
Приказом Высшей аттестационной комиссии Республики Беларусь от 31 января 2008 г. (№ 28) журнал «НОВАЯ ЭКОНОМИКА» включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по экономическим наукам.
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
ISSN 2224-2031

Содержание

Экономика

- С.С. Полоник, М.А. Смолярова.** Направления повышения эффективности сельского хозяйства Республики Беларусь 5
- А.А. Хорошевич.** Национальный сегмент цифровых транспортных железнодорожных коридоров: ключевые элементы и особенности функционирования 10
- Н.С. Ананенко, М.А. Зайцева.** Влияние дискуссионности финансовой науки на организацию страхового дела 17
- Ю.М. Уласевич.** Уточнение сущности и содержания категории «финансовые ресурсы» коммерческой организации 23
- Е.В. Ермакова.** Государственное управление инвестициями с учетом инновационного развития экономики 32
- А.И. Чигрина.** Уточнение субъектной структуры рынка коммерческой недвижимости в условиях цифровой трансформации 38
- Н.Н. Евсейчикова.** Генезис и эволюция развития подоходного налогообложения населения на территории Республики Беларусь 47
- Е.Д. Рабцевич.** Региональные особенности функционирования маркетплейсов в Беларуси 53

М.В. Миленин. Протекционизм в экономической политике развивающихся стран.....	63
Хуан Чжэндо. Основы современной теории эффективного управления предприятиями, рыночными отношениями и логистическими бизнес-продажами	68
Ю.С. Олесиук. Адаптивная система оценки интеллектуального капитала высшего учебного заведения.....	75
Н.Н. Евсейчикова. Налоговые льготы как способ воздействия подоходного налога с физических лиц на решение социальных задач	84
Е.В. Хмель. Состав и классификация объектов недвижимости.....	90
О.А. Кукса. Доверие в экономике: о важности вопроса и сложности измерения	99
Д.О. Тихонович. Маркетинг в эпоху цифровизации: трансформация инструментов в белорусском высокотехнологичном секторе.....	105
Г.Г. Виногоров. Современные проблемы высшего образования в РБ в контексте устойчивого развития белорусской экономики	110
Фэн Жонань. Анализ рыночных тенденций в автомобильной промышленности и специфики реализации финансовых стратегий международных компаний.....	119
Н.Э. Чубарова. Генезис оборотного капитала и трактовка его сущности в современных условиях	129
А.В. Бондарь, А.А. Бажина. Некоторые тренды рынка труда в условиях цифровизации экономики	137
Ю.В. Ильина. Система государственного заказа: организационно-экономический механизм закупочного процесса и инструменты совершенствования	147
О.С. Голубова. Оценка финансовой доступности жилья и уровня государственной поддержки жилищной сферы: новые подходы	155
О.С. Голубова. Теоретико-методологические основы стоимостного инжиниринга в строительстве	164
Г.А. Доронкевич. Валютный рынок: экономическая сущность и тенденции развития.....	174
А.М. Курцевич. Методологические аспекты использования основных инструментов платежного баланса для исследования национальной экономики.....	182
А.Г. Карапетян. Формирование единого научно-технологического пространства СНГ: потенциал участников, механизмы реализации и стратегические ориентиры	195
Л.А. Перепелица. Эволюция управленческой деятельности к цифровизации	204
Аль-Чаллаби Саад Хади Манхал, И.А. Карачун. Стратегии развития электронного бизнеса и электронной коммерции в арабском мире	213
Е.В. Курьян. Тенденции развития маркетинга электронной торговли в ЕАЭС	221

О.Н. Ерофеева, Юй Байнин, Гао Юань. Развитие стратегической корпоративной социальной ответственности и ESG-трансформация: драйверы и стимулирование для повышения конкурентоспособности	227
Аль-Чаллаби Саад Хади Манхал, И.А. Карачун. Современные финансовые технологии и их влияние на экономический и финансовый секторы	238
Д.С. Крюкова. Принципы размещения центров обработки данных в условиях развития электронной экономики.....	247

Экономика Китая

Вэй Вэнь. Регионализация внешнеторговой стратегии Китая	255
Вэй Вэнь. Динамика внешнеторговой стратегии Китая и рекомендации по ее совершенствованию	266
I.S. Palonik, Mu Changxia, Fuqiang Guo. Impact of digital healthcare transformation on public health outcomes in China a data-driven predictive analysis	279
Yue Gongzheng, Yuelong Zhang. Personal account reform of social endowment insurance for urban and rural residents in China and international policy implications	288

Общество

А.М. Захаров. Структурная упорядоченность политической рекламы в электоральных процессах	298
Б.С. Войтешенко. Влияние загрязнения подземных и поверхностных вод на экологию и здоровье человека	303
В.В. Ермоленков. Факторы разрешения проблемы перехода к устойчивому развитию в условиях реконфигурации мир-системы	313

Редакционная коллегия

ПОЛОНИК Степан Степанович,
председатель редакционной коллегии, доктор
экономических наук, профессор факультета маркетинга,
менеджмента, предпринимательства Белорусского
национального технического университета (г. Минск)

СМОЛЯРОВА Марина Александровна,
ученый секретарь, доцент кафедры экономики
и управления инновационными проектами
в промышленности факультета маркетинга, менеджмента,
предпринимательства Белорусского национального
технического университета (г. Минск)

АДУЛО Тадеуш Иванович,
доктор философских наук, профессор, заведующий
отделом философской антропологии и философии
культуры Института философии НАН Беларуси
(г. Минск)

БАБОСОВ Евгений Михайлович,
главный научный сотрудник отдела политической
социологии Института социологии НАН Беларуси
(г. Минск)

БОНДАРЬ Александр Викторович,
заслуженный работник образования, доктор
экономических наук, профессор, заведующий кафедрой
экономической политики Белорусского государственного
экономического университета (г. Минск)

БРОВКА Геннадий Михайлович,
кандидат педагогических наук, декан факультета
технологий управления и гуманитаризации Белорусского
национального технического университета (г. Минск)

ГАНУШ Геннадий Иосифович,
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической теории
и права Белорусского государственного аграрно-
технического университета, член-корреспондент
НАН Беларуси (г. Минск)

ГЛАЗЬЕВ Сергей Юрьевич,
академик РАН, доктор экономических наук, профессор,
действующий член коллегии (министр)
по интеграции и макроэкономике Евразийской
экономической комиссии (г. Москва)

КЛЮНЯ Владимир Леонидович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
экономики Полоцкого государственного университета
(г. Новополоцк)

КНЯЗЕВ Станислав Никифорович,
доктор юридических наук, профессор, заведующий
кафедрой государственного управления Академии
управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск)

КОРОТКЕВИЧ Алексей Иванович,
доктор экономических наук, доцент, заведующий
кафедрой банковской экономики Белорусского
государственного университета (г. Минск)

КРИШТАПОВИЧ Лев Евстафьевич,
доктор философских наук, профессор, начальник научно-
исследовательского отдела Белорусского государственного
университета культуры и искусств
(г. Минск)

ЛИ Янь,
доктор исторических наук, профессор, заместитель
директора Департамента мировой политической
и экономической теории марксизма Института мировой
экономики и политики (IWER) (г. Пекин)

ЛУКИН Сергей Владимирович,
доктор экономических наук,
профессор кафедры международного менеджмента
экономического факультета Белорусского
государственного университета (г. Минск)

МАРУШКО Дмитрий Александрович,
кандидат экономических наук, декан факультета
цифровой экономики Белорусского государственного
экономического университета (г. Минск)

МЕЛЬНИК Владимир Андреевич,
доктор политических наук, профессор кафедры идеологии
и политических наук Академии управления при
Президенте Республики Беларусь (г. Минск)

НЕХОРОШЕВА Людмила Николаевна,
доктор экономических наук, профессор, заведующая
кафедрой экономики промышленных предприятий
Белорусского государственного экономического
университета (г. Минск)

НИКИТЕНКО Петр Георгиевич,
академик НАН Беларуси, профессор, доктор
экономических наук, номинант Нобелевской премии
по ноосферной экономике и китайской премии династии
Тан по устойчивому развитию

ПУРС Геннадий Анатольевич,
кандидат экономических наук, доцент,
директор РУП РНТЦ по ценообразованию
в строительстве (г. Минск)

САМАЛЬ Сергей Александрович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
общей математики и информатики механико-
математического факультета Белорусского
государственного университета (г. Минск)

ТИХОНОВ Анатолий Олегович,
доктор экономических наук, профессор кафедры
государственного строительства и управления
Академии управления при Президенте
Республики Беларусь (г. Минск)

ЧЖАН Юйянь,
академик, доктор экономических наук, профессор,
директор Института мировой экономики
и политики (IWER), председатель и главный эксперт
Национального института глобальных стратегий (NIGS),
член Китайской академии общественных наук (CASS),
член комитета Народного политического консультативного
совета Китая, президент Китайской ассоциации мировой
экономики (г. Пекин)

ШМАРЛОВСКАЯ Галина Александровна,
доктор экономических наук, профессор кафедры
международного бизнеса Белорусского государственного
экономического университета (г. Минск)

Главный редактор:
САЕВИЧ Виктор Валентинович,
председатель совета ООО «Новая экономика»
(г. Минск)

Заместители главного редактора:
ЧАО Ван,
доктор экономических наук, заместитель директора
Китайско-белорусского центра экономических
исследований «Один пояс — один путь»

ЧЖАН Юэлун,
профессор Института образования Burson-Marsteller
Пекинского университета

Направления повышения эффективности сельского хозяйства Республики Беларусь

Полоник Степан Степанович,

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры «Экономика и управление
инновационными проектами в промышленности»,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Смолярова Марина Александровна,

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента,
Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники
(г. Минск, Беларусь)*

В научной статье рассмотрен действующий механизм субсидирования сельского хозяйства Республики Беларусь и предложены направления повышения эффективности государственной поддержки аграрной отрасли в целях обеспечения устойчивого долгосрочного роста сельского хозяйства и экономии бюджетных средств.

The scientific article examines the current mechanism for subsidizing agriculture in the Republic of Belarus and proposes directions for increasing the effectiveness of state support for the agricultural sector in order to ensure sustainable long-term growth in agriculture and save budget funds.

Введение. В области государственного регулирования аграрной отрасли Республики Беларусь использовались различные подходы и концепции. В ходе развития сельского хозяйства изменялась система методов регулирования и степень вмешательства государства в экономику отрасли. В настоящее время сельское хозяйство Беларуси характеризуется высоким уровнем бюджетных расходов в сочетании с недостаточной эффективностью и финансовой устойчивостью, что обуславливает необходимость переориентации существующей экономической политики в отношении данной отрасли.

Основная часть. Удельный вес аграрного сектора в ВВП составляет 8 %, при этом он получает до 5 % ВВП в виде государственной поддержки. На долю сельского хозяйства приходится значительный объем бюджетной поддержки, включая налоговые льготы и бюджетные расходы, что составляет 67 % сельскохозяйственного ВВП. Результаты такой широ-

комасштабной поддержки вызывают обеспокоенность: сектор является низкорентабельным и характеризуется наличием предприятий со стремительно растущим уровнем задолженности, зачастую гарантированной государством, что обуславливает дополнительную необходимость в получении государственной поддержки. Сельское хозяйство в Беларуси характеризуется высокой степенью государственного регулирования, включая регулирование цен и активное участие государства на протяжении всей цепочки создания стоимости, где доминирующую роль играют крупные государственные сельскохозяйственные предприятия [1]. Главная цель сельскохозяйственной политики в Беларуси заключается в поддержке производителей сельскохозяйственной продукции и защите потребителей за счет поддержания низких цен на продовольствие.

В структуре сельского хозяйства Беларуси преобладают крупные государственные сельскохозяйственные предприятия. Около 88 % от

Таблица 1. Международное сопоставление бюджетной поддержки сельского хозяйства

Страна	Добавленная стоимость с/х продукции, в % к ВВП	Бюджетная поддержка с/х, в % к ВВП	Бюджетная поддержка, в % к стоимости с/х продукции	Бюджетная поддержка из расчета на 1 га с/х угодий, долл. США
Беларусь	7,78	4,15	67	232
Австралия	2,41	0,32	13	6
Канада	2,2	0,52	24	102
ЕС-27	1,23	0,6	49	556
США	1,08	0,46	42	214
Россия	4,76	0,45	10	18

общей площади сельскохозяйственных угодий обрабатываются более чем 1440 государственными сельскохозяйственными предприятиями, на долю которых приходится около 70 % валовой продукции сельского хозяйства. На долю частных крестьянских (фермерских) хозяйств Беларуси приходится лишь 1,2 % сельскохозяйственных угодий. Всего существует приблизительно 750 фермерских хозяйств, средний размер которых составляет около 50 гектаров. Остальная часть сельскохозяйственных угодий (11,2 %) принадлежит более чем одному миллиону личных подсобных хозяйств, средний размер которых немногим менее 1 гектара.

Расходы бюджета на сельское хозяйство являются значительными и составляют 7,9 % от общих государственных расходов в Беларуси и приблизительно половину сельскохозяйственного ВВП. Государственные расходы на сельское хозяйство составляют в среднем около 4 % ВВП, но в процентах от объема сельскохозяйственного ВВП их размер достигает 53 %. Сельское хозяйство получает наибольший объем бюджетной поддержки по сравнению со всеми остальными отраслями экономики, поглощая до 40 % бюджетных ресурсов, предназначенных для национальной экономики.

Помимо значительных ежегодных бюджетных ассигнований, сектор пользуется преимуществами сниженной налоговой нагрузки благодаря упрощенному режиму налогообложения на чрезвычайно льготных условиях. Если сравнивать с другими странами мира, как показано в таблице 1, уровень бюджетной поддержки сельского хозяйства в Беларуси значительно выше. Например, уровень трансфертов для сельского хозяйства в процентах ВВП в странах ЕС-27, а также в США и России, где степень субсидирования экономики высока, в 4–5 раз ниже, чем в Беларуси. Удельный вес таких

трансфертов, выраженный в процентах от добавленной стоимости в сельскохозяйственном секторе, составляет приблизительно 10 % в России и 49 % в странах ЕС-27, что ниже показателя для Беларуси, равного почти 60 %. Трансферты для сельского хозяйства в Беларуси из расчета на гектар сельскохозяйственных угодий (232 долл. США на гектар) ниже лишь уровня трансфертов в ЕС-27 (56 долл. США на гектар), но выше уровня трансфертов для сельского хозяйства на гектар во всех остальных странах, взятых для сопоставительного анализа.

Согласно принятой в ВТО классификации мер поддержки сельскохозяйственного сектора, на долю мер из «желтой корзины» (меры государственной поддержки, оказывающие искажающее воздействие на рынок и торговлю) приходится наибольший объем расходов, в то время как удельный вес рыночно-нейтральных мер из «зеленой корзины» увеличивается, но до сих пор остается на низком уровне. Меры «зеленой корзины» представлены следующими статьями (в % к ВВП):

- ликвидация последствий аварии на ЧАЭС — 0,09;
- исследования, образование и профессиональная подготовка — 0,06;
- исследования и разработки, мониторинг наводнений и плодородия земель — 0,06;
- другие меры — 0,1;
- капитальные инвестиции в строительство мелиорационных систем — 0,07.

Среди мер «желтой корзины» лидируют субсидии на приобретение ресурсов: на закупку минеральных удобрений, средств защиты растений, топлива — 0,8 % ВВП (по данным за 2019 г.), на закупку сельскохозяйственных машин и оборудования — 0,3 %, субсидирование процентных ставок, исполнение гарантий, финансовая помощь — 1,2 %, другие — 0,4 %.

Субсидии, которые выделяются для погашения неисполненных обязательств по банковским кредитам, быстро увеличивались, что является тревожным сигналом ухудшающегося финансового положения сектора. Резкое увеличение кредитования сельскохозяйственных производителей, которое во многих случаях обеспечивается гарантиями в рамках кредитования госпрограмм, привело к росту субсидий в связи с тем, что государство осуществляет платежи, погашая задолженность хозяйств, что ведет к формированию существенных условных обязательств. Быстрое увеличение объема субсидий, предназначенных для компенсации потерь банков, свидетельствует о том, что льготные заимствования в сочетании с прочими инструментами, такими как финансируемые из бюджета государственные гарантии и списание задолженности, являются не только дорогостоящими, но и неустойчивыми мерами поддержки.

Количество убыточных организаций и рост задолженности сельскохозяйственных предприятий являются репрезентативными показателями данной тенденции. До 2011 г. рентабельность реализованной продукции и рентабельность продаж были отрицательными. Тем не менее с 2012 по 2023 г. происходит некоторое оздоровление финансового состояния сельскохозяйственных организаций. Так, помимо того что резко возросла рентабельность предприятий, сокращается доля просроченной задолженности как в целом, так и задолженности по кредитам и займам.

За период 2017–2020 гг. задолженность по кредитам и займам увеличилась на 150 %, что главным образом происходило в рамках кредитования госпрограмм. Такие льготные кредиты смягчали последствия сокращения доходов хозяйств, но в будущем они могут привести к росту потребности в субсидиях. Компенсация потерь вследствие неуплаты задолженности по кредитам представляет собой растущую статью расходов, а при нынешнем значительном уровне обязательств сектора существует вероятность того, что эти обязательства окажутся неустойчивыми и в конечном итоге будут переложены на бюджет. Текущая практика погашения задолженности сельскохозяйственных предприятий за счет государственных средств привела к ситуации, при которой предприятия с неудовлетворительными производственными показателями постоянно поглощают более значительный объем государственной поддержки (необходимой для покрытия возрастающей задолженности и про-

сроченных платежей), чем эффективно работающие предприятия.

Таким образом, проблема недостаточного эффективного субсидирования сельского хозяйства до сих пор не решена. Ускоренное сокращение субсидий оказало бы существенное благоприятное воздействие на процесс бюджетно-налоговой консолидации наряду с созданием более благоприятной среды для модернизации отрасли сельского хозяйства.

Высокий уровень бюджетных расходов в сочетании с недостаточной эффективностью и устойчивостью действующей системы поддержки сельского хозяйства усиливают необходимость переориентации существующей отраслевой политики.

Цель реформирования заключается в обеспечении устойчивого долгосрочного роста сельского хозяйства за счет усиления акцента на вопросах производительности и рыночной конкурентоспособности при сокращении объемов и повышении эффективности пакета мер поддержки сектора. Такая программа реформ должна основываться на изменениях как политики регулирования, так и бюджетно-налоговой политики. В этой связи нами предлагается подход, предусматривающий реализацию взаимосвязанных мер по следующим направлениям.

1. Расширение и диверсификация не оказывающих искажающего воздействия мер поддержки аграрной отрасли. В системе финансового регулирования присутствует значительная возможность для увеличения и диверсификации расходов на сельское хозяйство, относящихся к категории мер «зеленой корзины» за счет переориентации части большего объема ресурсов, используемых для финансирования мер «желтой корзины». Такие меры позволили бы укрепить конкурентоспособность сельского хозяйства страны в долгосрочной перспективе за счет развития служб пропаганды сельскохозяйственных знаний и внедрения достижений, а также за счет совершенствования систем безопасности продуктов питания. В связи с этим предлагается провести анализ возможности оказания оперативной помощи на цели адаптации, чтобы нейтрализовать краткосрочные негативные последствия сокращения субсидий, относящихся к категории мер «желтой корзины»; модернизировать систему безопасности пищевых продуктов для сохранения доступа к доходным сегментам рынка в странах СНГ, а также сохранения и расширения доступа к новым рынкам экспорта, главным образом в странах ЕАЭС.

Таблица 2. Основные финансовые показатели и состояние расчетов сельскохозяйственных организаций

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2020 г. к 2017 г., %
Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	11 363	12 152	13 426	15 041	132,4
Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн руб.	9457	10 426	11 485	12 766	135
Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, %	8,2	5,0	5,4	6,3	-1,9 п.п.
Удельный вес убыточных организаций, %	11,7	13,6	13,4	12,1	0,4 п.п.
Задолженность с/х организаций, млн руб.:					
• дебиторская	1058	1252	1386	1623	153
• кредиторская	6677	6806	7597	8613	129
• по кредитам и займам	5373	5527	5567	5981	111
<i>Справочно:</i>					
• рентабельность с/х производства по фактическим затратам	3,3	0,0	-0,7	1,2	-2,1 п.п.
• норматив рентабельности с/х производства для выхода на самофинансирование	41,4	44,7	42,5	37,9	-3,5 п.п.

Источник: отчетные данные Национального статистического комитета Республики Беларусь

2. Сокращение оказывающих искажающее воздействие субсидий «желтой корзины». Данные мероприятия должны быть тесно связаны и осуществляться на основании информации, полученной в результате реформ в рамках программы модернизации сельскохозяйственных организаций. Могут быть рассмотрены следующие меры: субсидирование (в течение определенного ограниченного периода времени) внедрения новых технологий сельскохозяйственного производства (связанных с семенами, саженцами и породами сельскохозяйственных животных); и/или субсидирование капиталовложений, необходимых для организации эффективных и конкурентоспособных цепочек создания добавленной стоимости.

3. Формирование производственных кластеров. Данная мера будет способствовать развитию производственной цепи и углублению переработки продукции, а также будет являться рычагом для регуляции и оптимизации отраслевой структуры. С точки зрения организационной структуры производственной кластер представляет собой агломерацию вертикально интегрированных предприятий, крупных фирм или корпораций. Иными словами, понятие «производственный кластер» означает объединение предприятий в целях совместного развития. Кластер можно идентифицировать как объединение географически локализованных предприятий одной

или нескольких производственных цепочек. Ядром кластера является высокая концентрация отраслевых предприятий в какой-либо области, способствующая снижению себестоимости производства, повышению эффективности экономики, а также повышению конкурентоспособности отрасли и предприятия. Нами предлагается использовать механизм кластеризации для реформирования отечественного АПК. В условиях формирования новой экономики традиционные подходы к повышению эффективности и конкурентоспособности АПК, основанные на прямой государственной поддержке и ориентированные на накопление организациями только материальных активов, не могут соответствовать происходящим изменениям деглобализации, усилению конкуренции и развитию сетевых структур, а должны дополняться новым кластерным подходом, основанным на стимулировании развития сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства в формировании факторов конкурентных преимуществ — науки и образования. В результате исследования разработан кластерный механизм повышения эффективности и конкурентоспособности АПК Беларуси. Обоснованная двухуровневая система управления процессом кластеризации экономики Беларуси создаст институты регулирования данного процесса и обеспечит условия сотрудничества для реализации факторов инновационного развития кластеров и их субъ-

ектов. Разработанные форма и методы экономического стимулирования сетевого сотрудничества и государственно-частного партнерства направлены на финансовое обеспечение партнерских отношений в инновационном развитии субъектов кластеров, привлечение инвестиций в кластеры сельхозпродукции и продуктов питания, что позволит расширить источники финансирования этого сектора экономики и снизить объем бюджетных дотаций. Таким образом, обоснованный механизм повышения эффективности АПК посредством организации кластеров соответствует инновационному типу экономического развития Республики Беларусь.

4. Внедрение принципов бюджетирования. Для повышения эффективности перераспределения финансовых ресурсов имеет смысл переход к концепции бюджетирования, ориентированного на результат, а также внедрение кластерного подхода для реструктуризации государственных расходов на отрасли национальной экономики и повышения конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства. Одним из важнейших принципов бюджетного финансирования является принцип эффективности: получение максимального эффекта при минимуме затрат. Бюджетные средства должны предоставляться лишь при условии обеспечения наибольшей результативности их использования. Этот эффект может выражаться, с одной стороны, в решении различных задач социально-экономического развития страны, а с другой — в обратном притоке в бюджет денежных средств за счет роста доходов получателей бюджетных ассигнований, поэтому изучение того, насколько соответствуют затраты государственного бюджета на приоритетные направления принципу эффективности, является важнейшей задачей. Поддержка убыточных предприятий поглощает ресурсы, которые могли бы быть выделены более эффективным субъектам хозяйствования.

Заключение. Для совершенствования механизма реализации госрасходов на указанные приоритетные направления предложен ряд мер.

1. Усиление приоритетности в выборе направлений и объектов финансирования за счет средств государственного бюджета, а также роли собственных источников в обеспечении текущей деятельности организаций.
2. Внедрение концепции бюджетирования, ориентированного на результат, и пере-

вод большей части госрасходов на финансирование с помощью данного механизма.

3. Разработка механизма перевода убыточных организаций на хозяйственный расчет и самофинансирование; расширение действия рыночных механизмов в реальном секторе экономики с постепенным снижением дотаций; снижение уровня бюджетного финансирования отраслей сельского хозяйства за счет привлечения инвестиций в кластеры сельхозпродукции и продуктов питания.
4. Расширение и диверсификация не оказывающих искажающего воздействия мер поддержки и одновременно сокращение оказывающих искажающее воздействие субсидий «желтой корзины».
5. Внедрение кластерного подхода для реструктуризации государственных расходов на отрасли национальной экономики и повышения конкурентоспособности отечественного сельского хозяйства и промышленности.

Реализация предложенных мер позволит оздоровить систему перераспределения финансовых ресурсов в Республике Беларусь, повысить конкурентоспособность отраслей экономики и эффективность государственных расходов при одновременной экономии бюджетных средств.

Литература

1. Полоник, С.С. Агропромышленный комплекс Республики Беларусь: оценка, прогноз / С.С. Полоник, М.А. Смолярова. — Минск: Право и экономика, 2024. — 374 с.
2. Гусаков, В.Г. Факторы и методы эффективного хозяйствования / В.Г. Гусаков; Нац. акад. наук Беларуси. — Минск: Беларус. навука, 2020. — 56 с.
3. Сельское хозяйство Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: И.В. Медведева [и др.]. — Минск, 2021. — 178 с.
4. Полоник, С.С., Смолярова, М.А. Прогнозирование национальной экономики. Краткий курс лекций / С.С. Полоник, М.А. Смолярова. — Минск: Право и экономика, 2019. — 154 с.
5. Полоник, С.С. Национальная экономика Республики Беларусь: оценка, прогноз / С.С. Полоник, М.А. Смолярова. — Минск: Право и экономика, 2020. — 232 с.

Статья поступила в редколлегию: 25.05.2025 г.

Национальный сегмент цифровых транспортных железнодорожных коридоров: ключевые элементы и особенности функционирования

Хорошевич Александр Анатольевич,

*первый заместитель начальника государственного объединения
«Белорусская железная дорога», кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и логистики БНТУ
(г. Минск, Беларусь)*

В исследовании определены ключевые элементы и особенности функционирования национального сегмента цифровых железнодорожных коридоров, а также обосновано формирование экосистемы данных коридоров на наднациональном уровне. В рамках обоснования элементов проведен анализ развития национальных железнодорожных перевозок по маршрутам международных транспортных коридоров с учетом текущих условий функционирования железнодорожного транспорта.

The study identifies key elements and features of the functioning of the national segment of digital railway corridors, and substantiates the formation of an ecosystem of these corridors at the supra-national level. As part of the substantiation of the elements, an analysis of the development of national railway transportation along the routes of international transport corridors was carried out, taking into account the current conditions of the functioning of railway transport.

Введение. Мировые события последних лет в значительной степени повлияли на рынки транспортно-логистических услуг. В условиях быстро меняющейся внешней и внутренней конъюнктуры рынков под действием западных санкций и ответных контрсанкций полностью изменился привычный ритм внешнеэкономической деятельности, в результате чего произошел разрыв ряда логистических цепочек между производителями товаров/сырья и покупателями. Разрушение цепочек поставок, нарабатываемых годами, напрямую повлияло на организацию железнодорожных перевозок. Основные изменения логистических схем доставок произошли в области экспортно-импортных операций между странами Восточного региона, Таможенного союза и странами Европейского союза, Скандинавии, Америки, а также некоторыми другими государствами. Одновременно произошла трансформация финансовых потоков и усложнение цепочек, формируемых для получения оплаты за оказанные услуги.

В отмеченных условиях основным резервом оптимизации деятельности и сохранения конкурентоспособности железнодорожного транспорта являются: налаживание кооперационных связей со странами-партнерами, развитие железнодорожной инфраструктуры, а также выстраивание новых логистических маршрутов и цепей поставок товаров. В данном контексте ключевую роль играет развитие международных транспортных коридоров путем комплексного внедрения цифровых технологий.

Создание цифровых транспортных коридоров позволит удовлетворить потребности национальной экономики в железнодорожных перевозках и сопутствующих сервисах, нарастить экспорт транспортных услуг и в полном объеме реализовать транзитный потенциал страны. С учетом отмеченного, основной целью исследования стало обоснование ключевых элементов и особенностей функционирования национального сегмента цифровых железнодорожных коридоров. Достижение цели первоначально потребовало проведения ана-

лиза развития национальных железнодорожных перевозок в рамках основных международных транспортных маршрутов.

Характеристика основных транспортных коридоров. Развитие национальных железнодорожных перевозок в рамках международных транспортных коридоров. Географическое положение Республики Беларусь на перекрестке основных транспортных маршрутов предопределило ее становление в качестве значимой транзитной державы. Потенциал страны определен пересечением ее территории двумя трансевропейскими транспортными коридорами, определенными по международной классификации под номером II и номером IX с ответвлением IXB (рисунок 1).

Трансевропейский транспортный коридор II (Запад — Восток) проходит по маршруту: Берлин (Германия) — Варшава (Польша) — Брест — Минск — Орша — Осинówka — Москва — Нижний Новгород (Россия). Коридор соединяет Германию, Польшу, Беларусь, Россию и определен Европейским союзом как приоритетный в связи с большим значением проходящих по нему торговых потоков в сообщении Запад — Восток. По территории Республики Беларусь коридор

проходит по железнодорожной линии Брест — Минск — Орша — Осинówka. Эксплуатационная длина железнодорожной линии коридора, пролегающей по территории страны, составляет 611 км [1].

Национальным железнодорожным перевозчиком по II транспортному коридору осуществляются грузовые перевозки в направлении Восток — Запад — Восток (транзитные перевозки и отправка грузов по сухопутным маршрутам в направлении Китая и стран Азии). На сегодняшний день в рамках коридора по территории Республики Беларусь осуществляются перевозки в более чем 18 стран Европейского союза (в т.ч. в Польшу, Германию, Чехию, Венгрию и др.), в обратном направлении грузы следуют как в страны ЕАЭС, так и в страны Азиатско-тихоокеанского региона. Для обеспечения транзитных перевозок по коридору перевозчиком стыкуются вагоны западноевропейской колеи (узкой колеи 1435 мм) с вагонами СНГ (широкой колеи 1520 мм).

Трансевропейский транспортный коридор IX (Север — Юг) пролегает по территориям Финляндии, Литвы, России, Беларуси, Украины, Молдовы, Румынии, Болгарии и Гре-

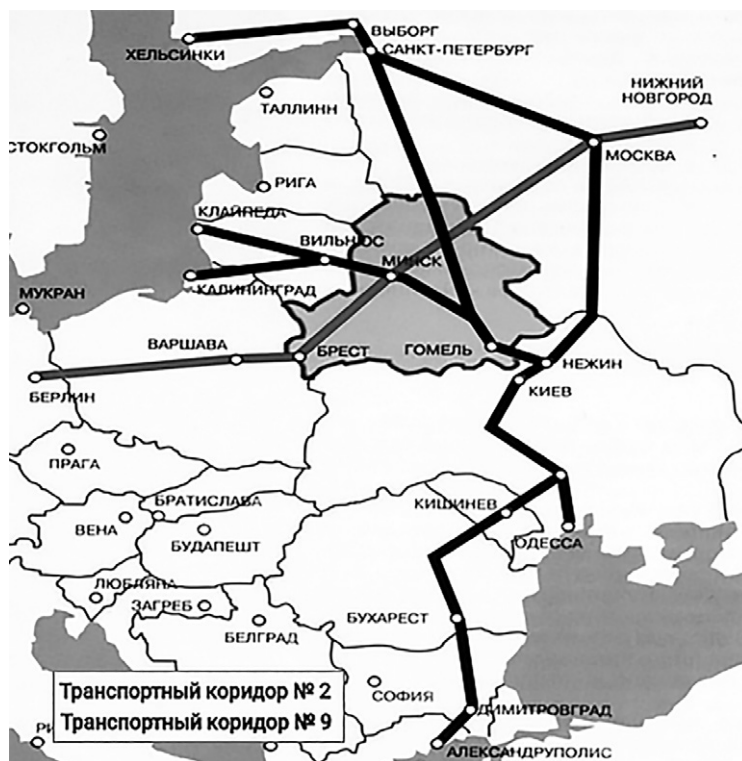


Рисунок 1. Маршруты трансевропейских транспортных коридоров, проходящих по территории Республики Беларусь

ции, обеспечивая транспортное сообщение между странами региона и транзит грузов. По территории страны коридор проходит с севера на юг через крупные промышленные центры (Витебск, Могилев, Гомель). Коридор имеет ответвление IXВ, проходящее по маршруту Гомель — Минск — Вильнюс — Клайпеда — Калининград. Протяженность железнодорожных линий транспортного коридора в направлении Терюха — Гомель — Витебск — Езерище составляет 489 км, в направлении Гудогай — Молодечно — Минск — Жлобин — 372 км [1].

Перевозки в рамках IX Международного транспортного коридора осуществляются железнодорожным транспортом с выходом на порты северо-запада Российской Федерации (в том числе Архангельск и Мурманск с выходом на Северный морской путь). В настоящее время наибольшей популярностью при осуществлении экспортных операций (вывоза продукции белорусского производства) пользуются: Большой порт Санкт-Петербург, порт Бронка и порт Усть-Луга.

Кроме отмеченного, Республикой Беларусь активно развиваются перевозки по маршрутам международного транспортного коридора «Север — Юг» (МТК «Север — Юг»), обеспечивающего транспортировку грузов из Индии и стран Персидского залива в Россию, Запад-

ную Европу, балтийские и скандинавские страны. Соглашение по присоединению Республики Беларусь к МТК «Север — Юг» вступило в силу 10 января 2004 г. Перевозки грузов в рамках МТК «Север — Юг» могут осуществляться по одному из трех маршрутов (ветвей): западному, центральному (транскаспийскому) и восточному (рисунк 2).

Западный маршрут предусматривает перевозку железнодорожным транспортом через пограничные переходы Самур (Россия) — Ялама (Азербайджан) с дальнейшим выходом на железнодорожную сеть Ирана через пограничный переход Астара (Азербайджан) — Астара (Иран) и применением на участке Решт — Астара автомобильного транспорта. Центральный (транскаспийский) маршрут МТК «Север-Юг» — это мультимодальный коридор с задействованием российских портов Астрахань, Оля и Махачкала, а также северо-иранских портов Амирабад, Астара, Энзели, Ноушехр с последующей наземной трансиранской перевозкой железнодорожным транспортом через Тегеран, Исфахан до южного порта Бедер-Аббас. Восточный маршрут предполагает железнодорожное сообщение и пролегает через Казахстан, Узбекистан и Туркменистан с выходом на железнодорожную сеть Ирана (пограничные переходы Сарахс/Серахс и Акьяла/Инче Бурун) [2].

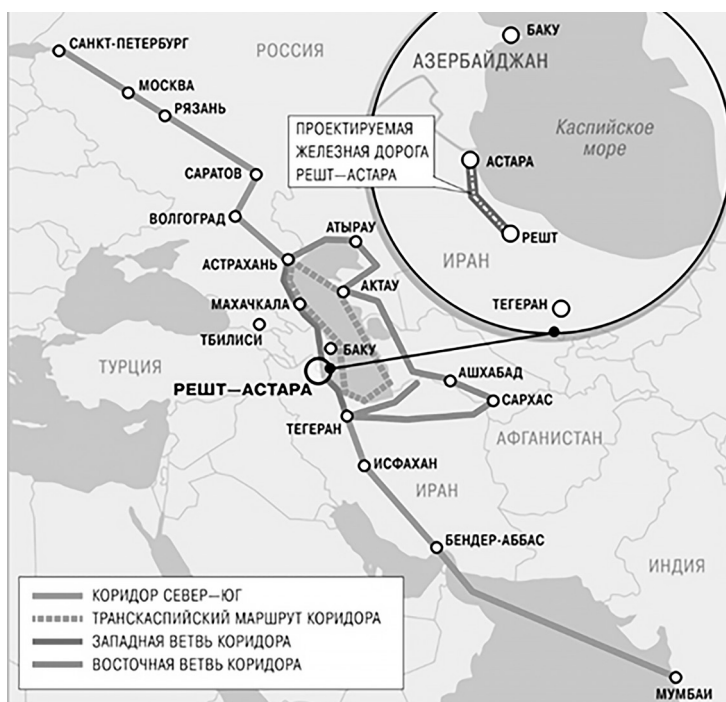


Рисунок 2. Маршруты (ветви) МТК «Север — Юг»

Национальным железнодорожным перевозчиком доставка грузов по МТК «Север — Юг» осуществляется в направлении Ирана и Индии, портов Каспийского моря и ряда других направлений. При перевозке грузов предпочтение отдается центральному и западному маршрутам. Доставка грузов осуществляется до портов Астрахань, Оля и Махачкала, а также пограничных станций Астара и Акяйла.

Перевозки белорусских экспортных грузов в международном железнодорожном сообщении осуществляются в соответствии с действующей нормативной базой в сфере международных железнодорожных грузовых перевозок. При необходимости задействования грузоотправителями республики маршрутов перевозок, проходящих по территориям государств — участников международных транспортных коридоров, осуществляется предварительное согласование перевозок.

Таким образом, в настоящее время обеспечена полная интеграция Республики Беларусь во все существующие евроазиатские МТК. Национальный железнодорожный перевозчик играет ключевую роль в международных транспортных коридорах II и IX, а также активно участвует в проектах развития новых транспортных маршрутов (в особенности МТК «Север — Юг»), укрепляя транзитный потенциал страны и осуществляя ее интеграцию в международные транспортные сети. Кроме того, сохранен потенциал для восстановления и развития транзитных перевозок между Балтийским и Черным морями.

Цифровизация международных транспортных коридоров. Национальный сегмент цифровых железнодорожных грузовых коридоров. Одним из важнейших направлений развития и реализации потенциала международных транспортных коридоров в настоящее время является внедрение современных цифровых решений. Данный факт подтверждается вынесением ряда актуальных вопросов по цифровизации транспортных коридоров на наднациональный уровень, в том числе их обсуждение в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

Так, создание цифровых транспортных коридоров обозначено одним из приоритетов цифровой повестки ЕАЭС до 2025 г., утвержденной решением Высшего Евразийского экономического совета от 11.10.2017 г. № 12 «Об основных направлениях реализации цифровой повестки Евразийского экономического

союза до 2025 г.» [3]. В развитие данного документа приняты решение Евразийского межправительственного совета от 01.02.2019 г. № 1 «О механизмах реализации проектов в рамках цифровой повестки Евразийского экономического союза» [4] и распоряжение Евразийского межправительственного совета от 31 января 2020 г. № 4 «О формировании экосистемы цифровых транспортных коридоров Евразийского экономического союза» [5]. В последующем в рамках формирования экосистемы цифровых транспортных коридоров, повышения качества транспортных услуг и ускорения процесса перевозок утверждена рекомендация Коллегии Евразийской экономической комиссии от 7 июня 2022 г. № 23 «Об общих подходах к вопросам цифровой логистики в Евразийском экономическом союзе» [6].

В рамках отмеченного, Республика Беларусь как государство — член ЕАЭС ведет системную работу по вопросу развития цифровых транспортных коридоров. Международный характер транспортных коридоров при этом предусматривает обеспечение формирования экосистемы цифровых транспортных коридоров в рамках двухуровневой модели, включающей национальный уровень (национальный сегмент) и наднациональный уровень.

На сегодняшний момент в стране сформирован и функционирует национальный сегмент цифровых железнодорожных грузовых коридоров. Основными направлениями деятельности сформированного национального сегмента являются:

- повышение качества обслуживания клиентуры, включая создание и расширение пользовательских сервисов в рамках услуг железнодорожного транспорта на основе внедрения инновационных цифровых безбумажных инструментов;
- цифровизация всех технологических аспектов организации и осуществления железнодорожных грузовых перевозок, в том числе взаимодействия с перевозчиками других стран и причастными государственными органами.

Реализация указанных направлений деятельности осуществляется посредством перевода технологических процессов железнодорожного транспорта на информационные решения, предусматривающие широкое применение электронных юридически значимых документов, средств электронной цифровой подписи (ЭЦП), криптографической каналъ-

ной защиты и централизованных автоматизированных web-систем.

Национальный сегмент цифровых железнодорожных грузовых коридоров представляет собой консолидированную экосистему, включающую: комплексную информационно-телекоммуникационную и программно-техническую платформу; организационно-технологическое обеспечение; нормативно-правовую основу и сопровождение (рисунок 3).

Информационно-телекоммуникационная и программно-техническая платформа национального сегмента цифровых железнодорожных грузовых коридоров базируется на специализированных информационных системах: автоматизированной системе «Электронная перевозка» (АС «Электронная перевозка»), программно-аппаратном комплексе «Доверенная третья сторона» (ПАК «Доверенная третья сторона»), web-сервисе «Личный кабинет», а также Удостоверяющем центре национального перевозчика. Основой информационно-телекоммуникационной и программно-технической платформы является АС «Электронная перевозка».

Технически АС «Электронная перевозка» представляет собой централизованную автоматизированную систему, работающую по принципу web-объекта, взаимодействующую с пользователями посредством любых информационных сетей общего доступа на основе сертифицированных средств криптографиче-

ской защиты. С точки зрения технологического применения АС «Электронная перевозка» представляет собой специализированный IT-инструмент, основным назначением которого является перевод технологических процессов, предполагающих использование всех транспортных документов и документированной информации, в форму электронных документов, подписанных ЭЦП, и организация взаимодействия клиента и перевозчика в режиме реального времени на принципе «одного окна», заключающегося в обеспечении общедоступности, оперативности и простоты получения клиентом информационных услуг с использованием безбумажных технологий.

В рамках обеспечения функционирования национального сегмента цифровых железнодорожных грузовых коридоров АС «Электронная перевозка» совместно с взаимодействующими системами предоставляет все необходимые сервисы для организации перевозок, обслуживая клиентуры и взаимодействуя с иными субъектами транспортной деятельности.

Организационно-технологическое обеспечение национального сегмента цифровых железнодорожных грузовых коридоров предусматривает организацию на плановой основе разработки, апробации, внедрения и сопровождения технологий, инструкций, методик и стандартов, регламентирующих осуществление безбумажных железнодорожных грузовых

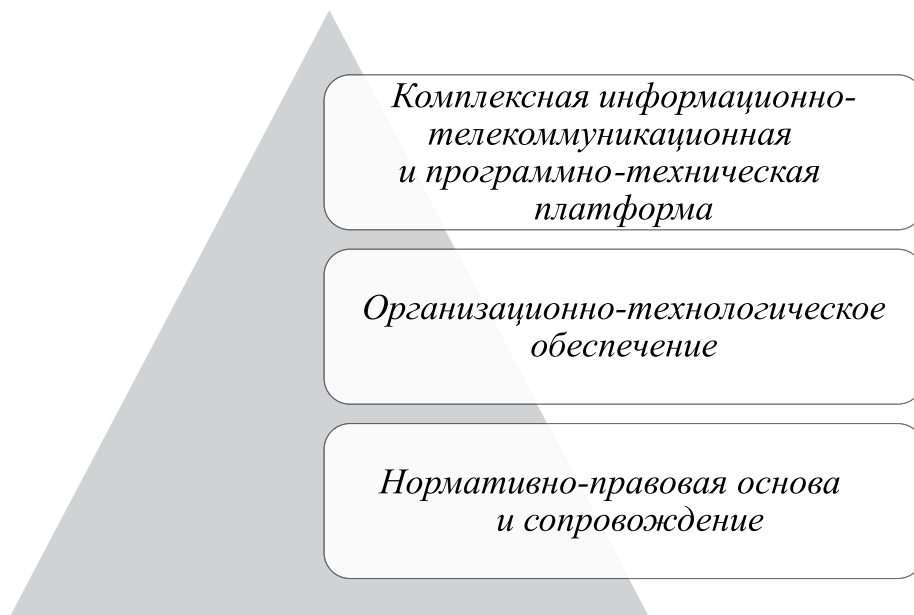


Рисунок 3. Ключевые элементы национального сегмента цифровых железнодорожных грузовых коридоров Республики Беларусь

перевозок в международном сообщении. В настоящее время в рамках данного элемента обеспечена разработка ряда регламентирующих и инструктивных решений, сопровождающих использование цифровых перевозочных и товаросопроводительных документов при перевозке грузов по маршрутам международных транспортных коридоров. Совместимость транспортных информационных систем и сервисов при обмене электронными данными в рамках цифровых коридоров обеспечивается за счет формирования стандартных электронных сообщений IFTMIN в структуре международного стандарта UN/EDIFACT.

Нормативно-правовой основой функционирования национального сегмента цифровых железнодорожных грузовых коридоров являются нормы национального законодательства, регламентирующие применение электронных документов и средств ЭЦП, а также положения национального и международного транспортного права. Организация международных перевозок грузов осуществляется в соответствии с положениями Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС) [7]. Так, согласно статье 14 СМГС реализация прав и обязанностей участниками перевозки возможна с использованием электронных документов (при наличии договоренностей между перевозчиками, участвующими в перевозке).

С целью обеспечения использования электронных перевозочных документов в международном сообщении разработаны, заключены и исполняются технологические международные соглашения с железнодорожными перевозчиками других стран, регулирующие технологии цифровых безбумажных железнодорожных трансграничных перевозок. Дополнительно обеспечено заключение технических международных соглашений, регулирующих трансграничный обмен юридически значимыми электронными документами и подтверждение их ЭЦП.

Процедурные, правовые и информационно-технические вопросы обеспечения юридической значимости электронных документов железнодорожного транспорта, претензионной (арбитражной) работы, криптографической защиты информации и каналов взаимодействия решаются на основе сервисов Удостоверяющего центра. Использование электронных юридически значимых документов в международном сообщении реализовано путем подтверждения юридической значимости ЭЦП,

выработанной в правовом поле на основе взаимодействия комплексов парных доверенных третьих сторон, основанных на общепризнанных мировых протоколах и форматах трансграничной валидации.

Создание экосистемы цифровых железнодорожных грузовых коридоров на наднациональном уровне предусматривает формирование комплексной платформы и соответствующего регламента (технологии), определяющего основы использования электронных документов на всем маршруте следования. Экосистема цифровых железнодорожных коридоров как инструмент оптимизации процесса обмена данными, минимизации информационных барьеров и повышения конкурентоспособности обеспечивает следующие преимущества:

- формирует единое информационное пространство для рынка услуг железнодорожного транспорта;
- обеспечивает прозрачность перевозки для всех участников на всем пути следования;
- минимизирует ограничения в процессе осуществления перевозки грузов.

В рамках ЕАЭС на наднациональном уровне Республика Беларусь участвует в работе по реализации проекта «Создание информационно-коммуникационной «витрины» национальных сервисов экосистемы цифровых транспортных коридоров ЕАЭС» на площадке Департамента информационных технологии Евразийской экономической комиссии совместно с уполномоченными государственными органами и железнодорожными администрациями государств — членов ЕАЭС. Решение о реализации проекта «Создание информационно-коммуникационной «витрины» национальных сервисов экосистемы цифровых транспортных коридоров ЕАЭС» утверждено Евразийским экономическим советом 14 сентября 2021 г. [8].

Закключение. Систематизируя представленную информацию, можно однозначно установить высокую актуальность развития цифровых железнодорожных грузовых коридоров и формирования соответствующей экосистемы в рамках двухуровневой модели, включающей национальный и наднациональный уровень. Национальный сегмент цифровых железнодорожных грузовых коридоров при этом предполагает обеспечение функционирования консолидированной экосистемы, включающей: комплексную информационно-телекоммуника-

ционную и программно-техническую платформу, организационно-технологическое обеспечение, а также нормативно-правовую основу и сопровождение. Создание экосистемы цифровых железнодорожных грузовых коридоров на наднациональном уровне предусматривает формирование комплексной платформы и соответствующего регламента (технологии), определяющего основы использования электронных документов на всем маршруте следования.

Перевод международных железнодорожных коридоров в цифровой формат будет способствовать созданию единого информационного пространства, обеспечению прозрачности перевозочного процесса, росту конкурентоспособности и реализации потенциала национального железнодорожного транспорта.

Литература

1. Развитие приоритетных направлений [Электронный ресурс] / Государственное объединение «Белорусская железная дорога». — Режим доступа: https://www.rw.by/corporate/belarusian_railway/priority_directions/?ysclid=mavkbwyp33527399556. — Дата доступа: 24.03.2025.
2. Развитие транспортного коридора «Север — Юг» [Электронный ресурс] / Интернет-портал СНГ. — Режим доступа: <https://e-cis.info/news/566/118105/>. — Дата доступа: 24.03.2025.
3. Об Основных направлениях реализации цифровой повестки Евразийского экономического союза до 2025 г.: решение Высшего Евразийского экономического совета, 11 окт. 2017 г., № 12 [Электронный ресурс] / Правовой портал Евразийского экономического союза. — Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/>. — Дата доступа: 24.03.2025.
4. О механизмах реализации проектов в рамках цифровой повестки Евразийского экономического союза: решение Евразийского межправительственного совета, 1 февр. 2019 г., № 1 [Электронный ресурс] / Правовой портал Евразийского экономического союза. — Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/>. — Дата доступа: 24.03.2025.
5. О формировании экосистемы цифровых транспортных коридоров Евразийского экономического союза: распоряжение Евразийского межправительственного совета, 31 янв. 2020 г., № 4 [Электронный ресурс] / Евразийский экономический союз. — Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/>. — Дата доступа: 24.03.2025.
6. Об общих подходах к вопросам цифровой логистики в Евразийском экономическом союзе: рекомендация Коллегии Евразийской экономической комиссии, 7 июня 2022 г., № 23 [Электронный ресурс] / Евразийский экономический союз. — Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/>. — Дата доступа: 24.03.2025.
7. Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), 1 нояб. 1951 г. (в ред. от 01.07.2024 г.) [Электронный ресурс] / Организация сотрудничества железных дорог. — Режим доступа: <https://osjd.org/ru/8978/page/106077?id=2966>. — Дата доступа: 24.03.2025.
8. О реализации проекта «Создание информационно-коммуникационной «витрины» национальных сервисов экосистемы цифровых транспортных коридоров ЕАЭС»: решение Евразийского экономического совета, 14 сент. 2021 г., № 87 [Электронный ресурс] / Евразийский экономический союз. — Режим доступа: <https://docs.eaeunion.org/>. — Дата доступа: 24.03.2025.

Статья поступила в редколлегию: 21.05.2025 г.

Влияние дискуссионности финансовой науки на организацию страхового дела

Ананенко Наталья Сергеевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Зайцева Марина Анатольевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье изучены вопросы влияния дискуссионности финансовой науки на организацию страхового дела, рассмотрены основные постулаты распределительной концепции финансов; проанализировано соответствие основных теоретических положений науки о финансах в практике страховой деятельности в Республике Беларусь; определены основные проблемы в данной сфере.

The article examines the influence of the controversial nature of financial science on the organization of the insurance business, considers the main postulates of the distributive concept of finance; the correspondence of the main theoretical provisions of the science of finance with the practice of insurance activities in the Republic of Belarus was analyzed; the main problems in this area are identified.

Финансовая наука постоянно развивается. Однако, несмотря на достаточно длительный период своего становления, она продолжает сохранять чрезмерную дискуссионность. Советская наука о финансах была адаптирована к условиям плановой экономики. В СССР сформировались 3 основные научные доктрины финансов: воспроизводственная, правовая и распределительная. Представители этих научных школ трактовали финансы как экономическую категорию, т.е. производственные отношения, возникающие между субъектами экономики.

Автором воспроизводственной концепции финансов выступил А.М. Александров. Определяя «финансы социализма», он не разделял денежные отношения организаций на распределительные и воспроизводственные, считая, что они представляют единое целое в процессе «опосредствования производственного процесса». Данной концепции придерживались А.И. Архипов, Д.А. Аллахвердян, П.С. Никольский, В.К. Сенчагов и др. Согласно правовой концепции, которую нередко называют

концепцией Э.А. Вознесенского, финансы — это система денежных отношений, которые имеют императивную форму, т.е. исключены были только личные финансы.

Распределительная концепция была преобладающей и раскрывала сущность финансов через их распределительную функцию. Ее представителями были В.П. Дьяченко, Л.А. Дробозина, В.М. Родионова, Г.Б. Поляк, В.И. Щедров, В.Е. Черкасов, С.И. Лушин, С.В. Барулин, Н.Г. Сычев, В.Г. Чантладзе [4, с. 106].

В 90-е гг. XX в. распределительная концепция финансов послужила научной основой для становления и развития белорусской финансовой школы. Как известно, распределительная концепция финансов основана на ряде постулатов:

1) финансовые отношения — это специфическая часть денежных отношений, где деньги, присутствуя, не выполняют ни одной своей классической функции, а используются как-то иначе: как инструмент распределения созданной стоимости;

2) распределительные (финансовые) отношения — это односторонние, безэквивалентные отношения, без встречного движения товаров, в отличие от денежных отношений: двусторонних, с встречным движением стоимости, с эквивалентным обменом;

3) движение денег безфондовое, а финансовые отношения всегда связаны с функционированием целевых фондов: централизованных и децентрализованных;

4) деньги проявляют себя на всех стадиях процесса производства, а финансы — только на стадии распределения, где практически возможен вывод части вновь созданной стоимости из текущего потребления и ее обособление в целевых фондах;

5) денежные средства обеспечивают покрытие необходимых нужд простого воспроизводства, а финансы, накапливаясь в целевых фондах, обеспечивают финансирование сверх необходимых нужд — нужд расширенного воспроизводства.

В последние годы все чаще появляются научные публикации ученых, в том числе и белорусских [1–3], которые показывают, что логичность распределительной концепции финансов со временем нарушилась. В частности, не работают постулаты распределительной концепции финансов: фондовый; безэквивалентности финансовых отношений; проявления финансов на стадии распределения; ограничения сферы использования термина «финансы» нуждами только расширенного воспроизводства. Исследователи признают, что произошло и продолжает происходить стирание границ между деньгами и финансами.

Изучение современной практики организации страхового дела, действующей в Республике Беларусь нормативной правовой базы [6–15] показало, что современное развитие страхового рынка страны также не может в полном объеме базироваться на распределительной концепции теории финансов. Недостаточное теоретическое обоснование финансовых аспектов страховой деятельности в условиях активного внедрения информационных технологий, развития новых механизмов снижения рисков в данной сфере оказывает негативное влияние на страховое дело. С учетом нового этапа развития науки о финансах целесообразно обосновать и соответствующие подходы к повышению роли финансовых аспектов в деятельности страховщиков. В настоящее время существует ряд нерешенных проблем в организации финансов страховщиков.

Как было нами отмечено выше, одним из важнейших постулатов распределительной концепции финансов является то, что, в отличие от денежных средств, которые необходимы для покрытия нужд простого воспроизводства, финансы опосредуют формирование специальных целевых фондов, что в дальнейшем позволяет использовать их для финансирования соответствующих мероприятий (расширенного воспроизводства). Фондовый постулат распределительной концепции финансов сохраняет свою актуальность на уровне страхового рынка страны в целом. В настоящее время действующим законодательством определены порядок формирования и соответствующие нормативы отчислений в создаваемые страховщиками фонды: предупредительных мероприятий, гарантийный фонд, фонд защиты потерпевших в результате ДТП и фонд страховых гарантий. Однако на уровне страховой организации децентрализованные целевые фонды (экономического стимулирования) формируются по усмотрению самой организации. Следует подчеркнуть, что стабилизационный резерв в составе технических страховых резервов, необходимый страховщику для осуществления будущих страховых выплат в случае образования отрицательного финансового результата от проведения страховых операций (в результате действия не зависящих от него факторов), может быть сформирован по согласованию с Министерством финансов Республики Беларусь. В национальном страховом законодательстве отсутствует порядок исчисления данного резерва. Разрешение на его образование могут получить лишь отдельные страховые организации. Вместе с тем этот резерв необходим для поддержания безубыточной работы страховой организации. Средства данного резерва позволяют страховщику осуществить страховые выплаты и при достаточно высоком уровне убыточности, превышающем среднее значение для конкретного вида страхования. В этой связи формирование стабилизационного резерва является важным по тем видам страхования, выплаты по которым могут быть значительными.

Проблематично различать финансовые и денежные отношения по фондовому признаку и при формировании других видов страховых резервов, например, резерва незаработанной премии (РНП). Он представляет собой часть начисленной страховой премии (взносов) по договору страхования (сострахования), пере-

страхования, относящуюся к периоду действия договора, выходящему за пределы отчетного периода (незаработанная премия), предназначенную для исполнения обязательств по обеспечению предстоящих выплат, которые могут возникнуть в следующих отчетных периодах. Согласно действующему законодательству при формировании резерва незаработанной премии (РНП) в качестве базы для его расчета используется начисленная страховая премия, которая включает в себя нетто-премию и нагрузку. Нетто-премия обеспечивает формирование той части страхового резерва, которая предназначена для выплаты страхового обеспечения и страхового возмещения. Ее величина определяется на основе данных страховой статистики с использованием теории вероятностей. Кроме того, на практике в состав нетто-тарифа включается также рисковая надбавка, которая используется страховщиком для создания денежного фонда (страхового резерва) на случай выплаты страхового возмещения (страхового обеспечения), превышающего средний уровень, заложенный в основной части нетто-тарифа. Величина рисковой надбавки и нагрузки в целом обуславливается объективными потребностями страховой деятельности, а также тарифной политикой страховщика. Рисковая надбавка служит гарантией обеспечения выплат страхователям в каждом конкретном году.

Нагрузка необходима для покрытия затрат на проведение страхования, она составляет, как правило, меньшую часть брутто-тарифа (в зависимости от формы и вида страхования). Нагрузка необходима для финансирования расходов страховщика, связанных с заключением и ведением договоров страхования. Как правило, в нагрузку включается и доля отчислений на предупредительные или превентивные мероприятия. За счет перечисления соответствующей части страховых взносов специализированным организациям финансируются расходы по предупреждению пожаров, дорожно-транспортных происшествий, по повышению безопасности пассажиров и т.п. Помимо расходов на ведение дела и отчислений на предупредительные мероприятия в нагрузку может быть включена и доля прибыли. В то же время прибыль при расчете тарифа может и не предусматриваться, а формироваться по фактическим результатам работы как экономия по остальным статьям брутто-тарифа либо от размещения страховых резервов и других средств, временно находящихся

в распоряжении страховщика [5, с. 141]. Таким образом, формирование РНП в страховых организациях происходит на основе отчислений в него как необходимого, так и прибавочного продукта (части прибыли страховой организации, которая закладывается в нагрузку при калькуляции страхового тарифа).

Противоречивость разграничения финансовых и денежных отношений не способствует развитию научно обоснованных способов расчета размеров формируемых страховщиками отдельных видов страховых резервов. Особенно это касается резервов убытков: резерва заявленных, но неурегулированных убытков (РЗУ) и резерва произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ). *Резерв заявленных, но неурегулированных убытков* — это величина неисполненных или исполненных неполностью на отчетную дату (конец отчетного периода) обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат, включая сумму денежных средств, необходимых страховщику для оплаты экспертных, консультационных или иных услуг, связанных с оценкой размера и снижением ущерба (вреда), нанесенного имущественным интересам страхователя (расходы по урегулированию убытков), возникших в связи со страховыми случаями, о факте наступления которых в установленном законом или договором порядке заявлено страховщику в отчетном или предшествующих ему периодах.

Базой для расчета резерва заявленных, но неурегулированных убытков принимается размер неурегулированных на отчетную дату обязательств страховщика, подлежащих оплате в связи: со страховыми случаями, о факте наступления которых в установленном законом или договором порядке заявлено страховщику; с досрочным прекращением (изменением условий) договоров в случаях, предусмотренных действующим законодательством.

Величина резерва заявленных, но неурегулированных убытков (РЗУ), должна соответствовать сумме заявленных и неурегулированных убытков за отчетный период и за период, предшествующий отчетному. Если о страховом случае заявлено, но размер заявленного убытка, подлежащего оплате страховщиком в соответствии с условиями договора, не установлен, для расчета резерва принимается максимально возможная величина убытка, не превышающая страховую сумму. Однако в действующей методике расчета резерва заявленных, но неурегулированных убытков

(РЗУ) не предусмотрен порядок определения максимально возможного убытка. После получения документов, подтверждающих размер заявленного убытка, размер резерва корректируется в соответствии с полученными документами. Также допускается увеличение резерва заявленных, но неурегулированных убытков на сумму расходов по регулированию убытка в размере до 3 % от суммы неурегулированных претензий.

Резерв произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ) позволяет определить обязательства страховщика по осуществлению страховых выплат, включая расходы по регулированию убытков, возникших в связи со страховыми случаями, произошедшими в отчетном или предшествующих ему периодах, о факте наступления которых в установленном законодательством или договором порядке не заявлено страховщику в отчетном или предшествующих ему периодах. Величина резерва произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ) в Республике Беларусь определяется в размере 5 % от суммы страховой премии по договорам страхования (перестрахования), поступившей за 12 месяцев, предшествующих расчетной дате. Следовательно, исчисление резерва произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ) производится исходя из поступивших, а не начисленных страховых взносов.

В настоящее время в страховом деле в полном объеме не подтверждает свою состоятельность и постулат распределительной концепции финансов о том, что «деньги» проявляют себя на всех стадиях процесса производства (и главным образом на стадии обмена), а «финансы» — только на стадии распределения. Следует отметить, что государство устанавливает и регулирует размеры страховых тарифов по обязательным видам страхования. Таким образом, государство устанавливает цены на страховые продукты по обязательному страхованию, тем самым включает элемент распределения в сделку купли-продажи страхового продукта (страховой услуги). Так, в Республике Беларусь в отдельные периоды по некоторым социально значимым видам страхования наблюдался высокий уровень страховых выплат (более 100 %), что свидетельствовало о неэквивалентности финансовых взаимоотношений между страхователем и страховщиком (обмен между сторонами договора). Несовершенство действующей практики формирования страховых резервов

негативно влияет и на платежеспособность и финансовую устойчивость страховых организаций.

Разграничение денежных и финансовых отношений по их принадлежности к простому или расширенному воспроизводству создает для службы менеджмента страховщика проблемы в управлении страховой организацией. Это касается:

- практики планирования страховой деятельности (разработка и составление бизнес-плана страховой организации, обоснованный расчет в нем планируемых показателей деятельности страховщика);
- механизма оценки финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации. В Республике Беларусь существующий порядок оценки финансовой устойчивости страховых организаций не учитывает всех факторов риска, влияющих на финансовую устойчивость организации, и тем самым не позволяет объективно ее оценить. В соответствии с законодательством основой финансовой устойчивости страховщика являются оплаченный уставный капитал, система страховых резервов, тарифная политика и перестрахование. Однако на финансовую устойчивость страховщика также влияют и другие факторы: страховой портфель, инвестиционная и андеррайтинговая деятельность и др. Порядок оценки платежеспособности страховой организации учитывает лишь количественные характеристики деятельности страховой организации, при этом не рассматривает их качественную сторону (риски, связанные с активами; взаимосвязь активов и обязательств; специфика деятельности компании; взаимосвязь с уровнем риск-менеджмента страховщика и др.);
- на законодательном уровне не проработан порядок обобщения и влияния нормативов безопасного функционирования страховщика на финансовую устойчивость страховой организации;
- и др.

Для дальнейшего развития перестраховочных отношений в стране также необходимо научное переосмысление понятий «финансы» и «деньги» с учетом современных трендов развития финансовых отношений в данной сфере. С целью обеспечения финансовой устойчивости страховщика, защиты страхово-

го портфеля от негативного влияния последствий крупных страховых выплат внедряется финансовое перестрахование. В отличие от традиционного перестрахования, финансовое перестрахование способствует перераспределению финансовых потоков и накоплению финансовых ресурсов страховщика. В случае заключения договора финансового перестрахования перестраховщик получает право управления частью активов перестрахователя. Это делает схожей деятельность перестраховщика при финансовом перестраховании с деятельностью банков и других организаций, имеющих на это специальное разрешение. Однако, в отличие от банков и других институтов, перестраховщики могут лучше оценить риски перестрахователя, поскольку более глубоко погружены в сферу страхования, владеют информацией о реальных тенденциях развития страхового рынка и страховой деятельности на нем, могут оценить финансовый потенциал конкретной страховой организации, имеют практический опыт инвестирования средств страховых резервов и др.

Договор финансового перестрахования — комплексный договор, который объединяет в себе условия договоров перестрахования и иных финансовых услуг в сфере страхования. В процессе перестрахования риска перестрахователь за передачу риска в перестрахование передает перестраховщику часть страховой премии (перестраховочная премия). Данная премия может перечисляться перестраховщику в полном объеме либо удерживаться перестрахователем до окончания срока действия договора перестрахования в специальном фонде — депозите премий. *Депозит премий* — часть перестраховочной премии, причитающейся перестраховщику, которую перестрахователь временно удерживает на своей ответственности для гарантированного выполнения контрагентом (перестраховщиком) обязательств по договору. Зарезервированные суммы могут быть использованы для оплаты убытков (с учетом доли перестраховщика), а оставшаяся часть депозита премий, как правило, возвращается перестраховщику по окончании срока действия договора перестрахования. В данном случае перестрахователь за временное пользование денежными средствами выплачивает перестраховщику дополнительное вознаграждение (процент на депозит премий). При финансовом перестраховании, наоборот, может происходить инвестирование перестраховщиком полученных от

страховщика (перестрахователя) финансовых ресурсов, т.е. перестраховщик получает возможность управления активами страховой организации. В перестраховании (в том числе и финансовом) перестрахователь и перестраховщик не ставят перед собою цель осуществлять банковские или другие финансовые операции, они лишь используют их элементы в процессе перераспределения своих рисков.

Финансовое перестрахование позволяет улучшать финансовый результат деятельности перестрахователя в результате снижения показателя убыточности страховых операций, получения дохода от перестраховщика в тех случаях, если он осуществляет управление активами страховщика и др. При перестраховании финансовый результат деятельности страховщика также может быть улучшен в результате оплаты перестрахователю перестраховщиком части убытков, участия перестрахователя в прибыли перестраховщика, т.е. получении тантьемы. *Тантьема* — часть прибыли, которую перестраховщик выплачивает перестрахователю по отдельным видам договоров перестрахования за предоставление бизнеса и осмотнительное ведение дела. Размер тантьемы не лимитирован, поэтому может достигать существенной величины.

Как показывает практика, возможность комбинирования классических видов перестрахования с видами финансового перестрахования позволяет страховщикам (перестрахователям) обеспечивать комплексной перестраховочной защитой не только страховой портфель организации, но и имеющийся в ее распоряжении привлеченный капитал (страховые резервы). Например, договоры финансового перестрахования, в основе которых лежит перестрахование на основе эксцедента убытка (вид перестрахования, при котором перестраховщик обязуется возместить часть убытка, которая превышает установленную договором перестрахования величину (приоритет), позволяют страховщику (перестрахователю) обеспечить страховой защитой риски, которые традиционно исключаются из покрытия по договору страхования, например, политические риски и некоторые другие.

Все изложенное выше свидетельствует о том, что теория финансов, базирующаяся на распределительной концепции финансов, не может в полной мере служить научной основой для дальнейшего развития теоретических основ страхового дела.

Литература

1. Бондарь, Т.Е. О дискуссионности фундаментальных основ понимания финансов / Т.Е. Бондарь // Вестник Полоцкого государственного университета. — 2014. — № 13. — С. 71–77.
2. Бондарь, Т.Е. О необходимости переосмысления распределительной концепции сущности финансов / Т.Е. Бондарь // Социально-экономические и правовые исследования. — 2015. — № 2. — С. 234–243.
3. Бондарь, Т.Е. Теория финансов и необходимость ее совершенствования / Т.Е. Бондарь // Научные труды БГЭУ. — 2016. — № 9. — С. 35–42.
4. Панова, Г.С., Ларионова, И.В. Финансы в России и мире: концептуальные аспекты // Финансы: теория и практика. — 2023. — № 27 (3). — С. 105–114.
5. Страховое дело: учеб. пособие / М.А. Зайцева [и др.]; под ред. М.А. Зайцевой. — Минск: БГЭУ, 2022. — 415 с.
6. О страховой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 5 янв. 2024 г. № 344-З // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
7. О страховой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь от 25 авг. 2006 г. № 530 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
8. О страховании: Указ Президента Респ. Беларусь от 11 мая 2019 г. № 175 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
9. Об утверждении положения о порядке осуществления инвестиций и размещения средств страховых резервов страховыми организациями: Постановление Совета министров Респ. Беларусь от 29 дек. 2006 г. № 1750 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
10. О некоторых вопросах осуществления страховой деятельности: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 20 июня 2014 г. № 37 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
11. О порядке и условиях образования страховых резервов страховых организаций: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 17 дек. 2007 г. № 188 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
12. Об утверждении Инструкции о критериях и порядке оценки платежеспособности страховых организаций и внесении изменений в Постановление Комитета по надзору за страховой деятельностью при Министерстве финансов Республики Беларусь от 13 декабря 2000 г. № 3: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 10 мая 2007 г. № 73 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
13. Об установлении норматива ответственности по договору добровольного страхования (со страхования, перестрахования) иного, чем страхование жизни: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 7 февр. 2003 г. № 16 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
14. Об установлении нормативов безопасного функционирования для страховых организаций и утверждении Инструкции о порядке расчета, применения и оценки выполнения нормативов безопасного функционирования для страховых организаций: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 20 июня 2014 г. № 38 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.
15. Об утверждении Инструкции о порядке расчета размера собственного капитала страховых организаций: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь от 13 сентября 2007 г. № 132 // ЭТАЛОН: информ.-поисковая система.

Статья поступила в редколлегию: 24.01.2025 г.

Уточнение сущности и содержания категории «финансовые ресурсы» коммерческой организации

Уласевич Юлия Михайловна,

*кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье обоснована актуальность уточнения сущности и содержания категории «финансовые ресурсы» коммерческой организации. На основе положений экономической теории, теории бухгалтерского учета, действующего белорусского законодательства, а также представлений о финансах как отношениях и о структуре любых правоотношений предложены определение и состав данной категории. Показаны отличия уточненных представлений о сущности и содержании финансовых ресурсов коммерческой организации от имеющихся, их теоретическое и практическое значение.

In the article the relevance of clarifying the essence and content of the category «financial resources» of a commercial organization is substantiated. Based on the provisions of economic theory, accounting theory, current Belarusian legislation, as well as ideas about finance as a relationship and the structure of any legal relations, a definition and composition of this category have been proposed. Differences between the updated ideas about the essence and content of financial resources of a commercial organization from the existing ones, their theoretical and practical significance are shown.

В отечественной теории финансов, финансового менеджмента одной из ключевых традиционно является категория «финансовые ресурсы» коммерческой организации. Однако до настоящего времени единых и общепринятых представлений о сущности (определении) и содержании (составляющих) данной категории среди ученых и практиков нет. Причем существующие мнения по указанным вопросам порой расходятся кардинально.

Так, например, что хорошо видно даже из проведенного другими авторами обзора специальной литературы, весьма распространенной является точка зрения, согласно которой под финансовыми ресурсами коммерческой организации понимаются все ее денежные средства [4, с. 22; 15, с. 43, 45; 16, с. 18]. В то же время достаточно часто встречается противоречащая этой позиции, согласно которой финансовые ресурсы — это лишь часть денежных средств [4, с. 21–23; 15, с. 46, 51]. Также много сторонников имеет подход, в рамках которого финансовые ресурсы коммерческой организации определяются как ее доходы, на-

копления, поступления [4, с. 23]. Кроме того, широко встречается мнение, согласно которому под финансовыми ресурсами коммерческой организации подразумевается используемый ею собственный и заемный капитал [3, с. 13]. Вместе с тем, как известно, активы, одним из элементов которых выступают денежные средства, доходы, собственный капитал, заемный капитал (обязательства) коммерческой организации являются совершенно разными объектами управления.

Не всегда прослеживается должное соответствие в раскрытии сущности и содержания данной категории. Например, когда финансовые ресурсы коммерческой организации трактуются как ее денежные средства, но при этом в составе этих ресурсов выделяются элементы, которые денежными средствами не являются (прибыль, устойчивые пассивы — определенная часть кредиторской задолженности) [16, с. 18–20].

Такие расхождения во мнениях ученых (в теории финансов, финансового менеджмента) на практике приводят к тому, например,

что при звучании термина «финансовые ресурсы» применительно к коммерческой организации у специалистов могут возникать совершенно разные ассоциации и непонимание друг друга. При выполнении научных исследований на материалах конкретной коммерческой организации возникают сложности в определении необходимого для их проведения набора документов (прежде всего бухгалтерского учета и отчетности) и данных в них, поскольку эти документы не содержат показателя или группы показателей с названием «финансовые ресурсы». То есть существуют многочисленные сложности в соотношении существующего в теории финансов, финансового менеджмента понимания сущности и содержания финансовых ресурсов коммерческой организации со сложившейся хозяйственной практикой, основывающейся в первую очередь на действующем законодательстве.

Таким образом, до настоящего времени актуальными остаются:

- следующее высказывание И.А. Бланка, отраженное в его работе 2011 г.: «В современной парадигме финансового менеджмента одной из наиболее используемых является экономическая категория «финансовые ресурсы». Однако спектр взглядов представителей различных научных школ и отдельных исследователей на сущность этой экономической категории является настолько широким и взаимоисключающим, что можно с уверенностью утверждать, что современная научная мысль в этом вопросе еще далека от консенсуса» [3, с. 12];
- ряд утверждений в работе Л.М. Остапенко 2016 г.: «Современный этап эволюции мировой финансовой науки можно охарактеризовать как фазу теоретического осмысления и активной разработки прикладных аспектов использования финансовых ресурсов субъектов децентрализованных финансов» [11, с. 101]; «...до сих пор не сформировано единого подхода к определению сущности финансовых ресурсов. Это объясняется расхождением во взглядах разных ученых на эту проблему, а также сложностью экономической категории «финансовые ресурсы» [11, с. 103]; «Сущность финансовых ресурсов изучается на протяжении всего периода существования финансов как науки. При этом финансовая наука, основывающаяся на экономической теории,

имеет более конкретный объект исследования и ее теоретические положения могут быть с большей надежностью проверены на практике. В настоящее время ученые отмечают отдельные несоответствия теоретических умозаключений финансовой науки и существующих финансовых реалий... Важно отметить, что теоретические разработки должны быть подкреплены практикой» [11, с. 104];

- такой вывод в работе О.И. Кормилицыной и В.В. Овсийчук 2018 г.: «...у научных работников нет конкретно сформировавшейся точки зрения относительно определения «финансовых ресурсов», что усложняет процедуру осознания и употребления термина» [7, с. 83].

В связи со всем изложенным выше весьма востребованным в теории и на практике в настоящее время представляется уточнение сущности и содержания категории «финансовые ресурсы» коммерческой организации, что и является целью настоящего исследования.

Категория «финансовые ресурсы» коммерческой организации производна от понятий «ресурсы», «финансы» применительно к коммерческой организации. Поэтому, для того чтобы уточнить сущность и содержание данной категории, необходимо рассмотреть представления о понятиях, от которых эта категория производна. Причем прежде всего сложившиеся в экономической теории. Ведь она является базовой наукой для всех экономических наук, в том числе для теории финансов.

В экономической теории в рамках одного из подходов ресурсы, а также ресурсы производства (от фр. *resource* — вспомогательное средство) трактуют как совокупность природных, социальных и духовных сил (возможностей), которые могут быть использованы в процессе создания благ (товаров, услуг) [17, с. 47, 487].

Ресурсы подразделяют на трудовые, природные, материальные и финансовые [17, с. 47]. Их определяют следующим образом:

- трудовые (человеческие) ресурсы — население в трудоспособном возрасте [17, с. 47];
- природные ресурсы — часть естественной природы, которая используется или может быть использована обществом для удовлетворения его потребностей (благоприятные для сельского хозяйства условия, выгодное географическое положение, запасы полезных ископаемых и пр.) [17, с. 47];

- материальные ресурсы — все созданные человеком блага, сами являющиеся результатом производства (производственные здания, транспортные системы, жилые дома) [17, с. 47];
- финансовые ресурсы — денежные средства, которые используются для функционирования общественного производства [17, с. 48].

Ресурсы, реально вовлеченные в процесс производства, называют факторами производства и делят на четыре большие группы: труд, предпринимательская способность, земля, капитал [17, с. 48]. Эти факторы определяют следующим образом:

- 1) труд — интеллектуальная и физическая деятельность человека, направленная на производство благ и оказание услуг [17, с. 48];
- 2) предпринимательский фактор — деятельность по координации и комбинированию других факторов производства в целях производства материальных благ и услуг (человеческий ресурс) [17, с. 51];
- 3) земля — естественный и постоянный фактор, не являющийся результатом человеческой деятельности [17, с. 48];
- 4) капитал — все средства, используемые человеком для производства благ и оказания услуг (здания, сооружения, сырье, материалы, энергия) [17, с. 49].

В составе капитала выделяют:

- основной капитал (основные фонды) — капитал, многократно участвующий в процессе производства и переносящий свою стоимость на готовый продукт по частям по мере износа (здания, сооружения, оборудование) [17, с. 49];
- оборотный капитал — капитал, однократно участвующий в процессе производства и переносящий свою стоимость на готовый продукт целиком в течение одного производственного цикла. К нему относят сырье, материалы, а также запасы готовой продукции [17, с. 50–51].

Финансовый (денежный) капитал выделяют отдельно и не относят к факторам производства, поскольку он не связан с реальным производством, а используется лишь для получения реального капитала или закупки труда [17, с. 51].

В рамках другого подхода под экономическими ресурсами понимают все природные, человеческие и произведенные людьми ресурсы, используемые для производства товаров и услуг [2, с. 69–70].

Ресурсы делят на следующие категории:

- людские ресурсы — труд и предпринимательская способность;
- материальные ресурсы (земля, сырье, капитал) [2, с. 70].

При этом выделяют:

- реальный капитал — все созданные в обществе средства производства: машины, оборудование, складские помещения, инструменты, транспортные средства, сбытовая сеть, т.е. все то, посредством чего создаются товары и услуги;
- финансовый капитал — деньги, которые непосредственное участие в создании материальных благ не принимают [2, с. 70–71].

Капиталом называют ресурсы, материальные и денежные, предназначенные для производства [2, с. 75]. Его подразделяют на:

- физический (средства производства) и денежный (предназначенный для приобретения физического) капитал;
- основной капитал (основные фонды) и оборотный капитал (оборотные фонды) предприятий [2, с. 75].

При этом основные фонды подразделяют:

- 1) по роли в процессе производства:
 - производственные — фонды, которые либо непосредственно участвуют в производственном процессе, либо способствуют его осуществлению (заводы, фабрики, транспорт);
 - непроизводственные — фонды, предназначенные для целей непроизводственного потребления (жилье, больницы и т.д.);
- 2) по принадлежности:
 - собственные;
 - арендованные [2, с. 75–76].

Наряду с ними рассматривают:

- оборотные фонды. К ним относят сырье, материалы, топливо, электроэнергию, различные услуги других предприятий, которые используются при производстве того или иного продукта, в процессе производства меняют свою натуральную форму. По характеру участия в процессе производства их подразделяют на три группы: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов;
- фонды обращения. К ним относят готовую продукцию, находящуюся на складе предприятия; отгруженную, но еще не оплаченную покупателем готовую продукцию; денежные средства предприятия

в его кассе, на расчетном счете, в аккредитивах, в ценных бумагах, средства в расчетах (подотчетные суммы, выданные отдельным лицам, дебиторская задолженность и др.) [2, с. 76–77].

Необходимо отметить, что в двух использованных выше источниках по экономической теории финансы применительно к коммерческой организации не определяются, их содержание (состав) не раскрывается.

Рассмотренным представлениям о ресурсах (материальных и финансовых либо денежных), предназначенных (используемых) для производства, или капитале (реальном и финансовом (денежном), основном и оборотном) предприятия, сложившимся в экономической теории, соответствуют представления об активах коммерческой организации, сформированные в теории бухгалтерского учета.

Так, в теории бухгалтерского учета, для которой базовыми науками являются экономическая теория и теория управления, активы (имущество, хозяйственные средства) считают одним из объектов бухгалтерского учета [12, с. 18; 13, с. 19].

Активы (имущество) по функциональным ролям в процессе деятельности делят на:

- долгосрочные;
- краткосрочные;
- отвлеченные [12, с. 18].

К долгосрочным активам относят:

- основные средства — совокупность различных материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда в сфере материального производства и непроизводственной сфере (здания, сооружения, передаточные устройства, силовые и рабочие машины, оборудование, транспортные средства, вычислительная техника, инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и другое имущество, служащее более года). Их делят на собственные и арендованные;
- нематериальные активы (затраты долгосрочного пользования, не имеющие материально-вещественной субстанции, приносящие доход и выраженные в стоимостной оценке: приобретенные лицензии, сертификаты, патенты на изобретения, торговые марки, права пользования);
- доходные вложения в материальные активы (имущество организаций в виде вложений в здания, помещения, оборудо-

вание и другие ценности, имеющие материально-вещественную форму и предоставляемые организацией во временное пользование с целью получения дохода по договорам лизинга, аренды);

- оборудование к установке — оборудование, требующее монтажа и вводимое в действие только после сборки его частей и прикрепления к фундаменту или несущим опорам;
- строительные материалы — материалы заказчика для выполнения строительных работ;
- вложения в долгосрочные активы — затраты по созданию объектов длительного пользования путем нового строительства, реконструкции, расширения действующих объектов и приобретения новых;
- долгосрочные финансовые вложения — вложения в ценные бумаги, уставный капитал других организаций, предоставление займов на срок более 12 месяцев;
- долгосрочную дебиторскую задолженность — задолженность со сроком погашения более 12 месяцев [12, с. 18–20].

Краткосрочные активы делят на следующие группы:

- запасы и затраты;
- денежные средства, расчеты и прочие активы (краткосрочная задолженность) [12, с. 20–21].

Запасы делят на:

- запасы в сфере производства, к которым относят материалы (сырье, запасные части, топливо, комплектующие изделия, тара, семена, корма, удобрения, медикаменты и т.п.; инвентарь и хозяйственные принадлежности; орудия лова, бензопилы, специальные инструменты, специальная одежда и обувь), незавершенное производство;
- запасы в сфере обращения, к которым относят готовую продукцию собственного производства, товары, отгруженные покупателям [12, с. 20–21].

Затраты разделяют на:

- затраты в сфере производства, к которым относят незавершенное производство (расход материально-денежных ценностей под выпуск (под урожай) готовой продукции) и расходы будущих периодов;
- затраты в сфере обращения, которыми считают расходы по реализации продукции, товаров (издержки обращения) [12, с. 21].

Краткосрочную задолженность делят на:

- краткосрочную дебиторскую задолженность, которую определяют как средства организации, временно находящиеся у других организаций и физических лиц и подлежащие возврату до истечения 12 месяцев;
- денежные средства, к которым относят наличные деньги в кассе, остатки денег на расчетных и валютных счетах, денежные средства в пути;
- краткосрочные финансовые вложения, в которые включают приобретенные ценные бумаги других организаций, предоставленные другим организациям займы и другие виды вложений средств при получении доходов по ним менее 12 месяцев [12, с. 21–22].

Убытки считают результатом неэффективного хозяйствования и рассматривают как уменьшение активов (имущества, хозяйственных средств) организации [12, с. 22].

Активы (имущество, хозяйственные средства) по содержанию, размещению и функциональной роли в процессе воспроизводства делят на средства:

- долгосрочного использования;
- текущего (среднесрочного и краткосрочного использования), которые называют еще оборотными средствами или оборотными активами [13, с. 19–20].

К долгосрочно используемым хозяйственным средствам как носителям стоимости относят:

- основные средства, в состав стоимости которых включают: стоимость здания и сооружения, машин и оборудования, транспортных средств, приборов и устройств, инвентаря, многолетних насаждений и других видов;
- нематериальные активы: стоимость купленного права в виде лицензий, патентов, права пользования природными ресурсами, торговыми марками, знаками и т.п.;
- незавершенные капитальные вложения [13, с. 19].

К средствам текущего использования относят:

- сырье и материалы для изготовления продукции (изделий, работ, услуг);
- запасные части для ремонта, топливо, инструменты и приспособления;
- полуфабрикаты, незавершенное производство, готовую продукцию;

- товары (купленные и предназначенные для реализации);
- особый вид продукции — услуги и выполненные работы (ремонт, перевозка, связь и т.п.);
- денежные средства (на счетах или в кассе);
- средства, находящиеся в дебиторской задолженности (задолженность покупателей за полученную, но не оплаченную ими продукцию, задолженность подотчетных лиц и т.п.) [13, с. 19–20].

Активы (имущество, хозяйственные средства) в денежном измерении (в стоимостном выражении) предусмотрено показывать (отражать) в бухгалтерском учете и балансе (в его одноименной части) [12, с. 35; 13, с. 35–42].

Таким образом, то, что в экономической теории применительно к предприятию считается его ресурсами (капиталом), в теории бухгалтерского учета признается активами (имуществом, средствами) предприятия (коммерческой организации) и в денежном измерении находит отражение в активах бухгалтерского баланса. То есть ресурсы и их часть — финансовые ресурсы в принятом в экономической теории их понимании являются активами коммерческой организации. Они находят отражение в соответствующей одноименной части бухгалтерского баланса.

В теории бухгалтерского учета финансовые ресурсы и финансы применительно к коммерческой организации не упоминаются и не рассматриваются. Но в отечественной практике бухгалтерского учета действующим и ранее действовавшим (с 2006 г.) законодательством в составе активов (имущества, средств) коммерческой организации выделены ее финансовые активы.

Так, Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты», утвержденным Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 22.12.2018 г. № 74 [9] (далее — Национальный стандарт № 74), установлено, в частности, следующее:

- «финансовый актив — актив, представляющий собой денежные средства, эквиваленты денежных средств, долевой финансовый инструмент другого лица или право получения финансового актива от другого лица, обмена финансовым инструментом с другим лицом на выгодных для организации условиях, получения переменного количества собственных доле-

вых финансовых инструментов от другого лица» (п. 2);

- при принятии к бухгалтерскому учету финансовый актив относится к одной из следующих категорий: «Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости»; «Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости» (п. 5, ч. 2);
- к категории «Финансовые активы, учитываемые по амортизированной стоимости» могут быть отнесены приобретенные организацией облигации, векселя, выданные займы, не обеспеченные облигациями или векселями, прочие долговые финансовые инструменты, в том числе торговая дебиторская задолженность и приобретенные при секьюритизации права (требования) по денежным обязательствам (п. 6, ч. 2);
- к категории «Финансовые активы, учитываемые по справедливой стоимости» могут быть отнесены долевые финансовые инструменты, производные финансовые инструменты, являющиеся финансовыми активами, долговые финансовые инструменты, если организация не намеревается удерживать их до наступления срока их погашения (п. 7, ч. 2) [9].

Согласно Национальному стандарту № 74 (п. 2):

- финансовый инструмент — договор, в результате которого возникают финансовый актив у одной организации и финансовое обязательство или долевой финансовый инструмент у другой организации;
- долговой финансовый инструмент — финансовый инструмент, подтверждающий обязательство его эмитента или обязанного лица;
- долевой финансовый инструмент — финансовый инструмент, подтверждающий право его держателя на долю в собственном капитале другого лица;
- торговая дебиторская задолженность — дебиторская задолженность покупателей и заказчиков, от погашения которой организация предполагает получить финансовые активы [9].

Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 22.12.2018 г. № 74, которым утвержден Национальный стандарт № 74, признано утратившим силу Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 22.01.2006 г. № 164 «Об утвержде-

нии нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету» [10]. Последним были утверждены «Инструкция о порядке раскрытия информации и представления бухгалтерской отчетности о финансовых инструментах» (далее — Инструкция № 164) [5], «Инструкция по бухгалтерскому учету ценных бумаг».

В Инструкции № 164 было определено:

- финансовый актив — актив, являющийся: денежными средствами; правом требовать от другой организации по ценной бумаге или договору денежные средства или другие финансовые активы; правом обмениваться с другой организацией по договору финансовыми активами или финансовыми обязательствами на условиях, которые являются выгодными для организации; долевым инструментом другой организации; договором независимо от того, является он производным финансовым инструментом или нет, расчет по которому осуществляется или может осуществляться путем получения переменного (нефиксированного) числа собственных долевых инструментов организации (п. 3.2);
- примерами финансовых активов являются денежные средства на счетах в банках, депозиты, размещенные, наличные денежные средства, ценные бумаги других эмитентов, дебиторская задолженность. К финансовым активам не относятся: основные средства, нематериальные активы, товарно-материальные ценности, расчеты по капитальным вложениям, расчеты по платежам в бюджет и государственные целевые бюджетные и внебюджетные фонды (п. 4, ч. 2) [5].

Полный состав активов действующей коммерческой организации установлен, в частности, Национальным стандартом бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность», утвержденным Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2016 г. № 104 [8]. Согласно данному документу, в этот состав входят:

1) долгосрочные активы:

- основные средства;
- нематериальные активы;
- доходные вложения в материальные активы (в том числе: инвестиционная недвижимость; предметы финансовой аренды (лизинга); прочие доходные вложения в материальные активы);
- вложения в долгосрочные активы;

- долгосрочные финансовые вложения;
- отложенные налоговые активы;
- долгосрочная дебиторская задолженность;
- прочие долгосрочные активы;

2) краткосрочные активы:

- запасы (в том числе: материалы; животные на выращивании и откорме; незавершенное производство; готовая продукция и товары; товары отгруженные; прочие запасы);
- долгосрочные активы, предназначенные для реализации;
- расходы будущих периодов;
- налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам;
- краткосрочная дебиторская задолженность;
- краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства и эквиваленты денежных средств;
- прочие краткосрочные активы [8].

В отдельных литературных источниках по финансовому менеджменту (за 2007 г.) и финансовому анализу (за 2011 г.), которые предусматривают применение в качестве информационной базы в обязательном порядке данных бухгалтерского учета и отчетности, обосновано выделение в составе активов коммерческой организации их финансовой составляющей — финансовых активов, а также непосредственно финансовых ресурсов.

Так, в работе с названием «Финансовый менеджмент: теория и практика» В.В. Ковалева [6, с. 126] со ссылкой на Международные стандарты финансовой отчетности к финансовым активам относятся:

а) денежные средства (т.е. средства в кассе, расчетные, валютные и специальные счета);

б) договорное право требования денежных средств или другого финансового актива от другой компании (например, дебиторская задолженность);

в) договорное право на обмен финансовых инструментов с другой компанией на потенциально выгодных условиях (например, опцион на акции, приведенный в балансе его держателя);

г) долевой инструмент другой компании (т.е. акции, паи).

М.С. Абрютина в своем учебном пособии по финансовому анализу, основываясь на положениях Системы национальных счетов (СНС):

- понимает под финансовыми активами «такие экономические активы, которые отражены одновременно в бухгалтерском балансе данного и какого-либо другого предприятия или финансовой организации: у данного предприятия — в активе, а у другого — в пассиве» [1, с. 109];
- поясняет, что финансовые активы — это «право на имущество, совокупность требований, дубликат реального имущества, которое находится в эксплуатации у других собственников» [1, с. 109]; «требования, альтернатива обязательств» [1, с. 81];
- общим признаком финансовых активов называет их одновременный учет на балансе других хозяйствующих субъектов или банков [1, с. 80];
- отмечает, что нефинансовые активы отражены только в балансе данного предприятия, определяет их как «реальное имущество» и относит к ним основные средства, нематериальные активы, запасы, незавершенное производство и незавершенное строительство [1, с. 109].

Приведенный М.С. Абрютиной состав финансовых активов совпадает с приведенным ею составом финансовых ресурсов. Так, в ее работе указывается, что в активе бухгалтерского баланса предприятия на момент времени отражены финансовые ресурсы совокупностью таких статей, как долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, долгосрочная и краткосрочная дебиторская задолженность, денежные средства (расчетные счета и касса) [1, с. 26].

Такое понимание сущности и содержания (состава) финансовых ресурсов предприятия в полной мере отвечает рассмотренным выше положениям экономической теории и теории бухгалтерского учета, из которых следует, что:

- ресурсы коммерческой организации представляют собой ее активы (имущество, средства) и в денежном измерении (в стоимостном выражении) отражаются в одноименной части («Активы») бухгалтерского баланса;
- финансовые ресурсы, под которыми в экономической теории понимаются деньги (денежные средства) предприятия в его кассе, на расчетном счете, в аккредитивах, в ценных бумагах, средства в расчетах (подотчетные суммы, выданные отдельным лицам, дебиторская

задолженность и др.), в теории бухгалтерского учета представлены такими составляющими активов (в том числе в бухгалтерском балансе), как денежные средства и эквиваленты денежных средств, долгосрочные финансовые вложения, краткосрочные финансовые вложения, долгосрочная дебиторская задолженность, краткосрочная дебиторская задолженность.

Также обоснованное М.С. Абрютиной понимание сущности и содержания финансовых ресурсов предприятия в наибольшей мере соответствует положениям отечественного законодательства, в том числе регламентирующего выделение в составе активов коммерческой организации финансовых активов.

Кроме того, такое понимание сущности и содержания финансовых ресурсов предприятия в наибольшей степени соответствует:

- широко принятому на постсоветском пространстве пониманию финансов коммерческих организаций (но не каждой отдельной коммерческой организации) как отношений, которые регулируются правом, в результате чего принимают правовую форму, т.е. форму правоотношений, сохраняя свой объективный характер;
- представлениям о структуре правоотношения, которое включает следующие обязательные элементы: субъекты правоотношения; субъективные права и обязанности сторон правоотношения; объекты правоотношения; фактическое (реальное) поведение субъектов правоотношения. Из этих представлений следует, что существенным признаком правоотношения является участие в нем двух сторон (например, двух коммерческих организаций): дебитора и кредитора. Но для каждой из сторон конкретное правоотношение распадается на две части: обязанности и имущественные права (права требования). Данные части отражаются в бухгалтерском учете и балансе каждой из сторон конкретного правоотношения: у одной — обязанности в составе обязательств, а у другой (одновременно) — имущественные права в составе имущества [14, с. 42].

Например, отношения между организацией-поставщиком и организацией-покупателем продукции в случае предварительной оплаты распадаются на две части:

1) обязанность организации-продавца поставить продукцию, которая отражается в бухгалтерском учете и балансе данной организации в составе обязательств в виде кредиторской задолженности;

2) право организации-покупателя требовать поставки этой продукции, которая отражается в бухгалтерском учете и балансе данной организации в составе активов (имущества) в виде дебиторской задолженности.

Согласно гражданскому праву, имуществом, которое отнесено М.С. Абрютиной к нефинансовым активам, коммерческая организация владеет, пользуется, распоряжается вне правоотношений с другими участниками рыночной экономики — организациями, домашними хозяйствами, государством. Имущество, отнесенное М.С. Абрютиной и В.В. Ковалевым к финансовым активам, — это имущественные права (требования) коммерческой организации, вытекающие из ее правоотношений с другими участниками рыночной экономики, регулируемых обязательственным правом [14, с. 42].

Вместе с тем нельзя согласиться с мнением М.С. Абрютиной в части названного ею общего признака финансовых активов, в качестве которого определен их одновременный учет на балансе других хозяйствующих субъектов или банков. Ведь эти активы могут возникать в результате вступления коммерческой организации в отношения не только с другими организациями (с одновременным учетом на их балансе), но и с домашними хозяйствами, государством. Представляется, что общим признаком финансовых активов является их существование в рамках правоотношений коммерческих организаций с другими участниками рыночной экономики.

На основании изложенного выше предлагается следующее определение финансовых ресурсов коммерческой организации как наиболее полно и объективно раскрывающее их сущность в современных условиях.

Финансовые ресурсы коммерческой организации — это часть ее активов (имущества, средств), а именно права на имущество (требования), существующие в рамках отношений с другими участниками рыночной экономики — организациями, домашними хозяйствами, государством.

Данное определение, в отличие от предложенного М.С. Абрютиной, содержит иной признак финансовых активов — их существование в рамках отношений коммерческой организации с другими участниками рыночной

экономики — организациями, домашними хозяйствами, государством.

Соответственно этому определению, в содержание (состав) финансовых ресурсов коммерческой организации следует включать:

- денежные средства и эквиваленты денежных средств;
- дебиторскую задолженность (долгосрочную и краткосрочную);
- финансовые вложения (долгосрочные и краткосрочные);
- отложенные налоговые активы.

Такой состав финансовых активов, в сравнении с рассматриваемым М.С. Абрютиной и В.В. Ковалевым, является более полным.

Предложенные представления о сущности и содержании (составе) финансовых ресурсов коммерческой организации способствуют развитию отечественной теории финансов. Ведь они:

- обеспечивают должную преемственность между экономической теорией и теорией финансов, для которой экономическая теория является базовой наукой;
- устраняют возникшее отставание отечественной теории финансов от сложившейся, исходя из законодательства, хозяйственной практики.

Литература

1. Абрютина, М.С. Финансовый анализ: учеб. пособие / М.С. Абрютина. — М.: Дело и сервис, 2011. — 192 с.
2. Базылев, Н.И. Экономическая теория: учебник для студентов экономических специальностей высших учебных заведений / Н.И. Базылев, М.Н. Базылев. — Минск: Книжный дом, 2004. — 608 с.
3. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. — М.: Издательство «Омега-Л»: ООО «Эльга», 2011. — 768 с.
4. Грязнова, А.Г. Финансы: учебник / А.Г. Грязнова [и др.]; под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2012. — 496 с.
5. Инструкция о порядке раскрытия информации и представления бухгалтерской отчетности о финансовых инструментах: утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 22 янв. 2006 г. № 164 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 23.12.2024.
6. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. — 1024 с.
7. Кормилицына, О.И. Формирование финансовых ресурсов коммерческой организации / О.И. Кормилицына, В.В. Овсянчук // Базис. — 2018. — № 1 (3). — С. 83–86.
8. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность»: утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 12 дек. 2016 г. № 104 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 23.12.2024.
9. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Финансовые инструменты»: утв. Постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь от 22 дек. 2018 г. № 74 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 23.12.2024.
10. Об утверждении нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету: Постановление М-ва финансов Респ. Беларусь от 22 янв. 2006 г. № 164 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 23.12.2024.
11. Остапенко, Л.М. Эволюция понятия «финансовые ресурсы» и современные подходы к определению / Л.М. Остапенко // Вестник современной науки. — 2016. — № 1. — С. 101–104.
12. Папковская, П.Я. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / П.Я. Папковская. — Минск: БГЭУ, 2024. — 219 с.
13. Стражев, В.И. Теория бухгалтерского учета: учебник / В.И. Стражев. — 2-е изд., испр. — Минск: Выш. шк., 2012. — 142 с.
14. Уласевич, Ю.М. Финансовая устойчивость субъекта хозяйствования и ее обеспечение в условиях рыночных отношений / Ю.М. Уласевич; Научно-практический центр Государственного комитета судебных экспертиз Республики Беларусь. — Минск: Право и экономика, 2014. — 265 с.
15. Федулова, С.Ф. Теория и практика финансов: учебник / С.Ф. Федулова. — Ижевск: Изд-во Институт экономики и управления, ФГБОУ ВПО «УдГУ», 2018. — 580 с.
16. Финансы организаций: учеб. пособие / Т.А. Вереzubова [и др.]; под общ. ред. Т.А. Вереzubовой, А.М. Шутовой. — Минск: БГЭУ, 2024. — 296 с.
17. Экономическая теория: учебник / А.В. Бондарь, В.А. Воробьев, А.М. Филиппов [и др.]; под ред. А.В. Бондаря, В.А. Воробьева, А.М. Филиппова. — Минск: БГЭУ, 2022. — 494 с.

Статья поступила в редколлегию: 04.02.2025 г.

Государственное управление инвестициями с учетом инновационного развития экономики

Ермакова Екатерина Витальевна,
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента,
Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматриваются актуальные проблемы государственного управления инвестициями с учетом инновационного развития экономики. В ней проводится анализ динамики основных показателей инновационной активности организаций, осуществляющих научные исследования и разработки. На основе проведенного анализа делается вывод о необходимости государственного управления инвестициями в целях обеспечения устойчивых темпов роста экономики на новой технологической основе и сбалансированности всего народно-хозяйственного комплекса; приводятся критерии оценки эффективности государственного управления инвестициями; показана объективная необходимость взаимосвязи инвестиционной стратегии государства со стратегиями организаций государственного сектора, сектора коммерческих организаций и сектора высшего образования, реализующих инновационные программы и проекты как в рамках единых государственных научно-технических программ, так и самостоятельно, с учетом общественных потребностей.

The article discusses the current problems of public investment management, taking into account the innovative development of the economy. It analyzes the dynamics of the main indicators of innovation activity of organizations engaged in scientific research and development. Based on the analysis, it is concluded that public investment management is necessary in order to ensure sustainable economic growth rates on a new technological basis and balance the entire national economic complex; criteria for evaluating the effectiveness of public investment management are given; the objective necessity of interrelating the investment strategy of the state with the strategies of public sector organizations, the sector is shown commercial organizations and the higher education sector that implement innovative programs and projects, both within the framework of unified state scientific and technical programs, and independently, taking into account public needs.

Государственное управление инвестициями осуществляется с целью обеспечения максимума прироста конечного продукта непродовольственного назначения для роста благосостояния граждан, а также укрепления обороноспособности страны.

В целях обеспечения устойчивых темпов роста экономики Республики Беларусь на 2025 г. определены важнейшие показатели и параметры социально-экономического развития. Так, темп роста валового внутреннего продукта должен составить 104,1 % к уровню 2024 г. (в сопоставимых ценах); реальные располагаемые денежные доходы населе-

ния — 104,0 %; инвестиции в основной капитал — 107,8 %, экспорт товаров и услуг — 105,4 % [1, с. 1].

Анализ структуры использования валового внутреннего продукта (в текущих ценах, в процентах к итогу) показывает наметившуюся тенденцию роста валового накопления с 22 до 24,7 % за период 2022–2023 гг., в т.ч. основного капитала за тот же период — с 19,8 до 22,4 % [2, с. 164]. Расходы на конечное потребление за этот же период увеличились с 71,85 до 74,7 % [2, с. 164]. Рост инвестиций в основной капитал свидетельствует об обновлении основных производственных фондов

и является одним из важнейших условий инновационного развития экономики.

Так, анализ динамики показателей использования валового внутреннего продукта (в сопоставимых ценах, в процентах к итогу) показывает рост валового внутреннего продукта с 95,3 до 103,9 % за период 2022–2023 гг. При этом расходы на конечное потребление выросли с 99,8 до 106,5 %, валовое накопление — с 84,6 до 112,3 %, в том числе основного капитала — с 82,7 до 113,2 %. Коэффициенты обновления основных средств увеличились за данный период с 4,5 до 4,7 % [2, с. 165].

Управление инвестициями с учетом инновационного развития экономики основывается на Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 г., в которой предусмотрена переориентация на преимущественное вложение средств в инновации, интеллектуальную собственность и другие виды нематериальных активов. Важнейшей задачей при этом является стимулирование развития инновационной инфраструктуры и создание новой системы, обеспечивающей интеграцию науки, образования, государства и бизнеса по разработке и реализации прорывных направлений научно-технической деятельности [3].

Обновление основного капитала на новой технологической основе в организациях, осуществляющих инновационную деятельность, является необходимым условием повышения эффективности их работы и модернизации экономики в целом.

Анализ затрат на инновации организаций промышленности по видам инновационной деятельности и видам экономической деятельности в 2023 г. (в фактически действовавших ценах) показывает их рост за период 2022–2023 гг. с 816 612 до 1 279 462 тыс. руб. При этом затраты на приобретение машин, оборудования, прочих основных средств увеличились с 376 566 до 668 170 тыс. руб. Доля таких затрат в их общей структуре изменилась за данный период с 46,13 до 52,22 % [2, с. 307].

Анализ внутренних затрат на научные исследования и разработки по видам затрат (в фактически действовавших ценах) за период 2020–2023 гг. показывает их рост с 807 до 1250 млн руб. При этом доля оборудования в общем объеме капитальных затрат увеличилась за данный период с 66,62 до 71,82 % [2, с. 305].

Анализ технологической структуры инвестиций в основной капитал в процентах к итогу за период 2020–2023 гг. показывает рост доли машин, оборудования, транспортных средств с 36,8 до 41,2 %. Доля строительно-монтажных работ за данный период уменьшилась с 52,7 до 46,6 % [2, с. 217], что свидетельствует об увеличении доли активной части основных производственных фондов, в наибольшей степени влияющих на рост производительности труда в промышленности.

Анализ технологической структуры инвестиций в основной капитал в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах) также показывает наметившуюся за период 2020–2023 гг. тенденцию роста инвестиций в основной капитал, в т.ч. в его активную часть. Инвестиции в основной капитал за данный период выросли с 94 до 117,8 %, в т.ч. в машины, оборудование, транспортные средства — с 85,9 до 140,3 % [2, с. 217].

Анализ динамики инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году) за период 2020–2023 гг. показывает их рост в промышленности с 92,2 до 124,4 %, в т.ч. в горнодобывающей промышленности — со 104,0 до 154,8 %, в обрабатывающей промышленности — с 97,3 до 122,9 %. В сфере производства вычислительной, электронной и оптической аппаратуры рост инвестиций отмечается с 65,3 до 178,6 %, в производстве электрооборудования — с 97,3 до 195 %; в производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки, — со 102,8 до 204,1 %; в сфере информации и связи — с 83,8 до 152,1 %; в профессиональной, научной и технической деятельности — со 102,1 до 128,5 % [2, с. 223].

Положительная динамика инвестиций в основной капитал в отраслях промышленности отражается и на эффективности их инновационной деятельности.

Так, анализ инновационной активности организаций промышленности по видам экономической деятельности показывает их рост за период 2020–2023 гг. с 447 до 457, в т.ч. в горнодобывающей промышленности — с 2 до 3, в обрабатывающей промышленности — с 434 до 439. Удельный вес организаций, осуществляющих затраты на инновации, в общем числе обследованных организаций промышленности увеличился за данный период с 27,1 до 28,3 %, в т.ч. в горнодобывающей промышленности — с 18,2 до 30 %, в обраба-

тывающей промышленности — с 30,5 до 31,4 % [2, с. 307].

Анализ объемов отгруженной инновационной продукции организаций промышленности по видам экономической деятельности показывает, что удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции увеличился в период 2020–2023 гг. с 17,9 до 22,2 %, в т.ч. в организациях горнодобывающей промышленности — с 8,2 до 50,2 %, в организациях обрабатывающей промышленности — с 20,9 до 25,1 % [2, с. 308].

Анализ затрат на инновации по источникам финансирования и видам экономической деятельности в 2023 г. (в фактически действовавших ценах) показывает, что из всех затрат, которые составляют 1 279 462 тыс. руб., наибольший удельный вес составляют собственные средства организаций. Их доля в общей структуре затрат на инновации составляет 70,14 % [2, с. 308]. Доля средств республиканского бюджета — 4,9 %, местного — 5,7 %.

Анализ динамики структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (в фактически действовавших ценах, в процентах к итогу) показывает, что за период 2020–2022 гг. отмечается рост инвестиций в основной капитал за счет средств консолидированного бюджета с 19,9 до 23,1 %, собственных средств организаций — с 42,5 до 43,3 % и их снижение за счет кредитов (займов) банков с 13,8 до 9,1 % [2, с. 218].

Таким образом, в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал преобладают собственные средства организаций.

Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. предусмотрено расширение источников финансирования инвестиционной деятельности за счет увеличения объемов собственных средств организаций до 44 % в 2025 г. [4].

Основными источниками финансирования инвестиций в основной капитал действующих предприятий за счет собственных средств являются чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятий, и амортизационные отчисления. Удельный вес накопленной амортизации в первоначальной стоимости основных средств организаций промышленности в 2023 г. составил 43,5 %. Анализ структуры затрат на производство и реализацию продукции (работ и услуг) в организациях промыш-

ленности по видам экономической деятельности (в текущих ценах, в процентах к итогу) показывает, что доля амортизации основных средств, нематериальных активов, используемых в предпринимательской деятельности, составляет 5,5 % [2, с. 206]. Чистая прибыль в организациях промышленности за период 2020–2023 гг. увеличилась с 3354 до 7749 млн руб. (в фактически действовавших ценах) [2, с. 251]. Вместе с тем удельный вес убыточных организаций промышленности составляет 17,9 % [2, с. 253]. Рентабельность продаж организаций обрабатывающей промышленности за период 2020–2023 гг. снизилась с 10,3 до 9,9 %, а организаций горнодобывающей промышленности за этот же период — с 7,7 до 3,6 % [2, с. 208].

Таким образом, проблема финансирования инвестиций в основной капитал действующих предприятий, в т.ч. осуществляющих инновационную деятельность, за счет собственных средств и других источников является достаточно актуальной. Финансирование и стимулирование инновационной активности организаций промышленности из средств государственного бюджета на конкурсной основе по результатам государственной экспертизы инновационных проектов является важнейшей функцией государственного управления инвестициями.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2025 год» расходы республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность в части реализации инновационных проектов, организации деятельности и развития материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры предусмотрены в следующих размерах: на фундаментальные научные исследования — 235 010 865 руб.; фундаментальные и прикладные научные исследования — 198 406 799 руб.; организацию деятельности и развитие материально-технической базы субъектов инновационной инфраструктуры — 20 000 руб.; инновационные проекты — 150 000 руб.; организацию и проведение государственной научной, государственной научно-технической экспертизы — 1 857 102 руб.; прикладные исследования по государственным программам и научно-техническим программам — 110 449 623 руб. [5].

Доходы и расходы республиканского централизованного инновационного фонда утверждены в 2025 г. в сумме 246 008 134 руб.

Государственный целевой бюджетный фонд национального развития формируется в сумме 461 883 780 руб. В 2025 г. бюджетные кредиты предоставляются: областным бюджетам и бюджету г. Минска по решению правительства Республики Беларусь — на реализацию инвестиционных проектов и программ с установлением процентной ставки за пользование кредитом в размере 50 % ставки рефинансирования Национального банка, установленной на день начисления процентов за пользование кредитом [5].

Управление инвестициями с учетом инновационного развития экономики осуществляется как на уровне государства, так и на уровне отдельных субъектов хозяйствования, в т.ч. инновационной инфраструктуры, осуществляющих инновационную деятельность.

Централизованное распределение инвестиций по отраслям экономики с учетом их инновационного развития осуществляется в соответствии с разработанной Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития на период до 2035 г., Стратегией научно-технологического развития Союзного государства на период до 2035 г., пятилетними планами социально-экономического и инновационного развития государства, приоритетными направлениями научной, научно-технической и инновационной деятельности на 2021–2025 гг., а также ежегодно принимаемыми государственными инвестиционными программами.

Управление инвестициями на уровне государства требует разработки инвестиционной стратегии государства с учетом приоритетных направлений инновационного развития экономики. Разработка инвестиционной стратегии государства включает следующие основные этапы: 1) определение долгосрочных целей развития экономики с учетом обновления основного капитала и основных направлений инновационной деятельности в соответствии с Национальной стратегией устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2035 г. и Стратегией научно-технологического развития Союзного государства на период до 2035 г.; 2) определение наиболее эффективных путей реализации разработанной инвестиционной стратегии с учетом использования информационных технологий и промышленной кооперации с Российской Федерацией; 3) согласование разработанной инвестиционной стратегии государства со стратегиями инновационного развития отдель-

ных субъектов хозяйствования, реализующих инновационные проекты как самостоятельно, так и совместно с государством в рамках межотраслевых научно-технических программ, а также в системе государственно-частного партнерства; 4) разработка стратегии формирования инвестиционных ресурсов и их распределение по результатам государственной комплексной экспертизы на конкурсной основе среди коммерческих организаций, образующих предпринимательский сектор, организаций государственного сектора экономики и учреждений высшего образования, выполняющих инновационные программы и проекты; 5) оценка разработанной инвестиционной стратегии государства по критериям экономической и социальной эффективности, а также с точки зрения сбалансированности всего народно-хозяйственного комплекса в целом; 6) корректировка разработанной инвестиционной стратегии в соответствии с меняющейся конъюнктурой инвестиционного рынка и общественного спроса; 7) систематический мониторинг реализации инвестиционных программ и проектов, осуществляемых с выделением бюджетных средств.

Управление инвестициями на уровне отдельных субъектов хозяйствования с учетом инновационного развития экономики предполагает разработку ими инвестиционных стратегий, учитывающих общественные потребности и имеющиеся у них производственные мощности, а также интеллектуальные и финансовые ресурсы.

Основными этапами формирования инвестиционной стратегии отдельных субъектов хозяйствования являются: 1) определение общественных потребностей в инновационных продуктах и услугах, а также возможности участия в межотраслевых, межрегиональных государственных программах и проектах инновационного развития; 2) определение возможного участия в инновационных программах и проектах на условиях государственно-частного партнерства; 3) определение основных направлений вложения средств по отраслям и регионам с учетом приоритетных направлений научного и научно-технического развития экономики; 4) определение источников финансирования намеченных к реализации инновационных программ и проектов с учетом собственных, заемных и привлеченных средств, а также бюджетных средств, выделяемых на конкурсной основе по результатам государственной экспертизы; 5) оценка

разработанной инвестиционной стратегии по критериям соответствия общеэкономической стратегии организации, экономической и социальной эффективности, риска и ликвидности; 6) оценка общей капиталоемкости и обеспеченности всеми видами ресурсов; 7) постоянное наблюдение за ходом реализации инновационных программ и проектов и их корректировка с учетом меняющейся конъюнктуры инвестиционного рынка; 8) оперативное управление ходом реализации инновационных программ и проектов с целью выявления отклонений от намеченных плановых заданий и сроков.

Анализ числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по секторам деятельности показывает их рост с 451 до 462 за период 2020–2023 гг. При этом доля организаций государственного сектора выросла за данный период с 19,5 до 20,1 %, доля коммерческих организаций (предпринимательского сектора) увеличилась с 63,19 до 64,28 %, доля организаций высшего образования уменьшилась с 17,19 до 15,58 % [2, с. 303].

Преобладание организаций коммерческого сектора в числе организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, связано с развитием инновационного предпринимательства. Так, анализ численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по секторам деятельности также показывает преобладание предпринимательского сектора, где отмечается увеличение доли численности персонала за период 2020–2023 гг. с 63,4 до 65,7 % от общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками [2, с. 303].

В состав сектора коммерческих организаций (предпринимательский сектор) входят организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками; организации, чья деятельность связана с производством продукции (работ, услуг) или оказанием услуг (отличных от услуг сектора высшего образования) в коммерческих целях, в том числе организации, имущество которых находится в собственности государства или имеющие долю государства в уставном фонде [2, с. 301].

Анализ внутренних затрат на научные исследования и разработки по секторам деятельности (в фактически действовавших ценах)

показывает их рост за период 2020–2023 гг. с 807 до 1250 млн руб. При этом доля затрат коммерческих организаций (предпринимательского сектора) увеличилась за данный период с 63,65 до 68,04 % [2, с. 306].

Анализ динамики внутренних затрат на научные исследования и разработки (в фактически действовавших ценах) в процентах к валовому внутреннему продукту показывает их рост за период 2020–2022 гг. с 0,54 до 0,58 % [2, с. 305].

Анализ динамики внутренних затрат на научные исследования и разработки по источникам финансирования (в фактически действовавших ценах) за период 2020–2023 гг. показывает рост собственных средств организаций с 33,81 до 37,35 % и снижение средств бюджета с 44,48 до 42,00 % [2, с. 306].

К внутренним затратам (текущим и капитальным) на научные исследования и разработки относятся выраженные в денежной форме фактические затраты на выполнение научных исследований и разработок на территории страны (включая финансируемые из-за рубежа, исключая выплаты, сделанные за рубежом) [2, с. 302].

Таким образом, можно сделать вывод о преобладании средств бюджета в структуре внутренних затрат на научные исследования и разработки, а также об увеличении доли затрат (с 63,65 до 68,04 % [2, с. 306]) сектора коммерческих организаций в структуре всех затрат организаций, осуществляющих научные исследования и разработки.

Государственное управление инвестициями с учетом инновационной деятельности коммерческих организаций, преобладающих в числе всех организаций, осуществляющих научные исследования и разработки, связано: 1) с созданием необходимых условий для реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 г.; 2) с формированием инвестиционной стратегии государства с учетом экономических и инновационных стратегий коммерческих организаций; 3) с подготовкой и реализацией программ инновационного развития на условиях государственно-частного партнерства; 4) с предоставлением льготных кредитов и бюджетных средств при реализации инвестиционных проектов некоммерческого характера, направленных на достижение народнохозяйственного или другого социально значимого эффекта; 5) со стимулированием создания и развития юридических лиц,

осуществляющих инновационную деятельность, а также со стимулированием деятельности индивидуальных предпринимателей в инновационной сфере, которые являются компонентами национальной инновационной системы [6].

Таким образом, критериями оценки эффективности государственного управления инвестициями с учетом инновационного развития экономики являются: 1) достижение эффекта государственной, народно-хозяйственной или социальной значимости в сферах производства, науки, обороны государства, образования, медицины, освоения космоса, авиационного и др.; 2) рост реальных доходов населения и качества жизни; 3) сбалансированное развитие всего народно-хозяйственного комплекса; 4) выход всей социально-экономической системы на траекторию устойчивого развития; 5) повышение уровня занятости, улучшение условий труда и рост производительности труда.

Литература

1. О важнейших показателях и параметрах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2025 год: Указ Президента Респуб-

лики Беларусь № 384 от 1 октября 2024 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: president.gov.by. — Дата доступа: 18.01.2025.

2. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — Минск, 2024.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 года. — Минск, 2021 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: esopomtu.gov.by. — Дата доступа: 8.02.2025.

4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.pravo.by/document/. — Дата доступа: 14.01.2025.

5. Закон Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2025 год» / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: minfin.gov.by. — Дата доступа: 12.02.2025.

6. Закон Республики Беларусь от 10.07.2012 г. № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

Статья поступила в редколлегию: 18.02.2025 г.

Уточнение субъектной структуры рынка коммерческой недвижимости в условиях цифровой трансформации

Чигрина Анастасия Игоревна,

*кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой международного бизнеса и маркетинга,
УО «Гродненский государственный университет
имени Янки Купалы»
(г. Гродно, Беларусь)*

В статье уточняется содержание субъектной структуры рынка коммерческой недвижимости с учетом процессов цифровизации. Географическая сегментация является простой и понятной, используемой для аналитики, однако она не обеспечивает реализацию системного подхода и принципа антропности. Сегментация в разрезе объектов коммерческой недвижимости не обеспечивает возможность формирования единого вектора развития рынка. Ни географическая, ни объектная сегментация не предполагают отображение цифрового сегмента, отвечающего за цифровизацию, способную выступить катализатором развития рынка. В силу сложности отношений, значительного числа субъектов, включенных в эти отношения, цифровизация затронет внутреннюю и внешнюю среду рынка коммерческой недвижимости, поэтому критически важным становится определение связей между субъектами и идентификация задач, которые могут быть решены за счет цифровой трансформации, что подчеркивает важность идентификации цифрового сегмента. В субъектную структуру рынка коммерческой недвижимости включены сегменты спроса и предложения, государственный, профессиональный, цифровой и коммерческий сегменты. К цифровому сегменту отнесены субъекты, отвечающие за разработку продуктов, стратегии и тактики цифровизации, контроль процессов и пр.

The article clarifies the content of the subject structure of the commercial real estate market, taking into account the processes of digitalization. Geographic segmentation is simple and understandable, used for analytics, but it does not ensure the implementation of a systematic approach and the principle of anthropy. Segmentation by commercial real estate does not provide the possibility of forming a single vector of market development. Neither geographic nor object segmentation imply the display of the digital segment responsible for digitalization, which can act as a catalyst for market development. Due to the complexity of relationships, a significant number of entities included in these relationships, digitalization will affect the internal and external environment of the commercial real estate market, therefore it becomes critically important to determine the connections between entities and identify tasks that can be solved through digital transformation, which emphasizes the importance of identifying the digital segment. The subject structure of the commercial real estate market includes supply and demand segments, government, professional, digital and commercial segments. The digital segments include entities responsible for product development, digitalization strategies and tactics, process control, etc.

Введение. Рынок коммерческой недвижимости является базовым рынком, инфраструктурным рынком, создающим условия для функционирования иных рынков, отраслей

и секторов экономики. По сути, вся недвижимость вокруг нас может быть определена как коммерческая в силу либо способности генерировать доход от владения и использования,

* Данная статья подготовлена в рамках гранта Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований (договор № Г23У-010 на выполнение научно-исследовательской работы от 02.05.2023 г.).

либо создания условий для формирования дохода. Рынки недвижимости исследовались достаточно емко в работах Стерника Г.М., Асаула А.Н., Горемыкина В.А. и др. Признавая значимость всех ранее проведенных исследований, полагаем, что современный тренд цифровизации определяет необходимость корректировки и уточнения базовых понятий и категорий в рамках разработки теории развития рынка коммерческой недвижимости. Создание такой теории предполагает формирование идеализированного рынка коммерческой недвижимости, что позволит теоретически интерпретировать понятия, категории, выявить сущность, принципы и закономерности.

Актуальность исследования подтверждается необходимостью решения следующих задач. Во-первых, выработка эффективных инструментов регулирования и управления развитием рынка коммерческой недвижимости. Так, в США за развитием рынка коммерческой недвижимости пристально следят и управляют. На основе предположения, что в 2024 г. рынок коммерческой недвижимости станет главной угрозой финансовой стабильности, был разработан упреждающий комплекс мероприятий, чтобы ограничить негативное влияние¹. В странах постсоветского пространства подобные исследования не проводятся.

Во-вторых, изменение подходов к прогнозированию развития рынка в рамках пространственного развития территорий. Рынок коммерческой недвижимости является медленным и статичным, для него характерен долгий отклик на экзогенные факторы. Реализация проекта от момента формирования идеи до введения объекта в эксплуатацию является долгосрочной. Кардинальное изменение экономической ситуации повлияет на среду, однако строительство объекта не может быть прекращено мгновенно, следовательно, принятие решения о строительстве каждого конкретного объекта должно быть взвешенным и обоснованным.

В-третьих, оценка влияния цифровизации, ставшей трендом, определяющим развитие и формирование характеристик, особенностей социально-экономических систем. Внедрение информационно-коммуникативных технологий может оказывать как положительное (рост

производительности труда, сокращение производственных издержек, повышение качественных характеристик продукции и услуг, их кастомизация, простота масштабирования бизнес-процессов и т.п.), так и разрушительное воздействие. Цифровизация может выступить катализатором развития рынка коммерческой недвижимости, достижения его устойчивого развития на основе ESG-принципов.

Теория задает значения терминов, с помощью которых описываются факты, и в значительной степени детерминирует смысл фактуальных предложений [1]. Частью теории развития рынка коммерческой недвижимости выступает идентификация субъектов, осуществляющих свою деятельность на рынке, их взаимосвязи и взаимоотношения друг с другом, целевые установки, что обеспечит возможности объективного анализа, оценки и управления развитием рынка.

Обратимся к некоторым подходам авторов к определению субъектов рынка коммерческой недвижимости и рынка недвижимости в целом.

Представленные определения характеризуются отсутствием системного подхода к идентификации субъектов рынка, за исключением подхода А. Асаула. Субъекты, отвечающие за цифровую трансформацию, их цели, задачи и обязанности не определяются ни одним из авторов.

Методы и материалы. Структурирование информации о субъектах любой экономической системы, возникающих между ними отношений позволяет сформировать целостную картину. Так как рынок коммерческой недвижимости является экономической системой, а главным участником экономической системы является человек, «никаких фирм, государств и домохозяйств нет — есть разные комбинации людей» [9], это позволяет применить к сегментации рынка коммерческой недвижимости принцип антропности. Принцип антропности предполагает идентификацию и анализ факторов, связанных с человеком, его потребностями, предпочтениями и поведением при принятии решений в сфере коммерческой недвижимости, а именно:

1) необходимо учесть потребности различных субъектов (застройщиков, владельцев, предпринимателей, инвесторов, арендаторов) с целью идентификации их предпочтений в отношении расположения, размера, вида и других характеристик объекта недвижимости;

¹ Financial stability report Board of Governors of the Federal Reserve System. 2023 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.federalreserve.gov/publications/financial-stability-report.htm>. — Дата доступа: 11.02.2024.

Таблица 1. Авторские подходы к идентификации субъектов рынка недвижимости

№	Подход автора к идентификации субъектов рынка	Авторы
1	Юристы, строительные подрядчики, архитекторы, проектировщики, оценщики, эксперты, консультанты, риелторы, девелоперы, управляющие недвижимостью.	Н.Ф. Вечер, А.Л. Ольховский [2]
2	Застройщики, арендодатели, арендаторы и лизингополучатели, осуществляющие предарендную деятельность.	Роберт Эдельштейн, Пенг Лю [3]
3	Агентства, трастовые компании, финансовые учреждения и строительные компании, каждая из которых имеет свои обязанности.	Seo Jun Yun, Sung-soo Koh [4]
4	Вводит понятие посреднической сегментации рынка коммерческой недвижимости, к субъектам которой относятся банки, страховые компании и кредиторы по ипотечным ценным бумагам.	Дэвид Гленси, Джон Крайнер, Роберт Куртцман, Джозеф Николас [5]
5	Выделяет понятие субъектной структуры. К экономическим субъектам относит покупателей (арендаторов), продавцов (арендодателей), профессиональных и институциональных участников. К неинституциональным относит предпринимателей, инвесторов, риелторов, застройщиков, девелоперов, заказчиков, страховщиков и пр.	А.Н. Асаул [6]
6	К участникам рынка недвижимости относит физических или юридических лиц, участвующих в покупке, продаже или инвестировании в недвижимость.	Малгожата Ренингер-Билзор, Радослав Вишневецки [7]
7	Инвесторы, специалисты в сфере недвижимости и коммерческие организации, стремящиеся к налоговым льготам и защите ответственности через структуры собственности.	Грегори Стейн [8]

Источник: собственная разработка автора по данным [2–7]

2) оценка развития рынка должна проводиться с учетом особенностей местного и регионального экономического и социокультурного контекста, которые могут оказывать влияние на спрос и предложение в данной области;

3) при анализе рынка коммерческой недвижимости необходимо учитывать потенциальные риски, такие как риск потери клиентов, изменение экономической конъюнктуры, изменение правовых и налоговых норм, а также другие факторы, которые могут повлиять на ценность и востребованность объекта коммерческой недвижимости;

4) предоставляемая информация должна быть релевантной, обеспечивать процессы принятия решений в отношении покупки, аренды, продажи и управления объектами недвижимости. Повышение прозрачности рынка может быть обеспечено за счет предоставления данных о рыночной стоимости, тенденциях цен, перспективах роста и других сведений, которые помогут оценить финансовую выгоду и риски, связанные с инвестициями в коммерческую недвижимость.

Использование системного подхода к идентификации субъектов рынка коммерческой недвижимости позволяет преодолеть ограничен-

ность неоклассического направления в области расщепления макро- и микроуровня.

Системный подход позволяет рассматривать каждого субъекта коммерческой недвижимости как часть общей системы — рынка. В целом имплементация данной парадигмы предполагает высокую степень координации всех четырех базовых типов экономических систем: объектов, проектов, процессов и сред [10, с. 10].

Системная парадигма одной из задач управления рынком коммерческой недвижимости ставит поиск системных методов управления, которые позволят обеспечить устойчивое функционирование рынка за счет обеспечения согласованности интересов отдельных субъектов.

Системный подход к исследованию рынка коммерческой недвижимости предполагает ориентацию не на достижение экономического эффекта конкретным субъектом, а на достижение синтетической эффективности группы субъектов, иных экономических систем. Строительство коммерческой недвижимости предполагает процесс освоения земель, формирующих городскую среду, что определяет эффективных и неэффективных землепользователей, владельцев объектов недвижимости, простран-

ственное распределение рабочих и трудовых мест. Развитие устойчивого рынка недвижимости играет значительную роль в укреплении экономики как страны в целом, так и конкретного региона, что предполагает необходимость взаимосвязи целевых ориентиров отдельных субъектов.

С целью упорядочивания информации о субъектах рынка коммерческой недвижимости использована схематизация. Схематизация рынка коммерческой недвижимости позволит отразить цели и задачи, участие каждого субъекта рынка, выстроить отношения между ними, уточнить взаимосвязи и целевые ориентиры каждого субъекта, обеспечить планирование действий и анализировать происходящие процессы.

Схема может быть построена на основе географической сегментации. Географическая сегментация рынка достаточно проста по своему применению. Критериев такой сегментации рынка коммерческой недвижимости на практике используется много: это уровень государства, административно-территориальные образования, области, регионы, города, районы и пр. Географическая сегментация является простой и понятной, используемой для аналитики, так как основная часть отчетов по функционированию рынка формируется на основании географической сегментации. Глубина географической сегментации определяется потребностью субъектов рынка. Однако эта сегментация не обеспечивает реализацию системного подхода и принципа антропоцентричности.

Схематизация может быть осуществлена в разрезе видов объектов недвижимости. Классически сегментация по видам объектов недвижимости включает три основных сегмента: офисная, производственная и торговая. Однако повышение интереса инвесторов к новым видам коммерческой недвижимости определяет необходимость изучения их особенностей с целью расширения их инвестиционного потенциала, повышения профессиональных компетенций. К новым видам коммерческой недвижимости следует отнести гибкие офисные пространства (коворкинги), творческие и культурно-деловые пространства, апартаменты и гостиничную недвижимость, склады индивидуального хранения, помещения для частных учреждений здравоохранения и образования, цифровую недвижимость. Сегментация в разрезе объектов исходит из потребностей субъектов рынка, однако не обеспечивает возможность формирования вектора развития

рынка, который позволит скомбинировать разные подходы. Кроме этого, ни географическая, ни объектная сегментация не предполагают отображение цифрового сегмента.

Оценка влияния строительства и развития коммерческой недвижимости на городское пространство и территориальное развитие остается недостаточно изученной. Залогом эффективного функционирования всей экономики в целом является однонаправленное формирование вектора развития каждого территориального образования [11]. Сложность заключается в пересечении на рынке коммерческой недвижимости большого числа разнонаправленных интересов участников, которые необходимо учесть и направить так, чтобы обеспечить устойчивость рынка.

Результаты. Выделено шесть сегментов рынка коммерческой недвижимости:

1) сегмент предложения, к которому отнесены участники рынка коммерческой недвижимости, формирующие предложение объектов, а именно продавцы недвижимости, собственники объектов недвижимости, арендодатели, государство в лице уполномоченных органов;

2) сегмент спроса, к которому отнесены все участники рынка коммерческой недвижимости, формирующие спрос на объекты. В Республике Беларусь к ним относятся физические и юридические лица Республики Беларусь, иностранные граждане и иностранные организации, государство в лице уполномоченных органов, выступающие покупателями и арендаторами;

3) профессиональный сегмент, к которому отнесены субъекты рынка коммерческой недвижимости, осуществляющие оказание профессиональных услуг по строительству, оценке, управлению объектами. Состав профессиональных участников определяется разнообразием процессов, протекающих на рынке коммерческой недвижимости, степенью развитости и инвестиционной привлекательности рынка, перечнем видов деятельности коммерческих организаций. В Республике Беларусь к этому сегменту относятся строительные организации, оценщики, риелторские агентства и риелторы, Белорусская ассоциация «Недвижимость» (БелАН);

4) государственный сегмент, в который входят субъекты, уполномоченные формировать формальные институты, детерминирующие структуры и механизмы функционирования рынка недвижимости. Состав государственно-

го сегмента определяется государственным устройством, а также направлениями государственной политики в сфере распоряжения собственностью. В Республике Беларусь к нему следует отнести Государственный комитет по имуществу Республики Беларусь, Национальное кадастровое агентство, территориальные организации по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним, Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь, РУП «Главгосстройэкспертиза», территориальные организации по государственной градостроительной экспертизе, Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь;

5) коммерческий сегмент, к которому отнесены финансовые организации, осуществляющие ресурсное сопровождение операций, а также посредники, оказывающие платные услуги на рынке коммерческой недвижимости, а именно банковские учреждения, инвестиционные фонды, страховые компании, рекламные агентства и маркетологи, юридические организации, аналитики;

6) цифровой сегмент рынка коммерческой недвижимости, который включает субъектов, отвечающих за разработку продуктов, стратегии и тактики цифровизации, контроль процессов и пр. Выделение цифрового сегмента на рынке коммерческой недвижимости обуславливает необходимость исследования новой категории для рынка «цифровое доверие». Зарубежные исследователи отмечают, что именно цифровая трансформация может обеспечить достижение доверия между всеми участниками цепочки создания стоимости — сегментами спроса и предложения, профессиональным, коммерческим и государственным сегментами. Высокий уровень доверия между субъектами позволит сократить риски, а также снизить транзакционные издержки, которые высоки для коммерческой недвижимости.

Цифровой сегмент рынка коммерческой недвижимости должен включать:

1) подключение устройств, датчиков, входов и выходов, обеспечивающих передачу данных о физических событиях, происходящих на объектах коммерческой недвижимости, в цифровом формате;

2) контроль точности, согласованности и цифровой безопасности процесса передачи данных;

3) сбор, хранение и анализ массива данных;

4) генерирование и формирование выходной значимой, объективной и релятивной ин-

формации, являющейся основой для принятия управленческих решений;

5) анализ и оценку результатов принятых решений путем введения показателей и критериев эффективности;

6) формирование цифровых моделей физических операций и объектов коммерческой недвижимости, прогнозирование их использования;

7) адаптацию новых управленческих и бизнес-моделей.

Схема субъектной структуры рынка коммерческой недвижимости в условиях цифровой трансформации представлена на рисунке 1.

Предложенная схема отличается от всех известных выделением цифрового сегмента, который является результатом цифровой трансформации. Цифровая трансформация рынка коммерческой недвижимости не должна быть сведена исключительно к внедрению новых технологий. Она предполагает конвертацию физических событий в цифровую форму и информацию.

Обсуждение. Почему важно включить сегмент, отвечающий за цифровую трансформацию? Обратимся к статистике. По исследованию компании Deloitte, основными стимулами инвестиций в цифровые технологии, искусственный интеллект и Proptech являются потребность в повышении эффективности использования (65 %), снижение затрат (47 %) и улучшение принятия решений (44 %), а не увеличение доходов. К барьерам, препятствующим цифровизации, относятся неопределенная рентабельность инвестиций (40 %), отсутствие цифровизации как приоритета (40 %), отсутствие сотрудника, способного реализовать стратегию (34 %), отсутствие подходящих внутренних талантов (27 %).

Ответственный за цифровую трансформацию и инновации сотрудник есть у 95 % компаний. В 65 % случаев человек, отвечающий за цифровизацию, не является специалистом по цифровым технологиям. 40 % цифровых лидеров имеют опыт работы в сфере недвижимости, строительства или финансов. 58 % организаций, работающих на рынке коммерческой недвижимости, имеют цифровую стратегию. Цифровые стратегии редко включают управление данными или стратегию обработки данных. Только у 25 % респондентов есть устоявшаяся стратегия обработки данных, позволяющая собирать и анализировать правильные наборы данных. 30 % не имеют стратегии обработки данных [12].

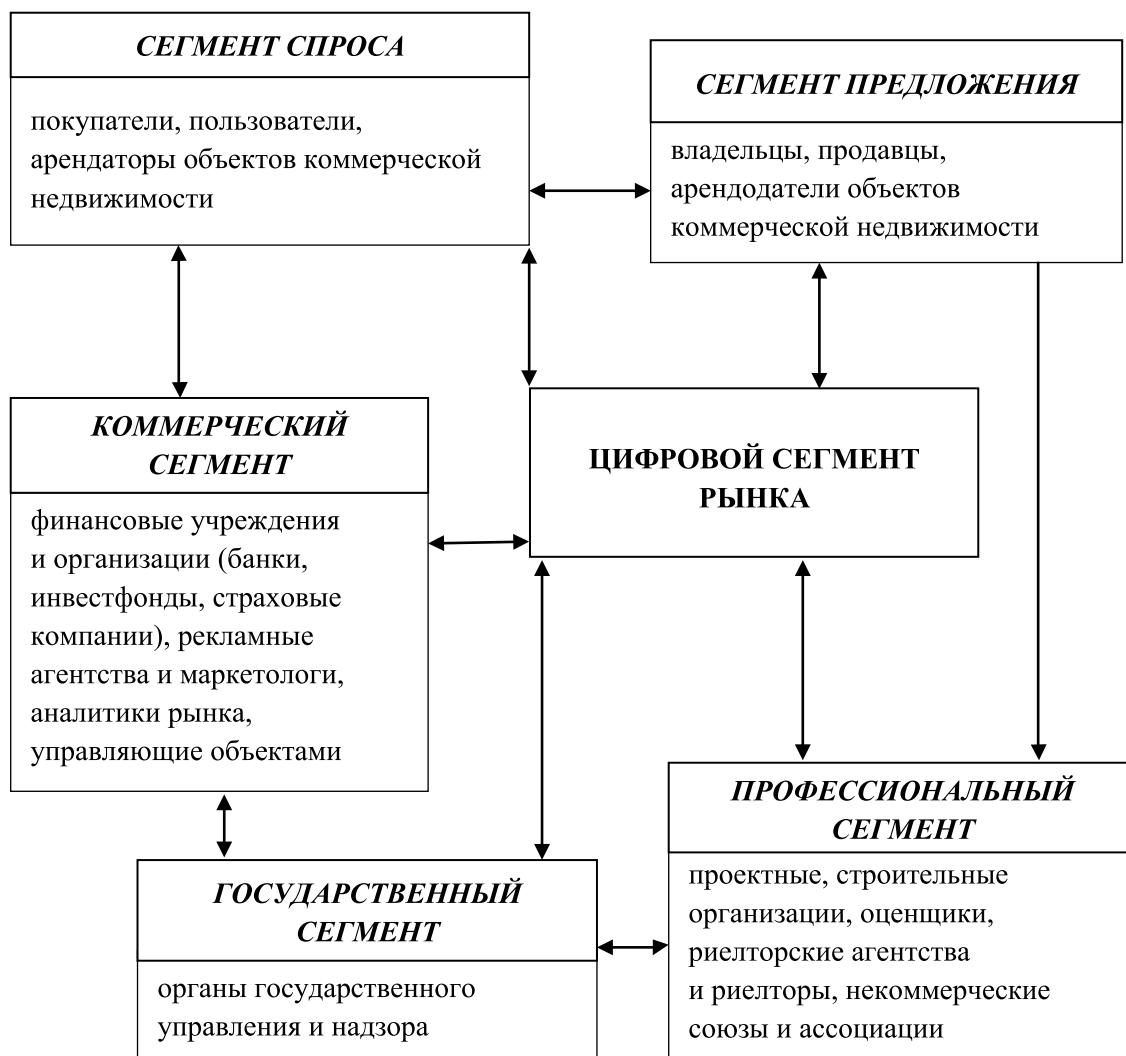


Рисунок 1. Схематизация субъектной сегментации рынка коммерческой недвижимости в условиях цифровизации

Источник: собственная разработка автора

Формирование цифрового сектора представляет широкий спектр новых возможностей использования информационных технологий в бизнес-моделях и продуктах, что способствует трансформации экономики и социальных связей в целом. Под цифровым сектором МВФ понимаются информационно-коммуникационные продукты и услуги, онлайн-платформы, а также деятельность, которая становится возможной благодаря применению онлайн-платформ, например, совместное пользование или шеринговая экономика¹.

¹ International Monetary Fund (IMF). Measuring the Digital Economy [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2018/04/03/022818-measuring-the-digital-economy#:~:text=The%20digital%20sector%20covers%20>

Все отрасли включаются в процесс цифровой трансформации по-разному. Такие отрасли, как медиа и телекоммуникации, финансы, розничная торговля, страхование и банковское обслуживание, уже давно претерпели цифровую трансформацию, то есть компании, оказывающие в большей степени услуги. Изменениям подвергается как внутренняя, так и внешняя среда этих организаций. Отрасли, которые связаны с производством товаров, такие как металлургия, нефтепереработка, электроэнергетика и машиностроение, в большей степени подвержены внутренней трансформации. В силу сложности отношений, значитель-

the,such%20as%20the%20sharing%20economy. — Дата доступа: 30.01.2024.

ного числа субъектов, включенных в эти отношения, цифровизация затронет и внутреннюю, и внешнюю среду рынка коммерческой недвижимости, поэтому критически важным становится определение связей между субъектами и идентификация задач, которые могут быть решены за счет цифровой трансформации.

Аспекты цифровой трансформации рынка недвижимости и конкретно рынка коммерческой недвижимости затрагиваются во многих современных исследованиях.

Альберт Шайц сделал вывод, что цифровизация сделок с недвижимостью с целью сокращения транзакционных издержек не принесет желаемого результата в виде отказа от брокерских услуг [13]. Наоборот, цифровизация может привести к появлению новых олигополий в сфере предоставления рыночных данных, что указывает на концентрацию власти в определенных областях рынка коммерческой недвижимости и может еще более усложнить проблему с получением информации.

Ряд авторов (Пирогова О., Сакши П. и др.) проводят анализ и оценку эффективности внедрения цифровых технологий, пытаются выявить преимущества внедрения, а также барьеры, препятствующие развитию цифровых технологий [14, 15]. Фролов А. указывает, что трансформация отношений аренды на основе цифровизации и автоматизации бизнес-процессов приведет к снижению трудозатрат и повышению эффективности [16]. Прорывные FinTech технологии, такие как краудфандинг, совместное использование, токенизация, обеспечат демократизацию инвестиций в недвижимость и оборот цифровых активов, обеспеченных активами недвижимости [17].

Нельзя забывать, что цифровизация сопряжена и с определенными проблемами: формирование сложных источников данных, отсутствие профессионалов в области цифровизации, возможное дублирование организационных и информационных систем [18].

Перенос офлайн-процессов рынка коммерческой недвижимости в онлайн позволит потенциальным инвесторам, пользователям, арендаторам, покупателям получать прозрачную информацию о рыночном спросе и предложении, упростить совершение любых действий. Цифровизация сократит процесс покупки и продажи объекта недвижимости, поиск и предоставление объекта недвижимости в аренду может занять день. Онлайн-платформы позволят интенсифицировать и упро-

стить арендные отношения, так как быстро свяжут арендаторов и арендодателей, просчитают эффект от размещения того или иного бизнеса на объекте. VR-технологии обеспечат возможность удаленного изучения объекта. Если заинтересованный предприниматель ищет место под открытие магазина либо инвестор ищет землю под застройку, цифровизация позволит изучать варианты удаленно. Цифровизация позволит повысить эффективность рынка коммерческой недвижимости.

Какой рынок может быть признан эффективным? Рынок, на котором согласовываются интересы разных субъектов, позволяя обеспечивать устойчивое развитие рынка в целом.

ESG-рынки обладают потенциалом влиять на распределение экономических, трудовых, материальных и финансовых ресурсов за счет специального механизма, эффективная работа которого возможна при выполнении следующих условий:

- 1) обеспечение участников рынка достоверной информацией о выгодах ESG, создаваемых проектами, объектами недвижимости и организациями;

- 2) обеспечение прямой и обратной связи, чтобы субъекты рынка имели возможность быстро реагировать на эту информацию.

Ключевым фактором успешности указанных процессов становится цифровая трансформация, которая позволит раскрыть больший потенциал, эффективно масштабироваться и привлекать новых клиентов, сокращая операционные издержки в таких областях, как финансы, маркетинг и обслуживание. Ключевым моментом становится определение ответственного за цифровизацию.

Изначально субъектная структура функционирования рынка коммерческой недвижимости предполагала объединение субъектов рынка коммерческой недвижимости, выполняющих различные функции. Сегмент рынка коммерческой недвижимости при такой схеме является компонентом, который генерирует свой собственный результат, имеет цель, вносит вклад в цепочку создания стоимости на рынке коммерческой недвижимости. Сегмент затрагивает и субъектов, включенных в процесс функционирования, и операции, которые субъекты осуществляют для формирования стоимости и достижения эффекта. Такой подход к рынку позволяет распределить участие каждого сегмента в обеспечении целей устойчивого развития, реализацию системного подхода и принципа антропоцентричности. У разных

субъектов рынка, относящихся к разным отраслям, государственным и коммерческим структурам, категориям бизнеса, профессиональным участникам, есть свои уникальные потребности, требования и стратегии, которые необходимо учитывать и понимать. Задачей цифровизации рынка коммерческой недвижимости является внедрение специального цифрового инструментария, позволяющего идентифицировать и классифицировать данные о субъектах хозяйствования, арендаторах, организовать большой объем данных, который в дальнейшем необходимо использовать для повышения эффективности работы каждого объекта и рынка в целом.

Цифровая трансформация рынка коммерческой недвижимости позволит обеспечить конкурентные преимущества для всех субъектов рынка коммерческой недвижимости. Выделение дополнительного цифрового сегмента объясняется тем фактом, что рыночных сил недостаточно для быстрой цифровой трансформации, внедрения и адаптации новых технологий. Сам по себе рынок коммерческой недвижимости гораздо позже столкнулся с цифровизацией, однако промедление может быть чревато негативными последствиями, в том числе и для других связанных рынков. Цифровая трансформация имеет решающее значение для устойчивого развития рынка; она дает возможность каждому сегменту раскрыть еще больший потенциал, позволяя эффективно масштабироваться, привлекать новых клиентов с минимальными транзакционными издержками. Транзакционные издержки включают в себя издержки по поиску информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения стоимости и оценки, издержки защиты прав собственности и издержки оппортунистического поведения.

Заключение. Представленная сегментация позволит решать многоцелевые задачи в области развития рынка коммерческой недвижимости, включая достижение сбалансированности спроса и предложения, повышение инвестиционной привлекательности объектов коммерческой недвижимости. Субъектная сегментация рынка коммерческой недвижимости обеспечивает возможность решения многоцелевых задач в области регулирования и функционирования рынка коммерческой недвижимости, включая достижение сбалансированности спроса и предложения, повышение инвестиционной привлекательности объ-

ектов коммерческой недвижимости. С точки зрения субъектной сегментации цифровая трансформация рынка коммерческой недвижимости должна способствовать как реализации целей каждого сегмента, так и достижению общей цели. Должны быть учтены ресурсы, имеющиеся у каждого сегмента, а также обеспечено соответствие выбранных критериев эффективности в разрезе каждого сегмента конечному результату при балансе интересов всех участников субъектной сегментации. Таким образом, возникает вопрос о необходимости разработки некой системы сбалансированных показателей, которая может быть использована для оценки деятельности не только рынка в целом, но и каждого сегмента, для чего необходимо проведение дальнейших исследований.

Литература

1. Филатов, В.П. Обсуждаем статью. Теория // Эпистемиология и философия науки. — 2005. — Т. IV. — № 2. — С. 168–180.
2. Вечер, Н.Ф. Инвестиции в коммерческую недвижимость. Жизненный цикл объекта / Н.Ф. Вечер, А.Л. Ольховский. — СПб.: Бизнес-пресса, 2005. — 176 с.
3. Robert H. Edelstein, Peng Liu. The Economics of Commercial Real Estate Preleasing // Journal of Real Estate Finance and Economics (Springer US). — 2016. — № 1. — С. 200–217.
4. Seo Jun Yun, Sung-soo Koh. Decision Factor Analysis of Real Estate PF Participants Using Endogenous Variables: with a Focus on Land Trust with Guaranteed Responsibility // Gamjeong pyeong'gahag nonjib. — 2022. — № 21. — С. 89–118.
5. David Glancy, John Krainer, Robert Kurtzman, Joseph B. Nichols. Intermediary Segmentation in the Commercial Real Estate Market // Social Science Research Network (Board of Governors of the Federal Reserve System). — 2019. — № 79.
6. Асаул, А.Н., Иванов, С.Н., Старовойтов, М.К. Экономика недвижимости: учебник для вузов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
7. M. Renigier-Biłozor, R. Wiśniewski. The Effectiveness of Real Estate Market Versus Efficiency of Its Participants // European Spatial Research and Policy. — 2012. — № 19. — С. 95–110.
8. G.M. Stein. The Scope of the Borrower's Liability in a Nonrecourse Real Estate Loan // Washington and Lee Law Review. — 1998. — № 5. — С. 1207.

9. Аузан, А.А. Экономика всего: как институты определяют нашу жизнь. — М: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 185 с.
10. Клейнер, Г.Б. Системная парадигма как теоретическая основа стратегического управления экономикой в современных условиях // Управленческие науки. — 2023. — № 1. — С. 6–19.
11. Шмакова, М.В. Выбор и обоснование параметров пространственного стратегирования региона // Проблемы современной экономики. — 2013. — № 4 (48). — С. 269–272.
12. Чигрина, А.И. Цифровая трансформация в сфере недвижимости // Цифровая трансформация социальных и экономических систем [Электронное издание]: Материалы междунар. науч.-практ. конф., Москва, 27 янв. 2023 г. — М.: ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2023. — С. 194–204.
13. Albert Saiz. Bricks, mortar, and proptech: The economics of IT in brokerage, space utilization and commercial real estate finance // Journal of Property Investment & Finance (Emerald Publishing Limited). — Vol. 38. — 2021. — № 4. — С. 327–347.
14. Pirogova, O., Zasenkov V.E. Digital technologies in managing the competitiveness of commercial real estate // E3S web of conferences / Rostov-na-Donu (march, 2023). — Vol. 376. — С. 5003.
15. Sakshi Sanjay Pande, Shrushti Mandollikar, Sanjay Shitole. Bitland-A Decentralized Commercial Real Estate Platform // IEEE Bombay Section Signature Conference (IBSSC). Bombay, (December, 2022). — 2022. — С. 1–6.
16. Frolov, A.K., Frolov, K.V., Muhina U.Yu. Rental Processes Digitalization in Commercial Real Estate on the Example of the Development Company // Digital Transformation on Manufacturing, Infrastructure & Service. — 2023. — С. 1008–1020.
17. Sternik, S.G., Safronova, N.B. Financialization of Real Estate Markets as a Macroeconomic Trend of the Digital Economy // Studies on Russian Economic Development (Pleiades Publishing Ltd). — Vol. 32. — 2022. — № 6. — С. 676–682.
18. Zhenjie Qian. Digital transformation of real estate industry: opportunities, challenges and strategic suggestions // Advances in Economics, Management and Political Sciences. — 2023. — № 1. — С. 277–281.

Статья поступила в редколлегию: 24.02.2025 г.

Генезис и эволюция развития подходного налогообложения населения на территории Республики Беларусь

Евсейчикова Наталья Николаевна,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры налогов и налогообложения

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(г. Минск, Беларусь)*

Проблема подходного налогообложения приобретает особенное значение в условиях развития рыночных отношений, так как подходный налог отражает причастность конкретного гражданина к формированию общегосударственных доходов. В статье рассматриваются ключевые аспекты развития налогообложения доходов населения. Исследование охватывает широкий диапазон времени, анализирует мировой опыт и его применимость в белорусском контексте. Проведенный ретроспективный анализ позволил выделить основные этапы становления и развития подходного налогообложения на территории современной Республики Беларусь. Особое внимание уделяется текущему состоянию и перспективам развития подходного налогообложения в стране.

The problem of income taxation acquires special significance in the conditions of development of market relations, since income tax reflects the involvement of a specific citizen in the formation of national income. The article examines key aspects of the development of income taxation of the population. The study covers a wide range of time, analyzes world experience and its applicability in the Belarusian context. The conducted retrospective analysis allowed us to identify the main stages of the formation and development of income taxation in the territory of the modern Republic of Belarus. Particular attention is paid to the current state and prospects for the development of income taxation in the country.

Многолетний опыт общественного развития мировой экономики подтверждает, что налогообложение является одним из способов изъятия и аккумуляции части собственности в разном эквивалентном выражении. В любой формации государства именно налоги использовались в качестве источников финансирования общественных расходов.

Одним из древнейших видов обязательных платежей являлся налог с доходов физических лиц, корни которого проявляются в далеком прошлом в виде различных принудительных повинностей. С развитием государственности и товарно-денежного хозяйства постепенно сформировалась система налогообложения физических лиц, главное назначение которой заключалось в покрытии общегосударственных нужд, в том числе за счет части личных доходов населения.

Первоначально основной формой индивидуального налогообложения на белорусских зем-

лях выступала подушная подать, взимаемая в основном с мужской части населения. Она просуществовала в налоговой системе более 150 лет и являлась поначалу основным источником доходов казны. Однако из-за роста военных расходов и обнищания основных налогоплательщиков — крестьян объем поступлений в бюджет постепенно снижался. К концу 1899 г. данный вид подати был отменен [8].

За весь период обложения подушной податью были выявлены как положительные, так и отрицательные стороны налогообложения доходов населения. Подушный налог выступал прямым личным платежом, взимался в денежной форме, его величина была определена законом. Однако при уплате подушной подати не принималась во внимание различная доходность труда в зависимости от местности и отрасли. Количество «ревизских душ», т.е. налогоплательщиков, учитывалось на определенный срок, а именно от ревизии

до ревизии. Следовательно, расчет налога носил достаточно условный характер. Кроме того, налог раскладывали прямо по «ревизским душам», а не по работникам, что фактически утяжеляло его величину [8]. Все изложенное дает основания утверждать, что недостатки и достоинства подушной подати были в дальнейшем учтены в подоходном налогообложении физических лиц на белорусской территории.

Как свидетельствуют исторические данные, первая попытка ввести подоходный налог на территории Беларуси в основном связана с проведением военных действий против армии Наполеона в 1810 г. На белорусских землях, вошедших в состав Российской империи, действовали российские фискальные нормы. В качестве объекта обложения подоходным налогом были определены доходы обеспеченных слоев населения. «Обложение началось с 500 рублей и прогрессивно повышалось до 10 % чистого дохода» [5, с. 10].

В мирное время власти рассматривали возможность повторного введения налога на доходы. Однако сложности в администрировании и отсутствие точных данных об имеющихся у населения денежных ресурсах послужили серьезным препятствием для этого. Дальнейшие экономические и политические события внесли свои коррективы и в подоходную налоговую систему страны.

Во время Первой мировой войны для покрытия возрастающих военных расходов во второй раз подоходное налогообложение распространилось и на белорусские территории. Предпочтение в построении подоходной системы было отдано в большей степени прусской модели, соответствующей совокупному налогообложению. Вместе с тем обложение доходов происходило и по отдельным источникам. Таким образом, в существующей в то время налоговой системе сформировалась комбинированная модель подоходного обложения населения.

Законом о подоходном налоге того времени также предусматривался ряд льгот. Например, многочисленные вычеты: из дохода работающего члена семьи, пожертвования, страховые премии по страхованию жизни и т.д. Ставки налога были прогрессивными — от 0,82 до 10 %. Кроме этого, за счет применяемых вычетов и пониженных ставок осуществлялась поддержка семей и лиц с низким уровнем доходов [5, с. 22].

Во время глобальных революционных преобразований изменилась целенаправленность

подоходного налога, главным назначением которого стала существенная экспроприация накоплений имущих классов. Временное правительство в области налогообложения физических лиц повысило максимальные ставки подоходного налога с 10 до 33 %. Одновременно был введен чрезвычайный налог, распространявшийся только на богатых и зажиточных граждан. В результате совокупная ставка в ряде случаев составляла 90 % общего дохода плательщика [1].

С установлением советской власти некоторое время сохранялся прежний порядок налогообложения. Однако повсеместно возрастающие государственные расходы уже не покрывались поступающими обязательными платежами.

С целью увеличения поступлений в бюджет налоговые предписания были пересмотрены. В первую очередь произошли изменения в практике взимания подоходного налога для жителей городов. Территориально страна была поделена на налоговые классы, согласно которым белорусские земли, входившие в состав России, были отнесены ко второму классу. Минимальная ставка подоходного налога в белорусских городах составляла 1 %, максимальная — 25 %. Доходы ниже 5 тыс. рублей налогом не облагались, а превышавшие 80 тыс. рублей практически полностью экспроприировались в пользу государства. В то же время для низкооплачиваемых слоев населения в качестве финансовой поддержки повысили необлагаемый минимум [10].

Обложение крестьянских хозяйств в послереволюционный период также осуществлялось с учетом их материального положения. Аналогом подоходного налога для сельских жителей стал сельскохозяйственный налог. Выявление плательщиков, установление источников и размера дохода возлагалось на податную комиссию. К облагаемым доходам применялась прогрессивная система ставок. Законодательно закрепленные льготы распространялись на доходы беднейших слоев, а повышенная налоговая нагрузка — на зажиточную часть крестьянства.

Итак, в первые послереволюционные годы налогообложение доходов физических лиц носило «ярко выраженный классовый характер» [12]. По мнению И.А. Майбурова, «при такой структуре государственный подоходный налог помог власти собрать остатки старого накопления капитала» [8]. В дальнейшем «в условиях натурализации хозяйства и резкого обес-

ценивания денег эффективность денежных налогов снизилась, в связи с чем в феврале 1921 г. их взимание было прекращено» [11]. В приоритете остались обязательные платежи в натуральной форме.

Кардинальное реформирование подоходной системы налогообложения началось в 20-х гг. XX в. Декретом от 12 ноября 1923 г. обложение доходов стало осуществляться одновременно с обложением имущества. Имущественный налог взимался с владения зданиями и другой собственностью (экипажи, инвентарь), находящейся в личном пользовании. Подоходный налог исчислялся в виде основного (рассчитанный по фиксированным ставкам) и дополнительного (с применением прогрессивной шкалы ставок) платежей. Помимо заработной платы к обложению подоходным налогом были причислены доходы, полученные плательщиком от владения и (или) сдачи внаем зданий, от денежных капиталов, процентных и дивидендных бумаг, от занятий свободными профессиями, от личных промысловых занятий. Физические лица, проживавшие в сельской местности, относились к льготной категории, так как уплачиваемый ими сельхозналог сочетал элементы поземельного и подоходного обложения [10].

В 1924 г. подоходно-поимущественный налог был преобразован в подоходный налог. Изменения коснулись в первую очередь установленной прогрессивной шкалы, группировки налогоплательщиков и отмены поимущественного обложения. Однако существенной роли в формировании доходов бюджета он по-прежнему не играл «по причине особенностей политической и экономической системы

того времени. Доход государства формировался не за счет налогов, а посредством прямых изъятий валового национального продукта, производимого на основе государственной монополии» [14].

Таким образом, к концу 20-х гг. XX в. роль подоходного налога была сведена к минимуму. Его удельный вес в налоговых платежах за период 1922–1927 гг. составлял в среднем 5 % [2].

Реформа 30-х гг. XX в. не внесла каких-либо значительных изменений в систему налогообложения доходов населения. При расчете налога сохранялся дифференцированный подход к плательщикам в зависимости от местности и вида трудовой деятельности. К облагаемому доходу применялась прогрессивная шкала ставок, которая в тот период распределялась исходя из размера доходов и с учетом групп плательщиков, что существенно повлияло на налоговую нагрузку отдельных физических лиц. Максимальная ставка подоходного налога применялась к доходам нетрудового населения (таблица 1).

Установленные льготы в виде уменьшения суммы налога распространялись на многодетных граждан. Подоходным налогом не облагались доходы военнослужащих, дипломатических представителей, граждан, награжденных орденами СССР [13]. Таким образом, в предвоенные годы помимо уже закрепившихся льгот для семей с детьми снижение налогового бремени стало распространяться и на некоторые виды профессиональной деятельности. При этом отчетливо прослеживается неприязненное отношение к гражданам, занимавшимся частной предпринимательской деятельностью.

Таблица 1. Условия обложения для отдельных категорий плательщиков в 30-е гг. XX столетия

Группа плательщиков	Необлагаемый минимум годовых доходов, руб.	Процент изъятия дохода при сумме годового дохода, руб.			
		1000	30 000	60 000	120 000
Рабочие и служащие	900–1200	0,75	1,81	3,44	3,5
Литераторы, художники и т.п.	900–1200	0,9	1,93	3,58	11,46
Кустари без наемных рабочих	500–800	2,5	5,86	11,11	21,05
Кустари с 1-2 наемными рабочими	500–800	3,75	8,8	16,65	31,57
Домовладельцы и т.п.	500–800	4,0	9,83	18,42	35,58
Нетрудовое население	500–800	4,8	12,33	23,25	40,79

Источник: [13, с. 22]

В 1941 г. с началом военных действий и необходимостью мобилизации дополнительных финансовых ресурсов для покрытия военных расходов налоговая нагрузка для основной части работающего населения значительно увеличилась. Надбавки к сумме подоходного налога составляли от 50 до 200 % в зависимости от размера заработной платы и категории плательщиков. Льготы распространялись только на военнослужащих срочной службы.

С целью поддержки сирот и семей, потерявших кормильца в годы войны, Указом Президиума Верховного Совета СССР от 21 ноября 1941 г. в подоходное налогообложение был включен налог на холостяков, одиноких и бездетных граждан СССР. Данный платеж взимался с бездетных мужчин, независимо от семейного положения, в возрасте от 20 до 50 лет и бездетных замужних женщин от 20 до 45 лет. Установленная ставка составляла 6 %. Меньшая ставка предусматривалась для тех, кто получал менее 91 руб. в месяц. С заработка менее 70 руб. налог не собирался.

Существовали льготы для учащихся средних специальных и высших заведений (до 25 лет), для Героев Советского Союза, для награжденных орденом Славы трех степеней, для военнослужащих и членов их семей и т.д. Кроме того, освобождались от налога лица, не имевшие возможности иметь детей по состоянию здоровья, а также те, у кого дети погибли, умерли или пропали без вести на фронтах Великой Отечественной войны. Указанный налог прекращали удерживать в связи с рождением или усыновлением ребенка и вновь продолжали взимать в случае гибели единственного ребенка [8].

Таким образом, в военный период суммы налоговых платежей, в том числе и подоходный налог, направлялись на финансирование не только военных расходов и поддержку боеготовности Советской армии, но и на оказание помощи нуждающемуся гражданскому населению.

С окончанием военных действий началось восстановление народного хозяйства. Постепенно стабилизировались денежно-кредитная и бюджетно-налоговая системы. Несколько повысилась и роль подоходного налога. На данном этапе общественного развития он являлся одним из инструментов государственной политики, приоритетом которой выделялось восстановление народного хозяйства в кратчайшие сроки. Подоходный налог взимался

с юридических лиц (колхозов, кооперативов и общественных организаций) и населения. Однако его роль в формировании доходов государственного бюджета СССР по-прежнему оставалась незначительной, а с начала 60-х гг. XX в. в статистических отчетах советского периода отмечена отрицательная динамика поступлений налога. Так, за период с 1962 по 1986 г. его удельный вес в налоговых доходах страны снизился с 7,2 до 3,9 % [7, с. 81].

Реформы 70–80-х гг. XX в. не внесли существенных изменений в систему налогообложения доходов населения. Законодательно было принято множество различных актов, уточняющих ранее принятые налоговые нормы, но в целом налог не претерпел значительных изменений. Основным плательщиком в СССР (куда входила и Белорусская Советская Социалистическая Республика) оставалось работающее население. Налог исчислялся по сложно-прогрессивной системе ставок с разделением плательщиков по группам и размеру доходов. Обложение осуществлялось с совокупного дохода по месту основной работы. Для отдельных категорий граждан были установлены значительные льготы, а низкооплачиваемые трудящиеся полностью освобождались от налогообложения.

Необлагаемый минимум в тот период в среднем составлял 60–70 руб. в зависимости от района проживания плательщика. Обложение доходов работающего населения начиналось со ставки 12 %, которая увеличивалась при росте дохода. Максимальная ставка 13 % применялась к доходам свыше 100 руб. На 30 % снижался налог для лиц, имеющих на иждивении четырех и более человек. К доходам, полученным не по месту работы, применялся тот же порядок, за исключением необлагаемого минимума. Подоходный налог исчислялся и удерживался при выдаче заработной платы за первую половину месяца [5].

Налогообложение доходов граждан, занимавшихся индивидуальной деятельностью (самозанятых и частнопрактикующих плательщиков), осуществлялось по ставке 12 %, а к доходам более 3000 руб. в год применялись ставки от 15 до 81 %, при этом льготы не предоставлялись [5]. Таким образом, в Советском Союзе, в том числе и в БССР, долгие годы государственной политикой не поддерживалось развитие частной инициативы и индивидуальной трудовой деятельности, что негативно отражалось на формировании предпринимательской и конкурентной среды. Тем

не менее в период существования СССР подоходное налогообложение за счет применения пониженной ставки, необлагаемого минимума, налоговых вычетов в некоторой степени позволяло выравнивать распределение облагаемых доходов физических лиц и поддерживать наиболее социально уязвимые группы населения [9].

С выходом БССР из состава СССР и обретением статуса самостоятельного государства страна взяла курс на развитие национальной экономики. Одновременно по мере достижения определенных экономических результатов пристальное внимание стало уделяться решению социальных задач, направленных на рост благосостояния населения, в том числе совершенствование налогового законодательства.

Решающие изменения системы подоходного налогообложения произошли в 2009 г. Уже с 1 января 2009 г. для плательщиков была отменена сложно-прогрессивная шкала и установлена единая ставка в размере 12 %, а для индивидуальных предпринимателей и частных нотариусов — 15 %. Одновременно подверглись реформированию и социальные льготы, размер которых был зафиксирован и увеличен. Так, вычет на работника возрос по сравнению с 2008 г. в 7 раз. С этого периода упрощена система изъятия подоходного налога и несколько снизилась нагрузка на более высокие доходы [9].

Некоторые изменения ставок подоходного налога произошли в 2015 г. Так, с 1 января 2015 г. в Республике Беларусь основная ставка налога на доходы физических лиц увеличилась с 12 до 13 %, а для индивидуальных предпринимателей и частных нотариусов — с 15 до 16 %. Рост ставки объяснялся тем, что накопленные от данных мероприятий средства намечено использовать на финансирование семейного капитала. Тем самым предполагалось создать лучшие условия для укрепления института семьи, формирования устойчивых процессов демографического прироста населения республики, усиления социальной защиты семей, воспитывающих детей.

С 1 января 2023 г. увеличена до 26 % ставка налога в отношении доходов, получаемых физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без государственной регистрации либо деятельность, которая является незаконной и (или) запрещается (ранее — 16 %); исчисленных налоговым органом в виде сумм превышения расходов над доходами (ранее — 20 %); при уста-

новлении контролирующим органом факта неправомерного неудержания и неперечисления подоходного налога налоговым агентом (ранее — 20 %) и иное [3].

На сегодняшний день в случае превышения совокупного дохода плательщика, полученного в рамках трудовых отношений, в виде дивидендов, а также по гражданско-правовым договорам, критерия в размере 220 000 белорусских рублей и более (ранее было 200 000 белорусских рублей), обложение осуществляется по повышенной ставке в размере 25 %. Также в ближайшей перспективе планируется поэтапная отмена льготных ставок при выплате дивидендов (6 и 0 %) [4].

В целом за весь период существования независимого белорусского государства все проводимые реформы в системе подоходного налогообложения физических лиц происходили одновременно с укреплением суверенитета республики и отдельными переменами в системе регулирования экономических и социальных процессов. Постепенно расширялась социальная сфера и повышалась ее значимость в бюджетном и налоговом законодательстве. Особенное внимание уделялось финансовой поддержке малообеспеченных слоев населения и многодетных семей. Изучение законодательных актов, действующих на протяжении существования белорусского государства, позволяет сделать вывод о том, что весь анализируемый период подоходный налог лишь в некоторой степени оказывал влияние на отдельные экономические процессы. Ограниченное воздействие на экономику вызвано в основном тем, что объектом его обложения являются личные доходы населения, которые в незначительной степени непосредственно участвуют в инвестиционных проектах, на финансовых рынках, в малом бизнесе. Тем не менее по мере совершенствования подоходного налогообложения в Республике Беларусь постепенно создаются более благоприятные условия для использования данного платежа в качестве инструмента, воздействующего на успешное решение приоритетных государственных задач.

Литература

1. Буланже, М. Из истории подоходного налога и налога на прибыль / М. Буланже // Налоговый вестник. — 1998. — № 6. — С. 147–151.
2. Дьяченко, В.П. Советские финансы в первой фазе развития социалистического государства / В.П. Дьяченко. — М.: Госфиниздат, 1947. — Ч. 1: 1917–1925. — С. 123–124.

3. Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2022 г. № 230-З / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 04.01.2023, 2/2950.

4. Закон Республики Беларусь от 13 декабря 2024 г. № 47-З / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 20.12.2024, 2/3133.

5. Заяц, Н.Е. Теория налогов: учебник / Н.Е. Заяц. — Минск: Белорус. гос. экон. ун-т, 2002. — С. 10, 22, 25.

6. История Беларуси: в контексте мировых цивилизаций: учеб.-метод. пособие / В.И. Голубович [и др.]; под ред. В.И. Голубовича, Ю.Н. Бохана. — 2-е изд. — Минск: Экоперспектива, 2010. — С. 151.

7. Караваева, И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики: учеб. пособие / И.В. Караваева. — М.: ЮНИТИ, 2000. — С. 81.

8. Майбуров, И.А. Теория и история налогообложения: учеб. пособие / И.А. Майбуров, Н.В. Ушак, М.Е. Косов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ, 2012. — 423 с.

9. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть [Электронный ресурс] от 29 де-

кабря 2009 г. № 71-З: принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г., одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 г. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk0900071>. — Дата доступа: 22.12.2024.

10. О раскладке подоходного налога на 1919 год: Декрет Совета нар. комиссаров, 27 марта 1919 г. // Собр. узаконений и распоряжений рабочего и крестьян. правительства. — 1919. — № 10/11. — Ст. 118.

11. Толкушкин, А.В. История налогов в России / А.В. Толкушкин. — М.: Юристъ, 2001. — 430 с.

12. Ушак, Н.В. Теория и история налогообложения: учеб. пособие / Н.В. Ушак. — М.: КноРус, 2009. — 327 с.

13. Ходов, Л.Г. Подоходное налогообложение физических лиц: зарубежный опыт, российские проблемы: учеб. пособие / Л.Г. Ходов, В.И. Попов. — М.: Теис, 2004. — 132 с.

14. Юткина, Т.Ф. Налоги и налогообложение: учебник / Т.Ф. Юткина. — М.: Инфра-М, 2001. — 574 с.

Статья поступила в редколлегию: 24.03.2025 г.

Региональные особенности функционирования маркетплейсов в Беларуси

Рабцевич Егор Дмитриевич,

*студент, специальность «Управление информационными ресурсами»,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)*

В статье проанализированы территориальные особенности функционирования электронной торговли в контексте маркетплейсов в Беларуси. Выделены основные условия, влияющие на размещение пунктов выдачи заказов Wildberries и Ozon в городской и сельской местности. Проведен факторный анализ взаимосвязи количества ПВЗ и доходов и численности населения. Определены условия, препятствующие развитию интернет-торговли на региональном уровне. В заключение предложены гипотезы о размещении ПВЗ на территории Республики Беларусь.

The article analyzes the territorial characteristics of e-commerce in the context of marketplaces in Belarus. It highlights the main conditions influencing the placement of pickup points for Wildberries and Ozon in urban and rural areas. A factor analysis was conducted to investigate the relationship between the number of pickup points, income levels, and population density. The conditions hindering the development of e-commerce at the regional level were identified. In conclusion, hypotheses regarding the placement of pickup points across the Republic of Belarus were proposed.

Несмотря на большое влияние сектора высокотехнологичных услуг на экономику страны, данная проблематика остается малоработанной. Существенный вклад в развитие направления темы высокотехнологичных секторов экономики, повышения их инновационности внесли такие ученые, как Н.Д. Кондратьев, М.В. Мясникович, В.Н. Шимов, А.Г. Шумилин, Л.Н. Нехорошева, Т.Ю. Горяева, Б. Санто, Б. Твисс, Д.Ф. Рутко, Л.И. Абалкин, Э.В. Пешина, В.С. Фатеев и другие. Однако на сегодняшний день тема влияния маркетплейсов на региональное развитие недостаточно проработана в научной среде. В частности, отсутствуют единые к определению теоретико-методологических основ идентификации и оценки развития сектора электронной торговли в экономике. Целью исследования является определение региональных особенностей размещения пунктов выдачи заказов маркетплейсов в Беларуси и их влияние на развитие территории.

Выявление перспектив развития сектора электронной торговли является важным научным заданием для изучения. Для достижения

данной цели необходимо решить ряд задач: проанализировать текущее состояние электронной торговли в Республике Беларусь; выявить территориальные особенности размещения пунктов выдачи заказов маркетплейсов; определить влияние электронной торговли на особенности развития территории через механизм размещения пунктов выдачи заказов (далее — ПВЗ).

Основная часть. В последнее время идут серьезные преобразования в структуре розничной торговли. Главной предпосылкой этого процесса является рост удельного веса интернет-торговли в структуре розничного товарооборота. В 2018 г. доля интернет-торговли в Республике Беларусь составляла 3 %, а в первом полугодии 2024 г. — уже 8,1 % [4].

Такой рост во многом обеспечен распространением на территории Беларуси ведущих российских маркетплейсов Wildberries и Ozon. Однако в Республике Беларусь на сегодняшний день понятие «маркетплейс» на законодательном уровне не закреплено, а используется только понятие «электронная торговая площадка».

Под электронной торговой площадкой понимается информационная система, предназначенная для организации и совершения покупок (продаж) в электронном формате, доступ к которой осуществляется через мобильное приложение, сайт в интернете [8]. Основными представителями электронной торговли, функционирующими на электронных площадках в Беларуси, являются: «21 век», «Куфар», Email, «Онлайнер», Wildberries, Ozon. Также в Беларуси есть еще ряд достаточно крупных электронных торговых площадок, среди которых отмечаются Lamoda, «Яндекс.Маркет», Deal и др.

Wildberries запустил свою деятельность через открытие интернет-магазина в Беларуси в 2012 г. Количество пунктов выдачи заказов (далее — ПВЗ) этой интернет-площадки в 2021 г. составляло уже 284 единицы [1]. На сентябрь 2024 г. число ПВЗ выросло в 6 раз и составило 1773 единицы. Это является явным свидетельством того, что объемы продаж на данной интернет-площадке растут значительными темпами, тем самым отражаясь на структуре розничного товарооборота страны. Заметна тенденция перехода покупок населения в интернет-пространство в категории непродовольственных товаров, в частности, одежды, обуви, техники и др.

Еще одной крупной электронной торговой площадкой на территории Беларуси является

Ozon. Она запустила здесь свою работу в 2021 г. Отличительной особенностью данной площадки является то, что товары доставляются не только в брендированные ПВЗ, но и в любое отделение РУП «Белпочта». На сентябрь 2023 г. в стране насчитывалось 342 единицы брендированных ПВЗ Ozon [2]. На сентябрь 2024 г. их количество составило 555 единиц. Темпы роста количества ПВЗ Ozon не такие значительные, как его ближайшего конкурента, однако заслуживает внимания кооперация с почтовыми отделениями РУП «Белпочта» и отличительная политика запуска ПВЗ.

Таким образом, мы видим различия в организации доставки товаров потребителю.

Рассмотрим более подробно количество ПВЗ Wildberries и Ozon в территориальном разрезе (рисунок 1).

Как видно из рисунка 1, явным лидером по количеству ПВЗ является г. Минск. Наименьшее число в Гродненской области, что связано, скорее всего, с прямой зависимостью от численности населения, а также приграничным расположением области к ЕС.

Рассмотрим более детально размещение ПВЗ маркетплейсов (суммарно Ozon и Wildberries) по областям Республики Беларусь. Расчеты обеспеченности населения ПВЗ будем осуществлять исходя из официальных данных Национального статистического комитета по



Рисунок 1. Доля ПВЗ Ozon и Wildberries в разрезе областей и г. Минска в общем количестве ПВЗ на территории Беларуси, %

Источник: собственная разработка на основе [6, 7]

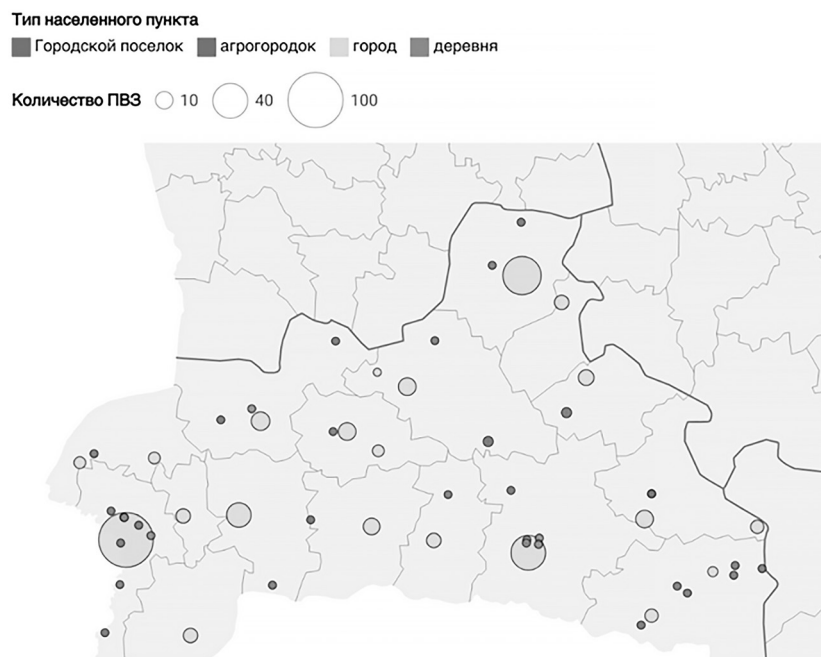


Рисунок 2. Размещение ПВЗ на территории Брестской области

Источник: собственная разработка на основе [5, 6]

численности населения Республики Беларусь в разрезе административно-территориальных единиц на 1 января 2024.

Брестская область. На карте на рисунке 2 представлено размещение ПВЗ двух крупнейших маркетплейсов на территории Брестской области: Ozon и Wildberries. Здесь расположено 320 ПВЗ маркетплейсов, что ставит область на 3-е место по количеству ПВЗ на уровне республики. ПВЗ маркетплейсов размещены в каждом районном центре Брестской области, во всех городах областного подчинения и в каждом поселке городского типа (ПГТ).

Большая часть ПВЗ сосредоточена в городах (284), причем среди них выделяются Брест (98), Барановичи (46) и Пинск (37). Вокруг Бреста и Пинска имеется ряд деревень и агрогородков, где также расположены ПВЗ. Это обусловлено агломерационным эффектом — размещением деревень и агрогородков близ городов. Территориальная близость к областному центру подтверждает наличие маятниковой трудовой миграции населения, что и отражается открытием 7 ПВЗ в радиусе примерно 30 км от Бреста.

Рассмотрим размещение ПВЗ в сельской местности. На сельскую местность приходится 27 ПВЗ — 8,4 % от общего количества по области. Лидирующими районами по количеству

ПВЗ в сельской местности являются Брестский (7), Столинский (5) и Пинский (4). Это обусловлено тем, что в данных районах наибольшая численность сельского населения в разрезе области. В среднем на 1 ПВЗ в сельской местности Брестской области приходится 134 043 местных жителя. Наиболее обеспечена ПВЗ сельская местность Ганцевичского района — 1 ПВЗ на 5486 человек. Для сравнения: на 3329 городских жителей Брестской области приходится 1 ПВЗ. Необходимо отметить, что в Малоритском и Жабинковском районах в сельской местности ПВЗ отсутствуют.

Таким образом, в Брестской области имеются ПВЗ маркетплейсов во всех городах и городских поселках, а их наибольшая концентрация наблюдается вокруг областного центра.

Витебская область. На карте рисунка 3 представлено размещение ПВЗ маркетплейсов Ozon и Wildberries в Витебской области. Они расположены в каждом районном центре, а также во всех городах областного подчинения. Наиболее широко ПВЗ маркетплейсов представлены в таких городах, как Витебск (100), Орша (37), Полоцк (19) и Новополоцк (22).

ПВЗ Wildberries расположены в трех агрогородках возле Витебска, а в оршанской агло-

Размещение ПВЗ маркетплейсов на территории Витебской области

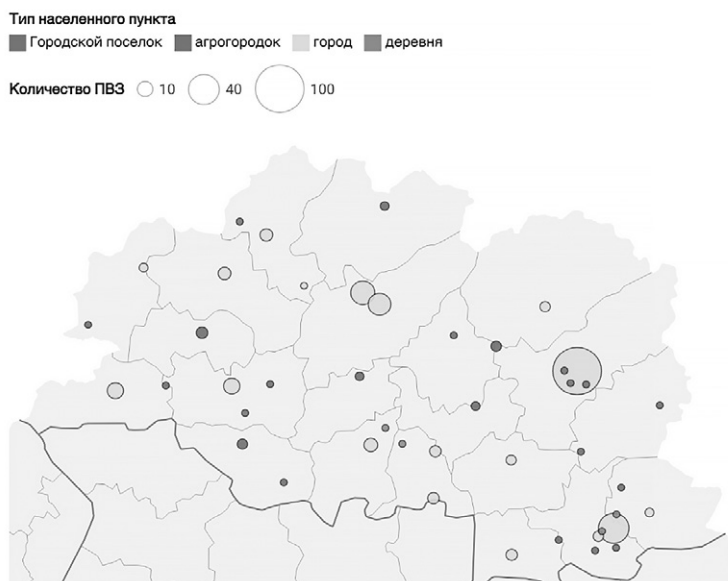


Рисунок 3. Размещение ПВЗ на территории Витебской области

Источник: собственная разработка на основе [5, 6]

мерации ПВЗ маркетплейсов расположены в городе Барань, городском поселке Болбасово, а также в двух близлежащих деревнях и одном агрогородке. Рост числа ПВЗ в г. Орше и пригороде соответствует основным тенденциям экономической политики, проводимой государством в отношении данного региона.

Рассмотрим размещение ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. Лидерами по их количеству являются Оршанский (3), Витебский (3) и Лепельский (2) районы. Еще по одному ПВЗ расположено в Верхнедвинском и Докшицком районах. Всего в области размещено 10 ПВЗ маркетплейсов в сельской

местности. В среднем по области на 1 ПВЗ в сельской местности приходится 22 943 местных жителя. Наиболее обеспечена ПВЗ сельская местность Лепельского района — 1 ПВЗ на 6643 местных жителя. Для сравнения: на 1 ПВЗ в городах Витебской области приходится 3581 человек.

В Витебской области расположен ряд городских поселков без ПВЗ маркетплейсов (таблица 1).

Таким образом, заметно, что в Витебской области численность населения влияет на размещение ПВЗ, и их количество значительно ниже среднего по республике.

Гомельская область. На рисунке 4 представлено размещение ПВЗ маркетплейсов

Таблица 1. Перечень городских поселков Витебской области, в которых отсутствуют ПВЗ

№ п/п	Наименование населенного пункта	Территориальная принадлежность	Численность населения на 1 января 2024 г., чел.
1	Освея	Верхнедвинский р-н	941
2	Сураж	Витебский р-н	672
3	Яновичи	Витебский р-н	646
4	Езерище	Городокский р-н	1054
5	Копысь	Оршанский р-н	609
6	Ветрино	Полоцкий р-н	1681
7	Лынтупы	Поставский р-н	1124

Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7]

Размещение ПВЗ маркетплейсов на территории Гомельской области

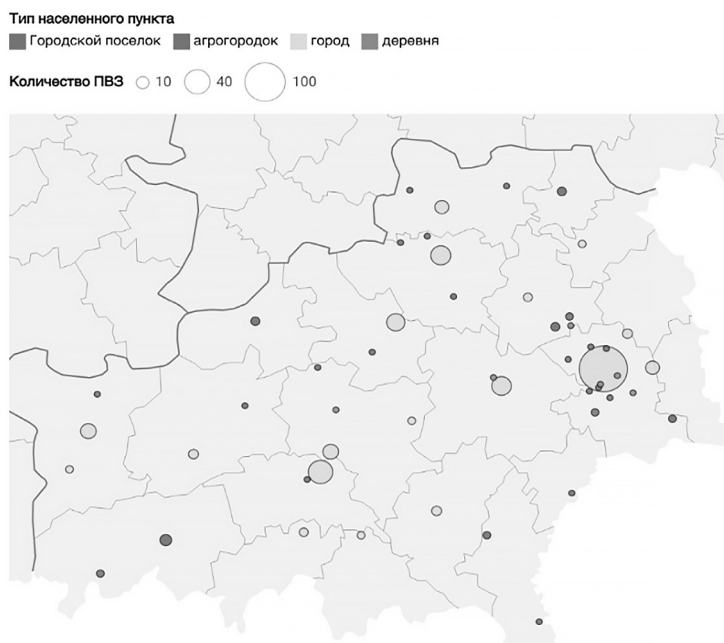


Рисунок 4. Размещение ПВЗ на территории Гомельской области

Источник: собственная разработка на основе [5, 6]

Ozon и Wildberries в Гомельской области. Они также расположены в каждом районном центре. Наиболее широко ПВЗ маркетплейсов представлены в таких городах, как Гомель (143), Мозырь (33), Жлобин (21) и Речица (20). ПВЗ Wildberries и Ozon в достаточно большом количестве расположены во многих агрогородках и деревнях возле Гомеля, что можно заметить на рисунке 4.

Рассмотрим размещение ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. Лидерами по их количеству являются Гомельский (9), Буда-Кошелевский (2), Рогачевский (2) и Жлобинский (2) районы. Всего в области размещено 23 ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. В среднем по области на 1 ПВЗ в сельской

местности приходится 12 770 местных жителей. Наиболее обеспечена ПВЗ сельская местность Лельчицкого района — 1 ПВЗ на 5633 местных жителя. Для сравнения: на 1 ПВЗ в городах Гомельской области приходится 3459 человек.

В Гомельской области расположен ряд городских поселков без ПВЗ маркетплейсов (таблица 2).

Таким образом, в основном ПВЗ сконцентрированы вблизи областного центра, а также в крупных промышленных городах.

Гродненская область. На карте рисунка 5 представлено размещение ПВЗ маркетплейсов Ozon и Wildberries в Гродненской области. Они расположены в каждом районном центре. Наиболее широко ПВЗ маркетплейсов пред-

Таблица 2. Перечень городских поселков Гомельской области, в которых отсутствуют ПВЗ

№ п/п	Наименование населенного пункта	Территориальная принадлежность	Численность населения на 1 января 2024 г., чел.
1	Большевик	Гомельский р-н	2793
2	Заречье	Речицкий р-н	2015
3	Паричи	Светлогорский р-н	1818

Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7]

Размещение ПВЗ маркетплейсов на территории Гродненской области

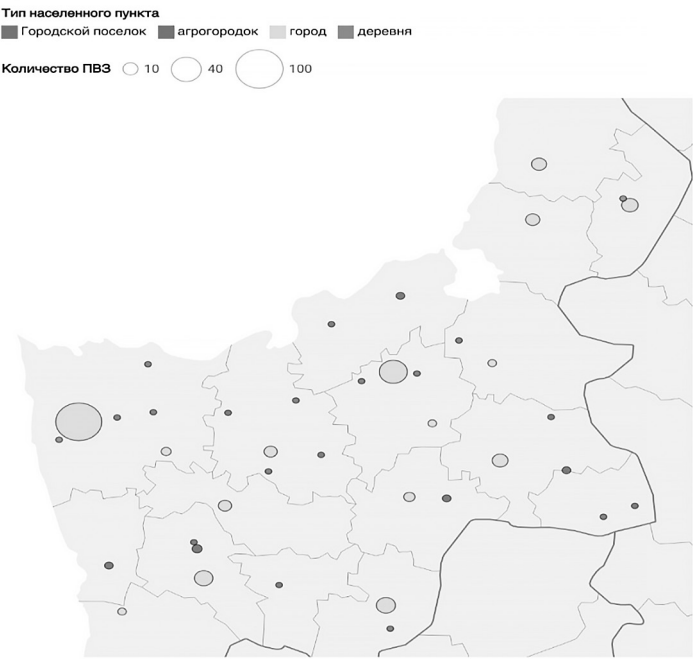


Рисунок 5. Размещение ПВЗ на территории Гродненской области

Источник: собственная разработка на основе [6, 7]

ставлены в таких городах, как Гродно (95) и Лида (33). ПВЗ Wildberries расположены во многих агрогородках и деревнях возле Гродно.

Рассмотрим размещение ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. Лидерами по их количеству являются Гродненский (4), Лидский (2) и Щучинский (2) районы. Всего в области размещено 12 ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. В среднем по области на 1 ПВЗ в сельской местности приходится 18 638 местных жителей. Наиболее обеспечена ПВЗ сельская местность Гродненского района — 1 ПВЗ на 9465 местных жителей. Для сравнения: на 1 ПВЗ в городах Гродненской области приходится 3593 человека.

В Гродненской области расположен ряд городских поселков без ПВЗ маркетплейсов (таблица 3).

Таким образом, Гродненская область по сравнению с другими регионами является наименее обеспеченной по количеству ПВЗ на душу населения.

Минская область. На рисунке 6 представлено размещение ПВЗ маркетплейсов Ozon и Wildberries в Минской области. Они расположены в каждом районном центре. Наиболее широко ПВЗ маркетплейсов представлены в таких городах, как Борисов (49), Молодечно (26) и Солигорск (22). ПВЗ Wildberries расположены в ряде агрогородков и деревень вокруг Минска и Молодечно.

Таблица 3. Перечень городских поселков Гродненской области, в которых отсутствуют ПВЗ

№ п/п	Наименование населенного пункта	Территориальная принадлежность	Численность населения на 1 января 2024 г., чел.
1	Сопоткин	Гродненский район	925
2	Козловщина	Дятловский район	1445
3	Юратишки	Ивьевский район	1363
4	Порозово	Свислочский район	563

Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7]

Размещение ПВЗ маркетплейсов на территории Минской области

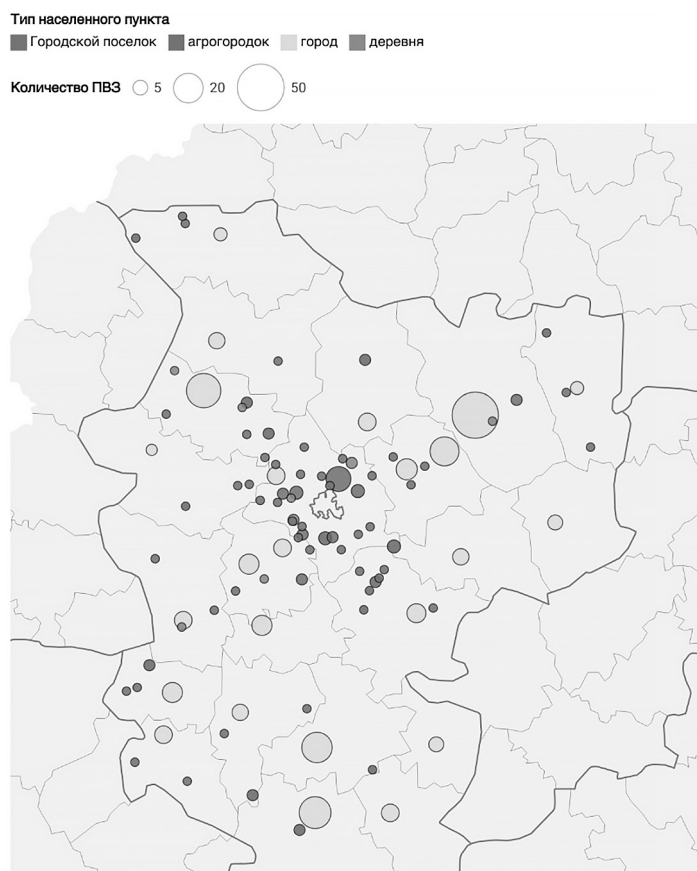


Рисунок 6. Размещение ПВЗ на территории Минской области

Источник: собственная разработка на основе [6, 7]

Рассмотрим размещение ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. Лидерами по их количеству являются Минский (41), Молодечненский (4) и Смолевичский (4) районы. Всего в области размещено 40 (без учета Минского района) ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. В среднем по области на 1 ПВЗ в сельской местности приходится 8369 местных жителей. Наиболее обеспечена ПВЗ сельская местность Минского района, на втором месте — Крупский район — 1 ПВЗ на 5541 местного жителя.

Для сравнения: на 1 ПВЗ в городах Минской области приходится 3302 человека. С целью выявления более полной картины региональных особенности размещения ПВЗ в области Минский район рассматривать нецелесообразно, как и г. Минск.

Таким образом, Минская область максимально обеспечена ПВЗ, ярко выражены несколько агломераций со значительным количеством представленности ПВЗ в промышленных районах.

Таблица 4. Перечень городских поселков Минской области, в которых отсутствуют ПВЗ

№ п/п	Наименование населенного пункта	Территориальная принадлежность	Численность населения на 1 января 2024 г., чел.
1	Бобр	Крупский район	878
2	Кривичи	Мядельский район	1055
3	Зеленый Бор	Смолевичский район	1121

Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7]

Размещение ПВЗ маркетплейсов на территории Могилевской области

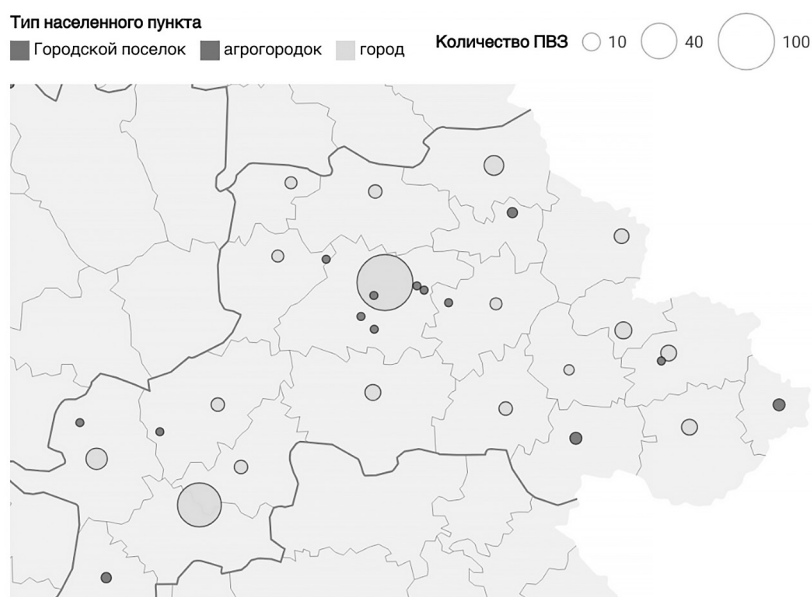


Рисунок 7. Размещение ПВЗ на территории Могилевской области

Источник: собственная разработка на основе [6, 7]

Могилевская область. На карте рисунка 7 представлено размещение ПВЗ маркетплейсов Ozon и Wildberries в Могилевской области. Они расположены в каждом районном центре. Наиболее широко ПВЗ маркетплейсов представлены в таких городах, как Могилев (99), Бобруйск (59) и Осиповичи (12). ПВЗ Wildberries расположены в ряде агрогородков и деревень вокруг Могилева.

Рассмотрим размещение ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. Единственным лидером по их количеству является Могилевский район (41). Всего в области размещено 10 ПВЗ маркетплейсов в сельской местности. В среднем по области на 1 ПВЗ в сельской местности приходится 18 672 местных жителей. Наиболее обеспечена ПВЗ сельская местность Могилевского района — 1 ПВЗ на 6590 местных жителей. Для сравнения: на 1 ПВЗ в городах Могилевской области приходится 3352 человека.

Экономическое развитие области и нахождение ее по ряду индикаторов социально-экономического развития на отстающих позициях косвенно подтверждается и наличием ПВЗ. Область характеризуется наименьшей средней заработной платой — 1969 бел. руб. (на август 2024 г.) среди регионов Беларуси, в то время как средняя заработная плата по стране составила 2341 руб. [3].

Анализ регионального размещения ПВЗ показал, что наибольшее их количество в сельской местности приходится на Минскую и Брестскую области, наименьшим количеством характеризуются Витебская и Могилевская области. Средний доход и покупательная способность населения влияют на размещение ПВЗ. Столинский район Брестской области является лидером по числу ПВЗ (максимальное количество сельского населения, фактор агробизнеса и религии).

Исходя из данных таблицы 5, существует значительная разница в обеспеченности ПВЗ

Таблица 4. Перечень городских поселков Могилевской области, в которых отсутствуют ПВЗ

№ п/п	Наименование населенного пункта	Территориальная принадлежность	Численность населения на 1 января 2024 г., чел.
1	Татарка	Осиповичский район	437

Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7]

Таблица 5. Обеспеченность сельского и городского населения ПВЗ в разрезе областей Республики Беларусь

Субъект (область)	Обеспеченность ПВЗ городского населения (чел./1 ПВЗ)	Обеспеченность ПВЗ сельского населения (чел./1 ПВЗ)
Брестская	3227	13 443
Витебская	3229	22 943
Гомельская	3185	12 770
Гродненская	3314	18 638
Минская	2970	8369
Могилевская	3203	18 672

Источник: собственная разработка на основе [5, 6, 7]

между сельской и городской местностью. Города Минской области являются наиболее обеспеченными, а Гродненской — наименее. Это объясняется меньшей популярностью электронных торговых площадок среди жителей Гродненской области, так как часть из них предпочитают совершать покупки в соседних Литве и Польше. Можно отметить, что отличия в обеспеченности ПВЗ городской местности в разрезе областей не такие существенные, как в сельской местности. Причем заметна разница более чем в 3 раза между городом и селом. Это объясняется различиями в уровне дохода, плотности, а также возрастной структуре населения.

Гипотетически возможно предположить на основе анализа территориальных особенностей размещения ПВЗ, что существует 3 основных фактора, оказывающих влияние на выбор места открытия пункта.

1. Численность населения. Количество людей, проживающих на территории, напрямую влияет на количество ПВЗ в данной местности, что подтверждается не только логикой, но и результатами исследования зависимости количества ПВЗ от численности населения.
2. Средняя заработная плата жителей данной местности влияет на покупательную способность людей, которая в большой степени влияет на оборот ПВЗ и его доходность.
3. Логистический фактор. Маркетплейсы имеют не только ПВЗ, но и логистические центры, склады, сортировочные пункты. Чем быстрее, проще и дешевле довести товары с сортировочного пункта до ПВЗ, тем благоприятнее место размещения ПВЗ в данной местности.

Закключение. Как видим, маркетплейсы оказывают уже сейчас значительное влияние на развитие территории. Это важно в связи с тем, что в Республике Беларусь наблюдается вымывание трудовых ресурсов из сельской местности и процесс урбанизации страны в целом. Одним из основных факторов отъезда людей в крупные города является неудовлетворенность инфраструктурой и отсутствие высокооплачиваемых рабочих мест. Развитие электронных торговых площадок может оказать положительное влияние на замедление данного процесса: обеспечить население всеми необходимыми товарами в кратчайшие сроки, а также создать новые рабочие места. Необходимо отметить, что данный процесс должен четко регулироваться органами государственного управления республиканского и местного уровней.

Платформенная экономика, бесспорно, оказывает влияние на развитие общества. Изучение зарубежного опыта, учет положительных и отрицательных практик в регулировании данного процесса со стороны государства является важным направлением дальнейшего рассмотрения данной проблемы.

Литература

1. Belretail [Электронный ресурс]. — Минск, 2015–2024. — Режим доступа: <https://belretail.by/news/wildberries-zapustil-v-belarusi-franshizu-pvz>. — Дата доступа: 04.11.2024.
2. Ilex.by [Электронный ресурс]. — Минск, 2016–2024. — Режим доступа: <https://ilex.by/franshiza-rassrochka-snyatie-barerov-kak-ozon-sobratsya-zavoevyvat-belorusskij-rynok>. — Дата доступа: 04.11.2024.
3. Myfin.by | Банки Беларуси. Кредиты. Вклады. Курсы валют [Электронный ресурс]. — Минск, 2012–2024. — Режим доступа: <https://myfin.by>

myfin.by/wiki/term/srednyaya-zarplata-v-belarusi. — Дата доступа: 04.11.2024.

4. БЕЛТА [Электронный ресурс]. — Минск, 1999–2024. — Режим доступа: <https://belta.by/economics/view/dolja-onlajn-torgovli-v-belarusi-vyrosla-do-81-658777-2024/>. — Дата доступа: 04.11.2024.

5. Карта ПВЗ — Ozon [Электронный ресурс]. — Москва, 1998–2024. — Режим доступа: https://pvz-map.ozon.ru/?__rr=1&abt_att=1&origin_referer=www.google.com&z=11&lat=53.916952&lon=27.599878. — Дата доступа: 04.11.2024.

6. Карта ПВЗ — Wildberries [Электронный ресурс]. — Москва, 2004–2024. — Режим досту-

па: <https://pvz-stat-map.wildberries.ru/#6.17/53.665/27.685>. — Дата доступа: 04.11.2024.

7. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Минск, 1998–2024. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа: 04.11.2024.

8. Юридический словарь [Электронный ресурс]. — Минск, 1998–2024. — Режим доступа: <https://multilang.pravo.by/ru/term/index/7750?langname=ru&size=25&page=1&type=3>. — Дата доступа: 04.11.2024.

Статья поступила в редколлегию: 06.03.2025 г.

Протекционизм в экономической политике развивающихся стран

Миленин Михаил Владимирович,

*аспирант, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматривается современный протекционизм как ключевой элемент экономической политики развивающихся стран. Анализируются причины усиления использования мер протекционистской защиты, включая последствия мировых кризисов, пандемию COVID-19, рост геополитической напряженности. На основе масштабного исследования оценки последствий протекционистских мер для экономик развивающихся стран определяются их преимущества и риски во внешнеэкономической политике. Особое внимание уделяется влиянию торговых барьеров на экономическое развитие, технологический прогресс и конкурентоспособность.

The article examines modern protectionism as a key element of economic policy in developing countries. The reasons for the increased use of protectionist measures are analyzed, including the consequences of global crises, the COVID-19 pandemic, and the growth of geopolitical tensions. Based on an assessment of the consequences of a large-scale study of protectionist measures on the economies of developing countries, their advantages and risks in foreign economic policy are determined. Particular attention is paid to the impact of trade barriers on economic development, technological progress, and competitiveness.

Политика протекционизма, представляющая собой совокупность мер, направленных на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции, вновь доминирует в международной торговой политике стран мира. К основным причинам возврата к ней отнесется:

- последствия мировых финансово-экономических кризисов;
- усиление международной конкуренции;
- пандемия COVID-19;
- рост геополитической напряженности;
- поддержка национальных производителей и рабочих мест.

Влияние этих причин сказывается на внешнеэкономической политике как развитых, так и развивающихся стран. Однако экономика развивающихся стран наиболее уязвима на этапе активной интеграции в мировую экономику. При этом для самих развивающихся стран протекционизм становится не только инструментом защиты от внешних угроз, но и способом формирования новых конкурентных преимуществ, включая развитие высокотехнологичных отраслей и инновационного производства.

Согласно данным Всемирной торговой организации, количество новых протекционистских мер, введенных с 2018 по 2023 г., увеличилось на 30 %. В 2022 г. количество введенных торговых барьеров достигло 1200, что является самым высоким показателем за последние 20 лет.

Переход к политике протекционизма стал причиной торговых войн, ярким примером которых является торговая война между США и Китаем. Введение тарифов на китайские товары в размере 25 % на сумму более 250 млрд долларов США в 2018–2019 гг. вызвало значительное сокращение объемов торговли между двумя странами. В результате темпы роста ВВП Китая снизились с 6,6 % в 2018 г. до 5,9 % в 2019 г. Еще одним примером является введение санкций против Ирана, что привело к сокращению его нефтяного экспорта на 80 % — с 2,5 млн баррелей в сутки в 2018 г. до менее 500 тыс. баррелей в сутки в 2020 г. Это оказало катастрофическое влияние на экономику Ирана, вызвав снижение ВВП на 6 % в 2019 г. и на 7,6 % в 2020 г. Развивающиеся страны Африки также испытывают зна-

чительные трудности из-за протекционистских мер. Например, тарифы и квоты на аграрную продукцию, введенные странами Европейского союза, ограничивают экспорт таких товаров из африканских стран — Кении и Танзании. В результате экспорт аграрной продукции из этих стран в ЕС сократился на 15 % с 2019 по 2021 г. [1].

Пандемия COVID-19 усилила протекционистские настроения, поскольку многие страны стремились защитить свои внутренние рынки и обеспечить продовольственную безопасность. По данным ВТО, более 80 стран ввели экспортные ограничения на медицинские товары и продовольствие в период с марта по декабрь 2020 г. Эти меры нанесли серьезный ущерб развивающимся странам, которые зависят от импорта таких товаров.

Современный протекционизм включает меры, направленные на защиту национальных интересов, что приводит к формированию новых экономических реалий. Для понимания специфики современного протекционизма важно сравнить его с исторически сложившимися формами (таблица 1).

Современный протекционизм отличается от традиционного большей гибкостью и широтой инструментов. Он направлен не только на защиту национальных производителей, но и на обеспечение экономической и технологической независимости, что особенно важно в условиях глобализации и кризисов.

К основным задачам, решаемым странами с использованием мер протекционистской защиты, можно отнести следующие.

1. Защита местных производителей.

Прежде всего от агрессивной иностранной конкуренции. Введение тарифов и квот позво-

ляет национальным компаниям укрепить свои позиции на внутреннем рынке, снизить зависимость от импорта и инвестировать в модернизацию производства. Для развивающихся стран, где промышленность часто находится в зачаточном состоянии, это особенно актуально. Примером развивающейся страны, применяющей протекционистские меры для защиты местных производителей, может служить Индия. В последние годы она ввела высокие импортные пошлины на электронику и бытовую технику, такие как мобильные телефоны и телевизоры, чтобы стимулировать производство внутри страны. В 2017 г. объем производства электроники в Индии составлял около 47 млрд долларов США, но благодаря правительственным инициативам, таким как «Make in India», и введению пошлин на импорт, к 2022 г. этот показатель увеличился до 87 млрд долларов США, что более чем на 85 % превышает уровень 2017 г. Помимо этого, протекционистские меры способствовали созданию около 600 тыс. рабочих мест в секторе производства электроники с 2017 по 2022 г., согласно данным Министерства электроники и информационных технологий Индии. Импортзамещение также стало очевидным: с 2018 по 2022 г. доля импортируемых смартфонов на индийском рынке снизилась на 20 %, поскольку местные производители смогли удовлетворить значительную часть внутреннего спроса. К 2022 г. Индия заняла второе место в мире по производству смартфонов, уступая лишь Китаю [2]. Кроме того, многие развивающиеся страны стремятся не просто защитить существующее производство, но и создать условия для перехода к модели экономического роста, основанной на разви-

Таблица 1. Сравнение современного и исторического протекционизма

Параметр	Исторический протекционизм	Современный протекционизм
Цели	Защита национальных рынков, развитие промышленности	Защита стратегических отраслей, обеспечение устойчивости к кризисам
Инструменты	Таможенные пошлины, квоты	Санкции, технологические барьеры, нетарифные ограничения
Основные сферы применения	Промышленное производство, сельское хозяйство	Высокотехнологичные отрасли, стратегические секторы
Причины применения	Формирование национальных рынков, укрепление суверенитета	Геополитическая напряженность, пандемия
Эффекты	Рост национального производства, ограничение конкуренции	Сохранение рабочих мест, усиление геополитической напряженности

Источник: собственная разработка автора

тии сферы услуг, производстве и торговле высокотехнологичной и инновационной продукцией. Это выражается в программах государственной поддержки стартапов, цифровизации экономики и привлечения инвестиций в технологические секторы.

2. Стимулирование внутреннего производства и экономического роста. Протекционистские меры создают благоприятные условия для роста местного производства. Защищенные от внешней конкуренции, национальные компании могут инвестировать в развитие и расширение своих мощностей. Одним из стратегических направлений таких инвестиций становится создание инновационных производств и развитие сферы услуг, что позволяет постепенно формировать новую модель экономического роста, менее зависимую от экспорта сырьевых товаров. В Китае, например, государственная поддержка, основанная на протекционистской защите, способствовала развитию высокотехнологичных отраслей, таких как производство солнечных панелей, где доля китайских компаний на мировом рынке достигла 70 % в 2020 г. и 75 % в 2022 г. [7].

3. Сохранение и создание рабочих мест. Защита внутренних рынков от дешевого импорта позволяет национальным компаниям сохранять производственные мощности и обеспечивать занятость населения. Например, благодаря введению тарифов на импорт автомобилей в Бразилии в 2022 г. было создано более 12 000 новых рабочих мест в автомобильной промышленности.

4. Развитие стратегически важных отраслей, имеющих ключевое значение для национальной безопасности и экономической независимости стран. Так, в последние годы правительство Бразилии активно поддерживает развитие своей аэрокосмической и оборонной промышленности, которая имеет ключевое значение для национальной безопасности и экономической независимости. Введение в рамках этой политики пошлин и квот на импорт авиационного оборудования позволило создать условия для роста внутреннего производства. В частности, государственные программы и протекционистские меры позволили бразильскому авиастроительному концерну Embraer укрепить позиции как на внутреннем, так и на международном рынке. С 2018 по 2023 г. объем производства гражданских и военных самолетов в Бразилии вырос на 15 %, а доля Embraer на мировом рынке региональных реактивных самолетов достигла 14 %.

В то же время Бразилия нарастила объем экспорта авиационной продукции, в том числе в страны Латинской Америки и Европы, что принесло экономике страны более 2,5 млрд долларов США ежегодно в последние годы. Таким образом, протекционистские меры не только защищают национальные рынки, но и способствуют развитию новых направлений экономики, ориентированных на инновационные технологии и цифровизацию.

5. Улучшение торгового баланса. Снижение импорта и увеличение экспорта ведет к сокращению дефицита торгового баланса и укреплению национальной валюты. Например, в 2022 г. Турция ввела высокие тарифы на импорт потребительских товаров, что способствовало снижению дефицита торгового баланса на 18 % в течение года.

В качестве негативного влияния протекционизма на экономику как развитых, так и развивающихся стран можно выделить следующее.

1. Рост технологического разрыва.

Политика протекционизма может ограничивать доступ к передовым технологиям и инновационным продуктам, что негативно сказывается на технологическом прогрессе, прежде всего в развивающихся странах. Ограничение доступа к современным технологиям мешает модернизации производственных мощностей, замедляет внедрение инноваций и снижает общие темпы роста экономики. Ярким примером является введение ограничений на экспорт полупроводников Соединенными Штатами в 2022 г., что нанесло ущерб странам с формирующимися рынками, таким как Индия и Бразилия, которые зависят от импорта высокотехнологичных товаров. По данным Всемирного банка, в 2023 г. темпы технологического развития в этих странах снизились на 3 % из-за введенных торговых барьеров.

Среди инструментов протекционизма, препятствующих технологическому развитию, можно назвать экспортные ограничения на передовые технологии, такие как полупроводники и ИТ-оборудование, лицензирование импорта высокотехнологичных товаров и установление тарифов на импорт технологической продукции. Эти меры не только затрудняют доступ к инновациям, но и создают препятствия для модернизации промышленности, особенно в странах, зависящих от импорта технологий.

2. Усиление геополитической напряженности. Введение протекционистских мер

усиливает геополитическую напряженность, перенося политические конфликты в сферу экономики. Так, введение санкций против России и Ирана в 2022–2023 гг. вызвало ухудшение торговых отношений со всеми основными партнерами. Эти санкции не только затруднили международную торговлю, но и усугубили напряженность на глобальной арене. По данным Международного валютного фонда, в 2023 г. мировой объем торговли сократился на 2 %, что особенно негативно сказалось на экономиках развивающихся стран, лишенных доступа к внешним рынкам и ресурсам [4].

Меры политики протекционизма, в ответ на усиливающуюся геополитическую напряженность, включают такие инструменты, как экономические санкции, торговые эмбарго и блокировки. Санкции накладываются на определенные сектора экономики или конкретные компании, ограничивая их доступ к международным рынкам. Торговые эмбарго запрещают экспорт или импорт товаров между странами, что усугубляет разрыв в торговых связях. Экономические блокировки могут включать ограничения на доступ к финансовым ресурсам и технологиям, еще больше изолируя страны от международного рынка. Все эти инструменты направлены на ослабление позиций отдельных государств, но часто оказывают негативное влияние и на мировую экономику.

3. Ограничение возможностей для полноценного участия в глобальной экономике. Протекционизм создает серьезные препятствия для активного участия развивающихся стран в международной торговле и глобальных цепочках поставок. Эти страны, как правило, зависят от экспорта сырьевых товаров и аграрной продукции, однако введение тарифов, квот и ограничений значительно сужает их возможности для экспорта. Так, африканские страны сталкиваются с высокими тарифами и квотами на свою аграрную продукцию при экспорте в Евросоюз и США. По данным Всемирной торговой организации, объем экспорта из этих стран в ЕС сократился на 15 % в период с 2019 по 2021 г. прежде всего из-за применения протекционистских мер. Эти барьеры препятствуют развитию международной торговли и ограничивают доступ развивающихся стран к глобальному рынку [3].

Протекционистские меры, которые чаще всего используются для создания таких ограничений, включают тарифы на экспорт, импортные квоты и лицензирование экспортиру-

емых товаров. Тарифы увеличивают стоимость товаров для иностранных рынков, делая их менее конкурентоспособными, тогда как квоты ограничивают объемы товаров, которые могут быть экспортированы. Лицензирование экспортных товаров, в свою очередь, требует получения специальных разрешений, что добавляет бюрократические барьеры и замедляет торговлю.

4. Конкурентоспособность развивающихся стран. Протекционистские меры негативно сказываются на конкурентоспособности развивающихся стран, поскольку изоляция от международной конкуренции снижает стимулы для повышения производительности и внедрения инноваций. Когда внутренние рынки защищены от внешних конкурентов, местные компании теряют мотивацию к модернизации и улучшению качества своей продукции. Например, введение высоких тарифов на импорт автомобилей в России в 2022 г. привело к стагнации автомобильной промышленности, поскольку производители оказались в менее конкурентной среде. По данным ОЭСР, в 2023 г. конкурентоспособность российских производителей снизилась на 4,2 %, что также отразилось на их экспортных возможностях. Похожие тенденции наблюдаются в странах Латинской Америки, где протекционистские меры ограничивают доступ к инновациям и замедляют экономическое развитие [6].

Для защиты национальных компаний используются различные инструменты протекционизма. Основными из них являются тарифы на импорт готовой продукции, государственные субсидии, направленные на поддержку национальных компаний, а также политика локализации производства, когда международным корпорациям требуется производить товары внутри страны для доступа на местный рынок. Эти инструменты способствуют сохранению рабочих мест и развитию внутренних отраслей, однако в долгосрочной перспективе они могут снижать конкурентоспособность экономики на мировом рынке.

Таким образом, следует заключить, что меры протекционистской защиты используются как развитыми, так и развивающимися странами. При этом совокупность таких мер становится все более разнообразной и гибкой, преследуя цели краткосрочного либо долгосрочного характера. В краткосрочной перспективе они стимулируют создание рабочих мест и обеспечивают поддержку национальных компаний. В целом же рост протекцио-

нистской защиты создает барьеры для международной торговли, может замедлять технологическое развитие стран, ограничивая доступ к передовым технологиям; усиливает геополитическую напряженность. Долгосрочные последствия включают снижение конкурентоспособности и экономического роста. Развивающиеся страны наиболее уязвимы перед протекционистскими мерами, так как они зависят от экспорта сырья и технологий. При ограничении их участия в глобальных экономических процессах снижаются возможности для роста и модернизации, усиливается зависимость от внешней помощи.

Использование развивающимися странами мер политики протекционизма связано с решением задач по созданию условий для перехода к модели экономического роста, основанной на развитии сферы услуг, производстве и торговле высокотехнологичной и инновационной продукцией. Использование протекционистских мер определяется экономическими интересами развивающихся стран с целью:

- защиты местных производителей;
- стимулирования внутреннего производства и экономического роста;
- сохранения и создания рабочих мест;
- развития стратегически важных отраслей.

Для смягчения негативного воздействия протекционизма на развивающиеся страны необходим комплексный подход. Во-первых, важно усилить региональное экономическое сотрудничество, чтобы уменьшить зависимость от внешних рынков и снизить воздействие внешних барьеров. Во-вторых, развивающимся странам следует активно инвестировать в развитие собственной технологической базы, что позволит снизить зависимость от импорта передовых технологий. Наконец, международные организации, такие как Всемирная торговая организация и Международный валютный фонд, должны содействовать разработке более справедливых условий для интеграции развивающихся стран в мировую экономику, обеспечивая защиту их интересов в глобальных торговых переговорах.

Литература

1. Asia-Pacific Trade and Investment Report 2019 [Electronic resource]. — Mode of access: https://unece.org/fileadmin/DAM/trade/workshop/2019_Nov_Turkmenistan/6.Yann_Duval_Navigating_NTMs_towards_Sustainable_Development.pdf. — Date of access: 10.02.2025.
2. La nueva era del proteccionismo: el mundo supera las 27.000 medidas intervencionistas desde 2019 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://elpais.com/economia/2024-07-07/el-mundo-redobla-su-apuesta-por-los-aranceles-y-el-proteccionismo-de-europa-a-china-y-ee-uu.html>. — Дата доступа: 19.02.2025.
3. Годовой доклад за 2023 год: Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/ff5/0130q0rsakw0fgm49ktkca65ldh47iti/Annual_report_2023.pdf. — Дата доступа: 19.02.2025.
4. Доклад о целях в области устойчивого развития 2023 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://unstats.un.org/sdgs/report/2023/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2023_Russian.pdf. — Дата доступа: 19.02.2025.
5. Оценка влияния трансформации мировой экономики на состояние российской товарной торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-vliyaniya-transformatsii-mirovoy-ekonomiki-na-sostoyanie-rossiyskoy-tovarnoy-torgovli>. — Дата доступа: 19.02.2025.
6. Современные тенденции протекционизма в международной торговле [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-tendentsii-proteksiionizma-v-mezhdunarodnoy-torgovle>. — Дата доступа: 19.02.2025.
7. Страны с формирующейся и развивающейся экономикой в XXI веке [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>. — Дата доступа: 19.02.2025.

Статья поступила в редколлегию: 14.03.2025 г.

Основы современной теории эффективного управления предприятиями, рыночными отношениями и логистическими бизнес-продажами

Хуан Чжэндо,
*аспирант, Институт бизнеса БГУ
(г. Минск, Беларусь)*

В данной статье исследуется развитие логистики от ее зарождения до современных сложных систем управления и дистрибьюции. Логистика играет ключевую роль в международной торговле и адаптируется к меняющимся потребностям общества и технологическому прогрессу. Особое внимание уделяется роли исследований и инноваций в переходе к устойчивой промышленности. Результаты исследования показывают, что логистика продолжает развиваться и интегрировать новые теории и практики. В Китае логистика включает множество направлений исследований, отражающих потребности развития макроэкономики и логистической отрасли. Новые области исследований включают финансирование логистики, портовую логистику и кросс-интеграцию логистики с другими дисциплинами.

This article examines the development of logistics from its inception to modern complex management and distribution systems. Logistics plays a key role in international trade and adapts to the changing needs of society and technological progress. Special attention is given to the role of research and innovation in the transition to sustainable industry. The results of the study show that logistics continues to evolve and integrate new theories and practices. In China, logistics encompasses a wide range of research areas reflecting the needs of macroeconomic and logistics industry development. New research areas include logistics financing, port logistics, and cross-integration of logistics with other disciplines.

Введение. Современные экономические системы характеризуются растущими объемами и потоками товаров. Этот атрибут подчеркивает важность логистики, где одно из ключевых направлений касается перемещения и хранения грузов в различных географических масштабах. В свете важности теории в исследованиях, а также значимости эффективного управления рыночными отношениями в логистических процессах, целью исследования основ современной теории эффективного управления предприятиями, рыночными отношениями и логистическими бизнес-продажами является анализ степени, масштаба и пробелов в использовании теории в исследованиях, связанных с логистикой.

В рамках исследования используется комплексный подход, включающий следующие методологические шаги: 1) анализ существующих научных публикаций, книг и статей по теме эффективного управления предприятия-

ми, рыночных отношений и логистических бизнес-продаж; 2) систематизация результатов научных исследований из различных источников для получения объективной картины состояния и тенденций в области управления и логистики; 3) формулирование выводов и рекомендаций на основе проведенного библиометрического анализа, направленных на улучшение дальнейших теоретических исследований.

Основная часть. Логистика играла решающую роль в развитии человечества на протяжении всей истории. От зарождения логистики — с первых попыток транспортировки товаров и поставок — до самых сложных современных систем управления и дистрибьюции, логистика стала столпом международных торговых потоков. Логистика развивалась на протяжении всей истории, адаптируясь к меняющимся потребностям общества и технологическому прогрессу. История логистики вос-

ходит к первым человеческим цивилизациям, когда люди осознали необходимость поставок и перемещения товаров для выживания (таблица 1).

На начальном этапе Египетская империя (3300 г. до н.э. — 332 г. до н.э.) разработала методы транспортировки и хранения для поддержания постоянного снабжения продовольствием и основными товарами. Позже Римская империя (27 г. до н.э. — 476 г. н.э.) создала обширную сеть сухопутных и морских путей, известных как римские дороги, для облегчения перевозки товаров и войск по ее обширной территории. Римляне также были пионерами в использовании конвойных судов для морских перевозок, создавая склады снабжения вдоль своих маршрутов [15, с. 517].

В это время были созданы торговые пути, соединяющие Европу и Азию. Это способствовало обмену знаниями и товарами, такими как

металлы, ткани, драгоценные камни и специи между различными регионами. Один из самых известных торговых путей — Шелковый путь — стал основным коммерческим связующим звеном между Востоком и Западом на протяжении столетий. Каждый этап в истории логистики отмечен технологическим прогрессом и изменениями в методах транспортировки, хранения и управления [5, с. 38].

Концепция логистики, особенно в военном контексте, была знакома древним грекам и римлянам, когда речь шла о перемещении товаров и поставок. Но только в XVIII в. прусский генерал Карл фон Клаузевиц ввел то, что современные ученые понимают как логистику, для обозначения деятельности, связанной с обеспечением, транспортировкой и содержанием войск [15, с. 517].

В 1811 г. писатель Вильгельм Мюллер опубликовал книгу «Элементы военной науки». В главе «Логистика» он раскрыл страте-

Таблица 1. Исторические этапы развития логистики

Период	Описание
Античность (с VIII в. до нашей эры до V в. нашей эры)	Происхождение логистики можно проследить до Месопотамии, Египта, Китая и Рима. Эти древние цивилизации разработали транспортные и складские системы для снабжения армий, городов и торговли. Они использовали повозки, корабли и вьючных животных, создавая стратегические маршруты и склады [15, с. 516].
Средние века (с V в. нашей эры до XVIII в.)	В этот период гильдии и торговые пути играли важную роль в обмене товарами. Методы хранения и распределения формировались на рынках [15, с. 516].
Промышленная революция (начало XVIII — конец XIX в.)	XVIII в. стал поворотным моментом в логистике. Изобретение машин, железных дорог и пароходов преобразило транспортные системы, обеспечив более быструю и эффективную доставку товаров [15, с. 517].
XX в.	Логистика стала более формальной областью изучения и исследования. Массовое производство, глобализация и внедрение таких технологий, как телефон, радио, а позднее и интернет, изменили управление логистикой. Были введены такие методы, как «точно вовремя» и «управление цепочками поставок» [2, с. 121].
Цифровая эра	С развитием цифровых технологий и наступлением информационного века логистика претерпела радикальные изменения. Были разработаны программное обеспечение для управления складами и транспортом, штрихкоды, технология RFID и системы отслеживания в реальном времени [8, с. 127].
Логистика 4.0	Современная логистика, то есть Логистика 4.0, основана на цифровизации, искусственном интеллекте (ИИ), интернете вещей (IoT) и роботизированной автоматизации процессов (RPA). Оптимизация маршрутов, использование автономных транспортных средств и внедрение автоматизированных складов являются примерами этой новой технологической эры [21, с. 22].
Логистика 5.0	После появления Industry 5.0, термина, введенного Европейской комиссией, логистическая отрасль стремится продвигать дополнительные ценности, жизненно важные для ее будущего. К ним относятся человеческое благополучие, устойчивость и стойкость. Она также способствует укреплению стратегий устойчивости для защиты сектора от внезапных сбоев в цепочке поставок, таких как вызванные пандемией коронавируса [9, с. 281].

Источник: составлено автором на основе [2; 8; 9; 15; 21]

гии, которым следовали предшественники для транспортировки и хранения оружия и продовольствия во время войны. Другая широко распространенная теория связывает слово «логистика» со швейцарским генералом Антуаном-Анри Жомини, который впервые использовал его во французской форме (*logistique*) в своем военном трактате «Краткое изложение военного искусства» (1838 г.) [15, с. 517].

В XX в. логистика стала более формальной областью изучения и исследования. Массовое производство, глобализация и внедрение таких технологий, как телефон, радио, а позднее и интернет, изменили управление логистикой. Были введены такие методы, как «точно вовремя» и «управление цепочками поставок» [2, с. 124].

Индустрия 4.0 (I4.0) и цифровая трансформация считаются критически важными темами в повестке дня заинтересованных сторон общества, ученых, исследователей, практиков и политиков. Эти цифровые, интеллектуальные, сетевые системы погружены в различные глобальные/локальные контексты, охватывающие общество, организации и людей [10].

Индустрия 5.0 (I5.0) дополняет существующий подход I4.0, специально направляя исследования и инновации на службу перехода к устойчивому, ориентированному на человека развитию производственно-логистических систем. Ориентированный на человека подход означает сотрудничество и взаимодействие между людьми и машинами, способствующее созданию более эффективной, устойчивой и инновационной рабочей среды [3, с. 193].

Индустрия 5.0 представляет собой системную трансформацию, выходящую за рамки исключительно экономических и производственных последствий и оказывающую глубокое влияние на гражданское общество, структуры управления и человеческую идентичность [9, с. 290]. Таким образом, Индустрия 5.0 — это следующий эволюционный шаг в дополнении к существующей революции I4.0.

Переход к устойчивой, ориентированной на человека и устойчивой промышленности обусловлен исследованиями и инновациями. Ученые сходятся во мнении, что рождение новой дисциплины обычно характеризуется тремя признаками:

- 1) публикация работ, официально названных в честь этой дисциплины;
- 2) введение соответствующих курсов в университетах;

- 3) создание специализированных учреждений, занимающихся исследованиями в этой области [16; 21].

Согласно этим критериям можно утверждать, что логистика как наука зародилась в США в 1960-х гг.

В 1961 г. Эдвард У. Смайкей (Edward W. Smykay), Дональд Дж. Бауэрсокс (Donald J. Bowersox) и Фрэнк Х. Моссман (Frank H. Mossman) написали первую в мире учебную книгу по логистическому управлению — «Логистическое управление» [14]. В этой книге подробно обсуждались концепции логистических систем и общих затрат, что заложило основу для становления логистики как науки.

В том же году Мичиганский государственный университет и Университет штата Огайо (США) ввели курсы по логистике на уровне бакалавриата и магистратуры, став первыми университетами в мире, включившими логистическое управление в свою учебную программу. В 1963 г. была создана Американская ассоциация логистического управления, которая объединила специалистов в области логистики и предоставляла образовательные и тренинговые программы, став первой в мире организацией для профессионалов в области логистики [18, с. 302].

После 1960-х гг. логистика, заимствуя и адаптируя достижения системных наук, управленческих наук, а также электроники и компьютерных технологий, завершила формирование своей базовой теоретической системы и широко применялась на практике, окончательно отделившись от управления предприятиями, став самостоятельной наукой.

После формирования логистики как науки она начала распространяться из США и быстро развиваться в Японии. В 1973 г. глобальный нефтяной кризис способствовал преобразованию промышленной структуры Японии, и спрос на логистику начал переходить от количественного к качественному. Компания Toyota создала «систему производства точно в срок» (JIT), которая стала моделью для подражания для компаний по всему миру [13, с. 43–44].

В дальнейшем широкое применение компьютеров и современных коммуникационных технологий в логистике позволило применять на практике такие аспекты современной логистики, как управление заказами, выбор местоположения складов и теория запасов. Развитие практики способствовало дальнейшему развитию теории, что привело к формирова-

нию таких направлений, как базовая теория логистических систем, анализ логистических систем, проектирование логистических систем и управление логистическими системами, образуя сравнительно полную систему исследований, ориентированную на системы.

В 1982 г. Кит Оливер (R. Keith Oliver) и Майкл Д. Веббер (Michael D. Webber) предложили концепцию цепочки поставок [11], которая получила огромное развитие в середине 1990-х гг., породив множество исследований в области теории цепочек поставок. Теория цепочек поставок стала одной из ключевых концепций современной логистики.

В середине 1980-х гг., с продолжающимися инновациями в области технологий и институтов, концепция логистики распространилась по всему миру, сформировав логистические школы, логистическую индустрию и логистическую сферу.

Связь между исследованиями, связанными с логистикой и теорией, была неопределенной, что привело к тому, что несколько ученых [7; 12; 18] выступили за более широкое использование теории в исследованиях логистики и управления цепочками поставок. Хотя эти призывы, возможно, побудили возникновение современных теоретически ориентированных исследований [1], разрыв все еще сохраняется, поскольку большинство исследований не указывают используемую теорию и степень ее влияния на результаты исследований.

Так, ученые К. Каратас-Цетин и Г. Денктас-Сакар полагают, что область логистики требует большего использования теории, чтобы обеспечить прочную основу для развития этой области науки. Также важно отметить, что область логистики имеет потенциал для применения большего количества теорий из других дисциплин [8, с. 137]. Традиционная точка зрения на логистику как на деятельность по перемещению, управлению запасами и хранению постепенно ушла из повестки, и журналы, ориентированные на логистику, признали тенденции в логистике и пограничный характер дисциплины [15, с. 78].

Согласно исследованию К.С. Дефи, Б. Уильямса, В.С. Рэндалла, это признание гарантирует появление более широкой перспективы развития теории управления цепочками поставок. Поэтому теория логистики должна рассматривать управление цепочками поставок как теорию, имеющую многочисленные точки пересечения с различными дисциплинами, та-

кими как маркетинг, стратегический менеджмент и розничная торговля [7, с. 486].

Исследования в практических и методологических областях логистики резко контрастируют с результатами исследований в теоретической области. Ученые К.С. Дефи, Б. Уильямс, В.С. Рэндалл подкрепляют эту позицию, отмечая, что минимальные исследования затрагивают теоретические аспекты логистики и управления цепочками поставок. Они утверждают, что научная литература по логистике имеет тенденцию уклоняться от разработки, тестирования и/или применения теории на практике. Чтобы определить степень, а также распространенность использования теории в исследованиях логистики, Дж. Р. Сток оценил ведущие журналы по логистике и управлению цепями поставок [17]. Ученый указывал на сложность и масштабность исследуемого вопроса.

Микроэкономическая теория, которая включает теорию экономики транзакционных издержек (The transaction cost economics — TCE), занимает второе место по использованию теоретической категории. Общеизвестно, что экономические теории являются одними из самых известных и устоявшихся теорий в социальных науках и заложили теоретическую основу для новых направлений исследований (управление организацией, практики управления, аутсорсинга, маркетинговых каналов, распределения и выхода на зарубежный рынок).

Предпосылка микроэкономической теории заключается в наблюдении за тенденциями рынка или отрасли и тем, как они влияют на принятие решений организацией или отдельным лицом, касающихся распределения редких и/или ограниченных ресурсов.

Теории систем и маркетинга являются третьими и четвертыми по частоте использования теориями по категориям эффективного управления предприятиями, рыночными отношениями и логистическими бизнес-продажами.

Теории маркетинговых каналов стали большим активом для логистики и управления цепочками поставок, поскольку они породили много дискуссий в этих дисциплинах и внутри них. Также неудивительно, что теория систем является одной из наиболее используемых, поскольку сложность цепочек поставок, возможно, всесторонне анализируется через системный взгляд. В частности, использование теории маркетинга и систем более очевидно

в изучении логистических систем. Вероятно, это связано со сложностью измерения взаимосвязей между функциональными областями логистики и транспортировкой. Эти теоретические основы помогают принятию решений, сопровождающих оптимизацию затрат на различные функции по сравнению с общими затратами [4, с. 499].

Таким образом, теория логистики в основном базируется на экономике, стратегическом управлении, маркетинге и организационной теории. При этом ряд ученых, таких как Ф. Круйссен, В. Дуллаерт, Х. Флерен, считают, что логистика долгое время была в дискурсе гуманитарной географии [6, с. 131]. В свете важности географического положения удивительно, что гуманитарная география (особенно субдисциплины транспортной географии и экономической географии) и смежные дисциплины недооценены, поскольку пространственное развитие значительно выиграло от них на протяжении всей истории развития науки [5, с. 61].

Основные теории местоположения, включая теорию промышленного местоположения, рыночную сеть и теорию центрального места, были созданы через региональную экономику и экономическую географию.

Теория местоположения также была связана с другими областями, такими как теория торговли и промышленной организации. Ее происхождение можно проследить до классической теории местоположения, созданной, когда экономисты обнаружили императивные связи между экономическими процессами и конкретными местоположениями. Применение теории местоположения было полезным, поскольку оно позволяет идентифицировать проблемы, для которых могут быть разработаны планы по улучшению социального благосостояния, обеспечению экологической устойчивости и стимулированию экономического роста [22, с. 32].

Что касается научных исследований академических работ по логистике Китая, существует не так много исследований и дискуссий, основанных на классификации теорий и истории развития науки. С быстрым развитием логистической науки и постоянным углублением логистических исследований постоянно возникают новые проблемы и новые области. Расширение области логистических исследований отражает практические потребности быстрого развития макроэкономики и логистической отрасли.

Темы исследований статей, отмеченных наградами на ежегодной академической конференции по логистике Китая, включают как макрологику, так и микрообласти. В дополнение к традиционным областям логистических технологий, цепочек поставок, региональной логистики, управления логистикой, логистических предприятий, логистических сетей и информатизации логистики также появились новые области исследований, такие как финансирование логистики и портовая логистика. Стоит отметить, что эти направления исследований включают две статьи по логистике и философии, логистике и экологии, которые отражают исследовательскую тенденцию кросс-интеграции логистики и других областей.

Китайские ученые У Пэйцзянь, Ян Дун и Чэнь Ханьхуэй разделили темы исследовательской литературы по логистике на 15 категорий, а именно: информатизация, промышленность, предприятие, макроуровень, местный уровень, третья сторона, хранение и транспортировка, цепочка поставок, стандартизация, модель, электронная коммерция, таланты, образование, зарубежная логистика, стоимость исполнения и другие категории [24].

Люй Дун, Вэй Цян, Ни Нань, Ян Ицин, Лю Юйтин и Ван Жуи предложили два метода классификации: один состоит в том, чтобы разделить темы исследований в области логистики на пять основных категорий: макро, отрасль, регион, местный уровень и предприятие; другой основан на новых тенденциях, которые возникли в последние годы в Китае. Темы исследований разделены на семь категорий: информатизация, управление цепочками поставок, электронная коммерция, логистика третьих сторон, планирование логистики, затраты на производительность и логистический парк [23].

Сяо Цзяньхуэй разделил темы исследований в области логистики на следующие категории: информационные технологии, менеджмент, предприятия, сторонняя логистика, логистические объекты, услуги и распределение [25]. Линь Сен, Чэнь Юхун, Чэнь Хун и Цю Жунцзю разработали тематический глоссарий на основе «Национальной стандартной логистической терминологии Китайской Народной Республики» (именуемой «Логистическая терминология»), сформировав следующие категории: логистические технологии, цепочка поставок, логистические предприятия и ин-

форматизация логистики, логистическое оборудование, сторонняя логистика, затраты на логистику, обратная логистика, зеленая логистика и другие темы исследований в области логистики [26, с. 260].

Приведенные выше классификации являются относительно подробными и конкретными и могут лучше отражать ситуацию с логистическими исследованиями в Китае. Однако, учитывая быстрое развитие логистической отрасли и самой науки, а также постоянное углубление логистических исследований, приведенные выше классификации не могут полностью отражать последние исследования в области логистики.

Заключение. Основная цель научных усилий в области эффективного управления предприятиями, рыночными отношениями и логистическими бизнес-продажами — понять явления посредством разработки теорий. Циклический процесс создания и проверки теорий позволяет ученым накапливать научные знания, которые информируют исследования, практику и политику. Таким образом, управление логистикой в организации подразумевает балансировку трех ключевых концепций: времени, стоимости и качества. Своевременная доставка товаров имеет решающее значение для поддержания удовлетворенности клиентов, а эффективное управление логистическими расходами может привести к повышению прибыльности.

Ценность для клиента и логистика — это связанные концепции, которые оказывают влияние на управление цепочкой поставок. Создание ценности для клиентов — это аспект того, как работают предприятия. Оно в значительной степени зависит от эффективности логистических операций. Концепция ценности для клиента относится к преимуществам, которые клиенты ощущают, когда они приобретают и используют продукт или услугу. Эти преимущества охватывают такие аспекты, как качество продукта, его цена, удобство, послепродажное обслуживание и общий опыт. Постоянное предоставление ценности клиентам имеет решающее значение для содействия удовлетворенности, лояльности и пропаганде, все из которых способствуют росту и долгосрочной жизнеспособности компании.

Следовательно, когда логистика интегрируется в управление цепочкой поставок, она оказывает влияние на создание и улучшение ценности для клиентов. Компании, которые

могут эффективно управлять своими логистическими операциями, с большей вероятностью будут предоставлять ценность для клиентов, получать преимущество и достигать долгосрочного успеха. Более того, растущая сложность глобального бизнес-ландшафта, отмеченная стремительным технологическим прогрессом, меняющимися предпочтениями клиентов и усиливающейся конкуренцией, представляет собой дополнительный уровень сложности, когда речь идет об эффективном управлении предприятиями, рыночными отношениями и логистическими бизнес-продажами. Тем не менее это недостижимо, но также необходимо для компаний, стремящихся преуспеть в сегодняшней конкурентной среде, преодолеть эти проблемы и использовать потенциал логистики и управления цепочками поставок.

Литература

1. Дмитриев, А.В. Формирование и развитие цифровых экосистем транспортно-логистического обслуживания: диссертация доктора экономических наук: 08.00.05 / А.В. Дмитриев. — Санкт-Петербург, 2021. — 410 с.
2. Сергеев, В.И. Тенденции развития логистики и управления цепями поставок / В.И. Сергеев // Логистика сегодня. — 2022. — № 2. — С. 120–125.
3. Alves, J. Is Industry 5.0 a Human-Centred Approach? A Systematic Review / J. Alves, T.M. Lima, P.D. Gaspar // Processes. — 2023. — № 11 (1). — P. 193.
4. Ashby, A. Making connections: A review of supply chain management and sustainability literature / A. Ashby, M. Leat, M. Hudson-Smith // Supply Chain Management: An International Journal. — 2012. — № 17. — PP. 497–516.
5. Braudel, F. Civilization and capitalism, 15th–18th century, Vol. II: The wheels of commerce / F. Braudel. — University of California Press, New York, NY, 1992. — 680 p.
6. Cruijssen, F. Horizontal Cooperation in Logistics: Opportunities and Impediments / F. Cruijssen, W. Dullaert, H. Fleuren // Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review. — 2007. — № 43. — PP. 129–142.
7. Defee, C.C. An inventory of theory in logistics and SCM research / C.C. Defee, B. Williams, W.S. Randall // International Journal of Logistics Management. — 2010. — № 21 (3). — PP. 404–489.
8. Karatas-Cetin, C. Logistics research beyond 2000: Theory, method and relevance / C. Karatas-

- Cetin, G. Denktas-Sakar // *Asian Journal of Shipping and Logistics*. — 2013. — № 29 (2). — PP. 125–144.
9. Leng, J. Industry 5.0: Prospect and retrospect / J. Leng, W. Sha, B. Wang, P. Zheng, C. Zhuang, Q. Liu, L. Wang // *Journal of Manufacturing Systems*. — 2022. — № 65. — PP. 279–295.
10. Muniz, Jr. Trade union and Industry 4.0 implementation: two polar cases in Brazilian trucks manufacturing / J. Muniz Jr., F.R. Martins, D. Wintersberger, J.P. Oliveira Santos // *Journal of Workplace Learning*. — Ahead-of-Print. — 2023. — 10.1108/JWL-10-2022-0137.
11. Oliver, K. Supply Chain Management: Logistics Catches Up with Strategy. In: Christopher M. (ed.) *Logistics, The strategic issues* / K. Oliver, M. Webber. — Chapman and Hall: London, 1982. — PP. 63–75.
12. Schmenner, R.W. On theory in operations management / R.W. Schmenner, M.L. Swink // *Journal of Operations Management*. — 1998. — № 17 (1). — PP. 97–113.
13. Shinohara, M. *European and Japanese Logistics Paradigms An Explorative and Comparative Study of the Dynamics of Logistics Management: Thesis to obtain the degree of Doctor from the Erasmus University Rotterdam* / Masato Shinohara. — Original English edition is published by Maruzen Planet Co., Ltd., TOKYO, 2006. — 215 p.
14. Smykay, E.W. *Logistical management: a systems integration of physical distribution management and materials management* / E.W. Smykay, Donald J. Bowersox, Frank H. Mossman. — New York: Macmillan, 1978. — 552 p.
15. Stock, J.R. Applying theories from other fields to logistics / J.R. Stock // *International Journal of Physical Distribution and Logistics Management*. — 1997. — № 27 (9/10). — PP. 515–539.
16. Stock, J.R. Doctoral research in logistics-related areas: 1987–1991 / J.R. Stock, D.A. Lührsen // *Journal of Business Logistics*. — 1993. — № 14 (2). — PP. 197–373.
17. Stock, J.R. Doctoral research in supply chain management and/or logistics-related areas: 1999–2004 / J.R. Stock, C.J. Broadus // *Journal of Business Logistics*. — 2006. — № 27 (1). — PP. 139–496.
18. Swanson, D. Applying theories from other disciplines to logistics and supply chain management: A systematic literature review / D. Swanson, L. Goel, K. Francisco, J. Stock // *Transportation Journal*. — 2017. — № 56 (3). — PP. 299–356.
19. Vanichchinchai, A. Total quality management and supply chain management: similarities and differences / A. Vanichchinchai, B. Igel // *The TQM Magazine*. — 2009. — № 21 (3). — PP. 249–260.
20. Wilson, E.J. A two-step model of influence in group purchasing decisions / E.J. Wilson, A.G. Woodside // *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. — 1994. — № 24 (5). — PP. 34–44.
21. Winkelhaus, S. Logistics 4.0: a systematic review towards a new logistics system / S. Winkelhaus, E.H. Grosse // *International Journal of Production Research*. — 2020. — № 58 (1). — PP. 18–43.
22. 何景师, 王术峰, 徐兰. 碳排放约束下我国三大湾区城市群绿色物流效率及影响因素研究 [J]. *铁路运输与经济*, 2021, 43(8): 30–36 = Хэ Цзинши, Ван Шуфэн, Сюй Лань. Исследование эффективности зеленой логистики и факторов влияния в трех крупных городских агломерациях Китая при ограничении выбросов углерода // *Железнодорожный транспорт и экономика*. — 2021. — № 43 (8). — С. 30–36.
23. 吕冬, 魏强, 倪楠, 杨一青, 刘雨婷, 王瑞. 我国第三方物流的研究趋势及发展对策 [J]. *社会科学前沿*, 2022, 11(3): 952–962 = Люй Дун, Вэй Цян, Ни Нань, Ян Ицин, Лю Юйтин, Ван Жуй. Тенденции исследований и стратегии развития третьей стороны логистики в Китае // *Социальные науки*. — 2022. — № 11 (3). — С. 952–962.
24. 武佩剑, 杨栋, 陈汉辉. 我国物流研究二十年: 演进与发展—基于 CiteSpace V 的文献计量分析 [J]. *五邑大学学报(自然科学版)*, 2019, 33(1): 54–61 = У Пэйцзянь, Ян Дун, Чэнь Ханьхуэй. Двадцать лет исследований логистики в Китае: эволюция и развитие — библиометрический анализ на основе CiteSpace V // *Журнал Университета Уйи (естественные науки)*. — 2019. — № 33 (1). — С. 54–61.
25. 肖建辉. 物流高质量发展研究述评与展望 [J]. *中国流通经济*, 2020 (8): 14–26 = Сяо Цзяньхуэй. Обзор и перспективы исследований в области качественного развития логистики // *Китайская экономика обращения*. — 2020. — № 8. — С. 14–26.
26. 胡萍, 李娜. 我国绿色物流研究现状综述 [J]. *管理科学与工程*, 2021, 10(3): 258–264 = Ху Пин, Ли На. Обзор текущего состояния исследований в области зеленой логистики в Китае // *Management Science and Engineering*. — 2021. — № 10 (3). — С. 258–264.

Статья поступила в редколлегия: 23.03.2025 г.

Адаптивная система оценки интеллектуального капитала высшего учебного заведения

Олесиук Юлия Степановна,

*аспирант кафедры банкинга и финансовых рынков,
ассистент кафедры экономики и бизнеса,
Полесский государственный университет
(г. Пинск, Беларусь)*

Статья посвящена разработке адаптивной системы оценки интеллектуального капитала университетов, направленной на учет региональных особенностей, различий в ресурсной базе и уровне развития инновационной инфраструктуры. На примере Полесского государственного университета, создавшего биотехнологический кластер и технопарк, показано, как интеграция образования, науки и предпринимательства трансформирует подходы к оценке интеллектуального капитала. Несмотря на рост внебюджетного финансирования и коммерциализацию проектов, белорусские вузы сталкиваются с системными вызовами: сокращением научных кадров, недостаточным финансированием НИОКР, а также региональными дисбалансами, усиливающими отток кадров и абитуриентов в столицу. SWOT-анализ ПолесГУ выявил сильные стороны, такие как развитая инновационная экосистема, и угрозы, включая конкуренцию со столичными вузами и риски устаревания инфраструктуры. Для решения этих проблем предложена гибкая система оценки интеллектуального капитала, объединяющая четыре группы показателей: интеллектуальная среда, инновационная инфраструктура, академический потенциал и международное сотрудничество. Методика адаптирована для вузов с различным уровнем развития инновационной инфраструктуры. Интегральный показатель рассчитывается с учетом эталонных значений, что обеспечивает объективность сравнения. Автор подчеркивает необходимость государственных мер поддержки региональных университетов. Внедрение предложенной системы оценки может стать основой для снижения региональных дисбалансов и укрепления инновационного потенциала высшего образования в Беларуси.

The article is devoted to the development of an adaptive system for assessing the intellectual capital of universities, aimed at taking into account regional peculiarities, differences in the resource base and the level of development of innovation infrastructure. The paper shows how the integration of education, science and entrepreneurship transforms the approaches to intellectual capital assessment using the example of Polesky State University, which has created a biotechnology cluster and technopark. Despite the growth of extra-budgetary funding and commercialization of projects, Belarusian HEIs face systemic challenges: reduction of scientific personnel, insufficient funding for R&D, as well as regional imbalances that increase the outflow of personnel and applicants to the capital. The SWOT analysis of PolesSU revealed strengths, such as a developed innovation ecosystem, and threats, including competition with metropolitan universities and risks of infrastructure obsolescence. To address these problems, a flexible system of intellectual capital assessment is proposed, combining four groups of indicators: intellectual environment, innovation infrastructure, academic potential and international cooperation. The methodology is adapted for universities with different levels of innovation infrastructure development. The integral indicator is calculated taking into account the reference values, which ensures the objectivity of comparison. The author emphasizes the need for state support measures for regional universities. The implementation of the proposed assessment system can become a basis for reducing regional imbalances and strengthening the innovation potential of higher education in Belarus.

Введение. Теоретико-методологические основы исследования интеллектуального капитала в экономической сфере заложены трудами зарубежных и отечественных ученых. Основоположниками теории выступили И.Д. Афанасенко, Г.С. Вечканов, Б.В. Салихов, чьи работы определили ключевые подходы к анализу нематериальных активов как драйвера экономического роста [1–3].

В развитие концепции значительный вклад внесли Г. Беккер, Э. Брукинг, В.Л. Иноземцев, Б.Б. Леонтьев, В.А. Супрун, Т. Шульц, которые углубили понимание структуры и функций интеллектуального капитала [4–9]. К.Э. Свэйби, Т. Стюарт, Л. Эдвинссон разработали методы оценки и управления интеллектуальными ресурсами [10–12].

Среди белорусских ученых вопросы накопления, сохранения и применения интеллектуального капитала в экономике раскрыты в работах М.Н. Базылевой, В.В. Богатырева, Н.И. Богдан, А.В. Бондаря, В.Ю. Друк, О.А. Золотаревой, И.В. Корнеевец, С.А. Кристиневич, Н.В. Маковской [13–26]. Следует также отметить исследования Н.А. Жебентяевой, посвященные интеллектуальной безопасности в национальной экономике [27]. В ее трудах анализируются факторы и тенденции, угрожающие устойчивости развития интеллектуального потенциала, а также механизмы защиты знаний и инноваций в условиях цифровизации и глобальных вызовов.

Информационная база исследования включает научные публикации современных отечественных и зарубежных авторов, материалы государственных органов Республики Беларусь, статистические данные национальных (Белстат) и международных организаций (ООН, Всемирный банк). Статья нацелена на исследование интеллектуального капитала высшего учебного заведения.

Целью статьи является разработка гибкой методики оценки интеллектуального капитала университетов, учитывающей региональную специфику, различия в ресурсной базе и развитии инновационной инфраструктуры. Методика призвана обеспечить объективность сравнения вузов, поддержать стратегическое управление и выявить точки роста для усиления конкурентоспособности университетов.

Основная часть. Традиционно интеллектуальный капитал белорусских вузов фокусировался на образовательных и научных задачах: подготовка кадров, публикационная активность, участие в фундаментальных исследова-

ниях. Однако внедрение модели «Университет 3.0», предполагающей интеграцию образования, науки и предпринимательства, трансформирует подходы к его оценке и использованию. Ярким примером служит Полесский государственный университет, который не только создал за последние три года 10 малых инновационных предприятий, включая технологию электрохимической очистки воды без реагентов, внедренную на крупном мясокомбинате Беларуси, но и стал ядром инновационно-промышленного кластера в области биотехнологий и зеленой экономики.

Кластер объединил научно-исследовательские лаборатории ПолесГУ, биотехнологический центр, технопарк «Полесье» и стартап-движение. Его ключевая цель — обеспечить импортозамещение и экспорт биопродукции, заменив химические аналоги решениями биологического синтеза. Университет активно внедряет концепцию «смартзаводов», где ИТ-диагностика и интерактивные процессы оптимизируют производство, а бизнес-модели франчайзинга и краудинвестинга привлекают средства частных инвесторов. Благодаря этому внебюджетное финансирование вуза выросло на 5 %, а доля коммерческих проектов в научной деятельности достигла 19,61 %.

Если ранее ключевыми критериями интеллектуального капитала университета были число публикаций в журналах, входящих в наукометрические базы данных Scopus, WoS, в журналах, входящих в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований (далее — Перечень ВАК), а также конкурс на бюджетные и платные места при поступлении в вуз, то сегодня добавляются количество патентов, уровень кооперации с бизнесом (в ПолесГУ кластер имеет 6 профилей — от органического растениеводства до биозащиты окружающей среды) и удовлетворенность бизнес-партнеров. Аналогичные процессы наблюдаются в БГУИР и БНТУ, где акцент смещен на ИТ-стартапы и промышленные инновации. Тем не менее белорусская система высшего образования сталкивается с рядом системных вызовов, требующих комплексных решений для укрепления интеллектуального потенциала.

- Сокращение численности исследователей, включая обладателей научных степеней, обусловлено недостаточной привлекательностью научной карьеры. Недостаточный уровень оплаты труда, слабая интеграция

аспирантуры/докторантуры с реальным сектором экономики снижают мотивацию молодых ученых.

- Доля внебюджетных источников в научной деятельности остается незначительной. Недостаточное развитие механизмов государственно-частного партнерства и слабое вовлечение иностранных инвесторов ограничивают возможности масштабирования исследований.
- Доминирование публикационной активности (Перечень ВАК РБ, WoS, Scopus) как ключевого критерия оценки ученых снижает внимание к практико-ориентированным исследованиям, востребованным бизнесом.
- Несмотря на рост экспорта высокотехнологичных товаров и вовлеченности МСП в инновации, Беларусь сталкивается с системным отставанием в развитии инновационного потенциала из-за критически низкого финансирования НИОКР, дефицита STEM-кадров, снижения занятости в наукоемких секторах и слабой интеграции научных разработок в реальный сектор экономики (таблица 1).

Анализ показателей Европейского инновационного табло (EIS 2023) подтверждает ключевые вызовы, стоящие перед системой высшего образования Республики Беларусь. Показатель выпуска аспирантов и докторантов в STEM-областях (0,28 на 1 тыс. человек

в 2023 г.) остается критически низким, что ограничивает восполнение научных кадров. Это коррелирует с проблемой сокращения численности исследователей и слабой мотивацией к научной карьере из-за невысокой оплаты труда. Доля населения 25–34 лет с высшим образованием остается на одном уровне с 2019 г., что указывает на отсутствие прогресса в повышении качества человеческого капитала. Расходы госсектора на НИОКР (0,18 % ВВП в 2023 г.) и бизнеса (0,39 % ВВП) значительно ниже уровня ЕС (средний показатель по ЕС — 2,2 % ВВП). Это ограничивает коммерциализацию исследований и создание прорывных технологий. Доля расходов на инновации, не связанные с НИОКР, упала с 1,39 % в 2019 г. до 0,58 % в 2023 г., что отражает снижение интереса бизнеса к не-исследовательским инновациям. Увеличение доли иностранцев в аспирантуре (до 14,93 % в 2023 г.) не компенсирует отток местных кадров. Снижение доли занятых в наукоемких секторах (с 36,04 до 35,47 %) подтверждает сохранение миграционных рисков. Несмотря на рост доли МСП в инновационных проектах (до 0,68 %), расходы на одного занятого в инновациях снизились с 333,9 руб. (2019 г.) до 317,3 руб. (2023 г.), что указывает на недостаток ресурсов для масштабирования изобретений.

Несмотря на общие вызовы, региональные вузы, такие как Полесский государственный

Таблица 1. Ключевые показатели EIS 2023, отражающие системные вызовы инновационного развития Беларуси

	Категория	Показатель	2019	2020	2021	2022	2023
1	Финансирование НИОКР	1.1. Доля расходов госсектора на НИОКР (% ВВП)	0,2	0,2	0,16	0,17	0,18
		1.2. Доля расходов бизнеса на НИОКР (% ВВП)	0,37	0,34	0,3	0,3	0,39
2	Кадровый потенциал	2.1. Выпуск аспирантов в STEM (на 1 тыс. чел. 25–34 лет)	0,23	0,26	0,28	0,24	0,28
		2.2. Доля населения 25–34 лет с высшим образованием (%)	40,8	40,8	40,8	40,8	40,8
3	Интеграция науки и бизнеса	3.1. Доля МСП в совместных инновационных проектах (%)	0,39	0,43	0,56	0,57	0,68
		3.2. Продажа новых инноваций (% товарооборота)	15,27	15,66	18,02	16,3	20,65
4	Влияние на экономику	4.1. Занятость в наукоемких секторах (%)	36,04	36,35	35,22	35,29	35,47
		4.2. Экспорт высокотехнологичных товаров (%)	32,1	33,9	31,7	34,5	37,6

Источник: Белстат (<https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/nauka-i-innovatsii/innovatsii/>)

университет, сталкиваются с дополнительными барьерами, связанными с концентрацией ресурсов в столичном регионе. Минск, как главный научно-образовательный центр, привлекает абитуриентов, преподавателей и инвестиции, усиливая неравенство регионов. Даже при наличии уникальной инфраструктуры (ледовая арена, технопарк «Полесье», биотехнологический кластер) ПолесГУ испытывает риски оттока кадров. Выпускники и молодые ученые мигрируют в столицу, что подрывает воспроизводство кадрового потенциала региона. Это угрожает не только вузу, но и устойчивости Полесского региона, где университет выступает ключевым работодателем и инновационным хабом. Поэтому при оценке интеллектуального капитала вузов необходимо разрабатывать дифференцированные подходы, учитывающие не только академические метрики, но и вклад в развитие территорий. Необходимы также меры государственного уровня для предотвращения интеллектуальной миграции — от налоговых льгот для инновационных компаний до формирования региональных на-

учных фондов. Теоретико-методологические основы исследования интеллектуального капитала выявили системные вызовы, характерные для белорусских вузов. Для преодоления этих проблем перейдем от макроанализа к микро-стратегиям. ПолесГУ, являясь типичным региональным университетом Беларуси, демонстрирует тем не менее уникальный кейс сочетания инновационных инициатив (биотехнологический кластер, технопарк, стартап-площадка) с системными ограничениями (кадровая миграция, недофинансирование). На его примере проведем SWOT-анализ (таблица 2), результаты которого станут основой для разработки стратегии развития в матрице Томпсона–Стриккланда (таблица 3), формирования критериев оценки интеллектуального капитала и матрицы практических рекомендаций (таблица 4). Такой подход позволит не только адаптировать общенациональные тренды к локальным условиям, но и предложить модель, применимую для других региональных вузов страны.

Матрица Томпсона–Стриккланда как инструмент стратегического управления требует не

Таблица 2. SWOT-анализ деятельности регионального университета на примере Полесского государственного университета

Сильные стороны	Возможности
1. Высокий уровень материально-технической базы: учебные корпуса, научные лаборатории (включая 4 отраслевые), спортивный комплекс, общежития 2. Квалифицированный профессорско-преподавательский состав: высокая мотивация и опыт 3. Развитая инновационная экосистема (кластер в биотехнологиях, технопарк «Полесье», стартап-школа, конкурсы инвестпроектов) 4. Широкий спектр образовательных программ — от бакалавриата до докторантуры, адаптированных под рынок труда 5. Студенческая поддержка: кружки, клубы, программы развития лидерства	1. Расширение аудитории посредством цифровизации, внедрения ИКТ для онлайн-образования и привлечения новых абитуриентов 2. Партнерство с государством и бизнесом в совместных проектах в науке, образовании и инновациях 3. Международное сотрудничество в формах: академического обмена, совместных исследований с зарубежными вузами 4. Открытие новых востребованных программ: IT, зеленые технологии, биоэкономика 5. Спортивные инициативы: партнерство с организациями Беларуси и России для развития инфраструктуры
Слабые стороны	Угрозы
1. Низкая привлекательность для абитуриентов из-за удаленности от столицы, слабая информированность о возможностях вуза 2. Ограниченное трудоустройство выпускников из-за менее развитого рынка труда в регионе 3. Слабая вовлеченность бизнеса, проявляющаяся в недостаточной поддержке студенческих стартапов и исследований 4. Низкие позиции в рейтингах из-за ограниченной международной представленности университета 5. Риски распада кластера по причине слабого взаимодействия участников, недостатка кооперации в научной деятельности	1. Конкуренция со столичными и зарубежными вузами и отток абитуриентов и преподавателей 2. Снижение качества образования из-за дефицита финансирования и кадров 3. Устаревание материальной базы и высокие затраты на модернизацию 4. Снижение мотивации студентов из-за отсутствия финансирования инновационных проектов 5. Угроза стагнации из-за прекращения деятельности кластера и ухудшение бизнес-среды региона

Источник: собственная разработка

Таблица 3. Матрица Томпсона–Стрикленда для Полесского государственного университета

Сильные стороны + возможности	Сильные стороны + угрозы
1. Запуск онлайн-программ с использованием ИКТ для привлечения иностранных абитуриентов и расширения аудитории	1. Продвижение кластера в области биотехнологий и зеленой экономики через рекламу материально-технической базы, чтобы снизить конкуренцию со столичными вузами
2. Создание междисциплинарных программ (IT + биоэкономика) совместно с зарубежными вузами	2. Вовлечение бизнес-партнеров в экспертизу студенческих стартапов для повышения мотивации студентов
3. Развитие спортивного партнерства с РФ и странами ЕАЭС для коммерциализации спортивного комплекса	3. Использование технопарка «Полесье» для модернизации материальной базы, в том числе за счет краудфандинга
4. Привлечение грантов от местных и республиканских органов власти для финансирования стартапов и исследований	4. Организация стажировок в кластере для улучшения трудоустройства выпускников
5. Расширение кластера через сотрудничество с заказчиками кадров для усиления инновационной экосистемы	5. Создание франшизных проектов на базе кластера, чтобы снизить риски его распада
Слабые стороны + возможности	Слабые стороны + угрозы
1. Цифровой маркетинг для повышения осведомленности о программах университета	1. Устаревание инфраструктуры + снижение финансирования → потеря конкурентоспособности
2. Партнерство с бизнесом для трудоустройства выпускников (стажировки, гранты)	2. Слабая вовлеченность бизнеса → снижение качества исследований и студенческих проектов
3. Международные программы двойных дипломов со странами ЕАЭС для повышения рейтингов	3. Низкие рейтинги → отток абитуриентов в столицу/за рубеж
4. Краудфандинговая платформа для привлечения средств в стартапы	4. Риск распада кластера → ухудшение взаимодействия с заказчиками
5. Проект «Гарантия диплома» с участниками кластера	5. Снижение мотивации студентов → сокращение научной активности

Источник: собственная разработка

только анализа внутренних и внешних факторов, но и опоры на объективные данные об интеллектуальном капитале университета. Однако эффективное применение подобных методов невозможно без четкой системы оценки, которая позволит количественно измерить ключевые элементы интеллектуального капитала, идентифицировать точки роста и риски, создать основу для сравнения с другими вузами.

С этой целью мы предлагаем четыре группы показателей: развитости интеллектуальной среды, инновационной инфраструктуры, академического потенциала, международного сотрудничества с присвоением веса каждому критерию (таблица 4).

Для расчета итоговой оценки по каждой группе используется формула:

$$I_j = \sum_{i=1}^m \frac{k_{\phi i}}{k_{bm}} \times \Delta \quad (1)$$

где I_j — итоговая оценка по j -й группе показателей;

$k_{\phi i}$ — фактический уровень i -го показателя в j -й группе;

k_{bm} — эталонный уровень i -го показателя в j -й группе;

Δ — удельный вес i -го показателя.

Эталонные значения будут установлены экспертным методом или на основе отраслевых нормативов. Так, например, для ПолесГУ по показателю 4.1 (доля иностранных студентов) эталоном может служить средний уровень по региональным вузам Беларуси. По показателю 2.2 (финансирование НИОКР) — среднее значение по университетам с аналогичной инновационной инфраструктурой.

После этого будет рассчитан интегральный показатель оценки интеллектуального капитала университета путем суммирования фактических оценок по каждой категории. Предло-

Таблица 4. Система оценки интеллектуального капитала университета

Показатели	Вес показателя в группе	Единица измерения
<i>1. Интеллектуальная среда. Вес группы – 25 %</i>		
1.1. Удельный вес выпускников, продолживших обучение в аспирантуре	15 %	%
1.2. Количество публикаций (Web of Science, Scopus, РИНЦ, Перечень ВАК РБ) на 1 ППС	25 %	шт./чел.
1.3. Удельный вес защитивших диссертации в течение 3 лет после аспирантуры	20 %	%
1.4. Количество научных мероприятий (конференции, семинары) на 100 студентов	20 %	шт./100 чел.
1.5. Уровень цифровизации (LMS, Moodle, онлайн-курсы)	20 %	индекс (0–100 %)
<i>2. Инновационная инфраструктура. Вес группы – 25 %</i>		
2.1. Доля стартапов, получивших финансирование	25 %	%
2.2. Сумма внебюджетного финансирования НИОКР на 1 сотрудника	30 %	руб./чел.
2.3. Динамика прироста членов кластера (среднегодовой темп)	20 %	%
2.4. Интегральная оценка технопарка по методике Макарук О.Е. [28]	25 %	баллы (по шкале методики)
<i>3. Академический потенциал. Вес группы – 35 %</i>		
3.1. Доля преподавателей с учеными степенями (доктора/кандидаты)	30 %	%
3.2. Доля студентов, участвующих в грантах и исследовательских программах	25 %	%
3.3. Средний балл ЦТ абитуриентов	20 %	балл
3.4. Количество учебников и монографий, изданных ППС за год	15 %	шт.
3.5. Удовлетворенность студентов качеством образования (опрос)	10 %	индекс (0–100 %)
<i>4. Международное сотрудничество. Вес группы – 15 %</i>		
4.1. Доля иностранных студентов	25 %	%
4.2. Количество международных соглашений на 1 кафедру	30 %	шт./кафедра
4.3. Доля участников программ обмена (студенты/преподаватели)	25 %	%
4.4. Количество совместных публикаций с иностранными авторами	20 %	шт.

Источник: собственная разработка

женная система оценки интеллектуального капитала изначально разрабатывалась для университетов, обладающих инновационной инфраструктурой (технопарки, кластеры). Однако для вузов, которые не имеют подобных ресурсов, мы предлагаем модифицированную методику, обеспечивающую сопоставимость результатов (таблица 5). Многие университеты компенсируют отсутствие технопарков через партнерства с бизнесом, участие в международных проектах или поддержку студенческих

стартапов. Эти направления должны быть отражены в оценке. Для таких университетов мы предлагаем перераспределить веса групп и заменить специфические показатели. Предлагается также введение альтернативных показателей. Так, например, для университета, который не имеет кластера, но активно сотрудничает с местными предприятиями, показатель «Количество партнерств с бизнесом» отражает его вклад в развитие региона, что не менее значимо, чем наличие технопарка.

Таблица 5. Система оценки интеллектуального капитала университета (универсальная версия)

Показатели	Вес показателя в группе	Единица измерения	Примечание
1. Интеллектуальная среда. Вес группы – 25 %			
1.1. Удельный вес выпускников, продолживших обучение в аспирантуре	15 %	%	Для всех вузов
1.2. Количество публикаций (WoS, Scopus, РИНЦ, Перечень ВАК РФ) на 1 ППС	25 %	шт./чел.	
1.3. Удельный вес защитивших диссертации в течение 3 лет после аспирантуры	20 %	%	
1.4. Количество научных мероприятий на 100 студентов	20 %	шт./100 чел.	
1.5. Уровень цифровизации (LMS, онлайн-курсы)	20 %	индекс (0–100 %)	
2. Инновационная инфраструктура. Вес группы – 15 %			
2.1. Доля студентов, создавших стартапы	30 %	%	Для вузов без технопарка заменяет показатель 2.1
2.2. Объем внебюджетного финансирования НИОКР на 1 сотрудника	40 %	руб./чел.	Для всех вузов
2.3. Количество партнерств с бизнесом/НИИ	30 %	шт.	Для вузов без технопарка заменяет показатель 2.3-2.4
3. Академический потенциал. Вес группы – 40 %			
3.1. Доля преподавателей с учеными степенями	25 %	%	Увеличен вес группы
3.2. Количество патентов на 1 ППС	20 %	шт./чел.	Добавлен для вузов без технопарка
3.3. Средний балл ЦТ абитуриентов	15 %	балл	
3.4. Доля преподавателей, вовлеченных в прикладные исследования	25 %	%	Заменяет показатель 3.4
3.5. Удовлетворенность студентов качеством образования	15 %	индекс (0–100 %)	
4. Международное сотрудничество. Вес группы – 20 %			
4.1. Доля иностранных студентов	25 %	%	Увеличен вес группы
4.2. Количество международных соглашений на 1 кафедру	30 %	шт./кафедра	
4.3. Доля участников программ обмена	25 %	%	
4.4. Участие в международных инновационных проектах	20 %	шт.	Добавлен для вузов без технопарка

Источник: собственная разработка

Для каждой таблицы (таблицы 4 и 5) устанавливаются свои эталоны, учитывающие контекст. Для вузов с технопарками эталоном может быть средний показатель по технопаркам университетов Беларуси. Для вузов без инфраструктуры — средние значения по региональным университетам или университетам с аналогичными условиями.

Предполагается, что рейтинги должны формироваться отдельно для каждой группы университетов. Университеты с технопарками конкурируют между собой, а вузы без технопарков — в своей категории.

Закключение. Предложенная адаптивная система оценки интеллектуального капитала университетов позволяет сопоставить деятельность университетов в условиях разно-

образия их деятельности, различия ресурсной базы и уровня развития инновационной инфраструктуры.

Разделение на две версии системы оценки ИК (для вузов с технопарками и без них) позволяет учесть сильные стороны каждого типа университетов. Использование общих принципов оценки (академический потенциал, цифровизация, международное сотрудничество) в сочетании с адаптивными модулями обеспечивает сопоставимость результатов без ущерба для уникальности вузов.

Предложенная методика мотивирует вузы инвестировать в доступные им направления — от студенческих стартапов до участия в международных исследовательских проектах.

Для Беларуси, где региональные университеты сталкиваются с вызовами кадровой миграции, внедрение такой системы может стать основой для формирования государственных программ поддержки образования, учитывающих территориальные особенности.

Литература

1. Афанасенко, И.Д. Логистика в системе совокупного знания / И.Д. Афанасенко, В.В. Борисова. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2024. — 169 с.
2. Вечканов, Г.С. Микроэкономика: учебник для вузов / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2012. — 464 с.
3. Салихов, Б.В. Экономическая теория: учебник / Б.В. Салихов. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дашков и К°, 2016. — 724 с.
4. Беккер, Г.С. Человеческое поведение: экономический подход / Г.С. Беккер. — М.: ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.
5. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал / Пер. с англ. / Э. Брукинг. — СПб.: Питер, 2001. — 288 с.
6. Иноземцев, В.Л. Интеллектуальный капитал: субъективные оценки неосязаемых активов // За десять лет. К концепции постэкономического общества / В.Л. Иноземцев. — М.: Academia, 1998. — 528 с.
7. Леонтьев, Б.Б. Интеллектуальная природа. Системное мышление. Интеллектология. Идеология / Б.Б. Леонтьев, В.Б. Леонтьева. — М.: РИНФО, 2019.
8. Супрун, В.А. Интеллектуальный капитал: главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке / В.А. Супрун. — М., 2006. — 190 с.
9. Schultz, T.W. The Economic Value of Education / T.W. Schultz. — New York: Columbia University Press, 1963.
10. Sveiby, K.-E. The New Organizational Wealth: Managing and Measuring Knowledge-Based Assets / K.-E. Sveiby. — San Francisco, 1997. — 275 p.
11. Стюарт, Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт. — М.: Поколение, 2007.
12. Edvinsson, L. Intellectual Capital: Realizing your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. Harper Business / L. Edvinsson, M. Malone. — New York, 1997. — P. 18.
13. Базылев, Н.И. Макроэкономика: учеб. пособие / Н.И. Базылева, С.П. Гурко, М.Н. Базылева. — Минск: БГЭУ, 2009. — 190 с.
14. Богатырева, В.В. Человеческий капитал, инвестиции и инновации: фундаментальный и прикладной аспекты исследования взаимосвязи / В.В. Богатырева // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: Экономические и юридические науки. — 2015. — № 5. — С. 94–97.
15. Богдан, Н.И. Инновационная политика / Н.И. Богдан. — Минск: Четыре четверти, 2019. — 308 с.
16. Бондарь, А.В. Управление природным капиталом в окнах роста зеленой экономики Республики Беларусь / А.В. Бондарь, А.П. Чуракова // Вестник Белорусского государственного экономического университета. — 2017. — № 6. — С. 9.
17. Друк, В.Ю. Человеческий капитал как важнейший фактор активизации научно-инновационной деятельности вуза / В.Ю. Друк, О.А. Золотарева, О.А. Румак // Молодой ученый: ежемесячный научный журнал. — 2013. — № 5. — С. 292–296.
18. Золотарева, О.А. Проблемы формирования человеческого капитала в системе высшего образования / О.А. Золотарева, А.А. Минченко // Экономика и банки: научно-практический журнал. — 2009. — № 2. — С. 36–41.
19. Золотарева, О.А. Специфика краудфинансирования инновационных проектов вуза / О.А. Золотарева // Экономика и банки: научно-практический журнал. — 2017. — № 2. — С. 9–15.
20. Олесиук, Ю.С. Интеллектуальный капитал как актив университета / Ю.С. Олесиук, О.А. Золотарева // Экономика и банки: научно-практический журнал. — 2023. — № 1. — С. 13–22.
21. Золотарева, О.А. Искусственный интеллект, финансовая стабильность и уроки теории рациональных ожиданий / О.А. Золотарева // Проблемы управления. — 2024. — № 4 (94). — С. 7–13.

22. Корнеев, И.В. Человеческий капитал: проблемы формирования, накопления и использования: моногр. / И.В. Корнеев; под общ. науч. ред. А.В. Бондаря. — Минск: БГЭУ, 2008.
23. Кристиневич, С.А. Институциональные условия воспроизводства человеческого капитала в инновационной экономике: монография / С.А. Кристиневич, А.М. Омелянюк. — Брест: БрГТУ, 2008. — С. 162
24. Кристиневич, С.А. Человеческий капитал в контексте национальной безопасности: инвентаризация терминологии / С.А. Кристиневич // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых, социальных и инженерных подходов: сборник материалов XI Международной научно-практической конференции, 23 ноября 2017 г.: в 2 т. / Белорусский национальный технический университет; пред. редкол. С.Ю. Солодовников. — Минск: БНТУ, 2017. — Т. 1. — 2017. — С. 57–58.
25. Кристиневич, С.А. Инвестиции в человеческий капитал Республики Беларусь: проблема эффективности / С.А. Кристиневич // Модернизация хозяйственного механизма сквозь призму экономических, правовых и инженерных подходов: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию Белорусского национального технического университета, Минск, 29 октября 2015 г. / Белорусский национальный технический университет; редкол.: С.Ю. Солодовников [и др.]. — Минск, 2016. — С. 120–123.
26. Маковская, Н.В. Методы расчета стоимости человеческого капитала на белорусских предприятиях / Н.В. Маковская // Актуальные проблемы современной экономики: материалы Респ. конференция молодых ученых, Минск, 23 декабря 2003 г. / М-во образования РБ, Белорус. гос. экон. ун-т; [редкол.: В.Н. Шимов (гл. ред.) и др.]. — Минск: БГЭУ, 2004. — С. 196–198.
27. Жебентяева, Н.А. Интеллектуальный капитал в системе интеллектуальной безопасности / А.В. Бондарь, Н.А. Жебентяева // Вестн. Полоц. гос. ун-та. — Сер. Д. Экон. и юрид. науки. — 2016. — № 14. — С. 7–13.
28. Макарук, О.Е. Технопарки в региональных инновационных системах: проблемы оценки эффективности [Электронный ресурс] / О.Е. Макарук // Вестник Брестского государственного технического университета. — Серия: Экономика. — 2018. — № 3. — С. 107–111.

Статья поступила в редколлегия: 24.03.2025 г.

Налоговые льготы как способ воздействия подходного налога с физических лиц на решение социальных задач

Евсейчикова Наталья Николаевна,

кандидат экономических наук,

доцент кафедры налогов и налогообложения

*УО «Белорусский государственный экономический университет»
(г. Минск, Беларусь)*

Рост благосостояния и качества жизни в достаточной степени зависит от ряда различных социально-экономических факторов, а также от намечаемых целей и задач социальной политики государства. Обеспечение высоких жизненных стандартов населения основывается в том числе и на стабильной положительной динамике реальных денежных доходов, на конечный размер которых воздействуют законодательно установленные налоговые преференции, применяемые при расчете подходного налога с физических лиц.

The growth of well-being and quality of life depend to a sufficient extent on a number of different socio-economic factors, as well as on the planned goals and objectives of the state's social policy. Ensuring high living standards for the population is based, among other things, on the stable positive dynamics of real monetary income, the final amount of which is affected by legislatively established tax preferences applied when calculating income tax from individuals.

Одним из основных вопросов налоговой политики государства является выбор оптимальной модели льгот, содействующих решению социальных задач. Уже с начала XX в. спектр преференций, снижающих размеры налога на доходы физических лиц, становился разнообразным и обширным. Применение налоговых льгот является одной из популярных мер, обеспечивающих плательщикам увеличение доходов за счет снижения налоговой нагрузки, усиление мотивации к труду и, как следствие, рост занятого населения в экономике.

В современной системе подходного налогообложения Республики Беларусь также используется множество налоговых преференций, число и содержание которых постоянно уточняются. На сегодняшний день узаконенные льготы предоставляются плательщикам с учетом разных критериев. В связи с социальной ориентацией отечественной экономики в подходном налогообложении они в основном направлены на уменьшение сумм налогового изъятия для менее обеспеченных категорий граждан, а также на создание стимулов для привлечения капитала в отдельные сферы

экономической деятельности, решения определенных социальных задач и др.

Первостепенное значение в системе социально ориентированных льгот принадлежит преференциям, направленным на улучшение демографической ситуации. Для любой страны ее жители являются важнейшим ресурсом устойчивого развития. Главным фактором роста количества населения являются процессы воспроизводства. Они определяют возобновление и качество трудовых ресурсов, оказывают воздействие на динамику общественного производства и потребления, уровень развития сферы услуг и другое.

Республика Беларусь не стала исключением. Увеличение рождаемости является одной из основных целей государственной программы социально-экономического развития страны. Задача демографической политики — стабилизировать численность населения и создать условия для его постепенного роста [6].

Эффективная роль государства в демографическом аспекте может быть также реализована посредством формирования иных долгосрочных экономических предпосылок к устойчивым

процессам роста населения республики. Так, с целью создания семейного капитала в рамках реализации проекта «Большая семья» в 2015 г. была увеличена основная ставка подоходного налога на 1 процентный пункт (с 12 до 13 %). За счет дополнительных поступлений сумм данного платежа законодательство предусматривает при рождении, усыновлении (удочерении) третьего и последующих детей открытие депозитных счетов для размещения денежных средств в размере 10 000 долл. США. С 2020 г. установленная базовая сумма закреплена в белорусских рублях и на 1 января 2025 г. составляла 33 275 руб. Данными накоплениями можно воспользоваться по достижении ребенком 18 лет с целью погашения расходов на образование, улучшение жилищных условий либо досрочно, например, при оплате медицинских услуг. Необходимо отметить, что получаемый семейный капитал полностью освобождается от налогообложения [8].

В мировой практике подобная государственная поддержка применяется достаточно широко. Так, в Российской Федерации с 2007 г. аналогичные выплаты распространяются на семьи при рождении (усыновлении) второго и последующего ребенка. Расходование выделенных средств возможно уже через три года после получения сертификата, а на оплату кредита на строительство или покупку жилья — сразу же после открытия депозита.

В нашей стране реализация белорусского проекта «Большая семья» позволила за 10 лет открыть более 143 211 депозитных счетов «Семейный капитал»:

- 82,6 тыс. депозитных счетов на 826 млн долл. США;
- 60,6 тыс. депозитных счетов на 1,57 млрд бел. руб.

На сумму на банковском счете ежегодно начисляются проценты. Они привязаны к индексу потребительских цен и меняются каждый год.

Также с 2025 г. было введено несколько важных положений, касающихся получения семейного капитала. Так, новый Указ Президента Республики Беларусь дал право на назначение семейного капитала иностранным гражданам и лицам без гражданства. Для этого нужно постоянно проживать в Беларуси и принять гражданство нашей страны не позднее одного года со дня рождения (усыновления, удочерения) третьего и последующего ребенка [8].

Согласно принятым законодательным нормам данные финансовые средства имеют долговременный характер использования, из-за чего снижается их стимулирующая роль.

В этой связи целесообразно пересмотреть вопрос о возможности расходования выделенных средств в более ранние сроки и расширить спектр их использования на другие социально важные цели. Например, на ежемесячные выплаты по содержанию ребенка до трех лет, компенсацию расходов в детском дошкольном учреждении, дополнительное внешкольное образование и т.п.

Необходимость таких изменений подтверждают результаты опроса, проводимого Исследовательским центром ИПМ. Согласно собранным данным, в семьях при принятии решения о рождении третьего и последующего ребенка основной проблемой является «наличие соответствующих жилищных условий и уровень доходов семьи» [9]. Уменьшение сроков выплаты семейного капитала и расширение целей его использования способно оказать позитивное воздействие на принятие семьями подобного решения.

Следует отметить, что в Республике Беларусь уже многие годы используются и иные механизмы государственной поддержки семей с детьми. К примеру, с рождением первого ребенка разовая выплата составляет 10 бюджетов прожиточного минимума (далее — БПМ), при рождении второго и последующих детей — 14 БПМ. При расчете пособий во внимание принимается средний заработок матери до ухода в декретный отпуск. Размер данной выплаты на первого ребенка составляет 35 % от среднего заработка, на второго и последующих детей — 40 %. В некоторых случаях выплачивается пособие на детей от 3 до 18 лет. Его величина соответствует половине БПМ, установленного в зависимости от возраста ребенка [7].

Особое внимание в нашей стране уделяется усилению социальной поддержки семей, воспитывающих детей с инвалидностью. Пособия по уходу за ними дифференцированы в зависимости от степени утраты здоровья детей и составляют от 100 до 120 % БПМ. В значительной степени поддерживаются многодетные семьи, которым, кроме государственных пособий, за счет бюджетных ассигнований осуществляются выплаты единовременной материальной помощи к учебному году (до 30 % БПМ), предусматривается бесплатное питание в школе, снижение расходов за пользование

учебниками и учебными пособиями. Родители, воспитывающие трех и более несовершеннолетних детей, имеют право оплачивать некоторые жилищно-коммунальные услуги по субсидируемым тарифам. Для них также законодательно предусмотрен один оплачиваемый свободный день в неделю и др. [2]. Все вышеперечисленные средства как в натуральном, так и в денежном выражении полностью освобождены от налогообложения и в полном объеме поступают физическим лицам.

Отметим, что размер получаемых пособий не зависит от уровня доходов семьи и, соответственно, не учитывает имеющуюся дифференциацию семей по уровню обеспеченности. Действующая система пособий по уходу за ребенком в большей степени ориентирована на интересы семей с относительно невысоким уровнем дохода. Интересы средне- и высокодоходных групп женщин смещены, как правило, в пользу стратегии трудовой активности, нежели продолжительного нахождения в отпуске по уходу за ребенком и получения в этот период пособия, размер которого ниже утраченных трудовых доходов [10].

В этой связи определенную нагрузку в решении вопросов координирования социальных процессов в качестве гибкого инструмента регулирования получаемых доходов для групп населения, ориентированных на трудовую активность, может взять на себя подоходный налог. В отличие от других видов обязательных платежей, данный налог непосредственно воздействует на доходы населения и тем самым способен усилить влияние на реализацию намечаемых социальных мероприятий. Важность этого актуализируется с учетом проводимой в стране демографической политики, нацеленной на создание благоприятных условий для рождения и воспитания в семьях детей.

Белорусским налоговым законодательством предусмотрен ряд фискальных инструментов, которые дифференцируются в зависимости от возраста, количества детей, в том числе с ограниченными физическими возможностями. Данные льготы представлены фиксированной суммой в белорусских рублях. Они подлежат вычету из налогооблагаемых доходов обоих родителей (за исключением лишенных родительских прав), вне зависимости от размера их дохода.

При наличии двух и более несовершеннолетних детей Налоговым кодексом Республики Беларусь с 2012 г. предусмотрен повышен-

ный размер вычета. Он также предоставляется обоим родителям на каждого ребенка вне зависимости от их дохода.

Для вдов (вдовцов), одиноких родителей, опекунов или попечителей, имеющих детей, размер налогового вычета почти в 2 раза больше общеустановленного. За период с 2009 по 2025 г. он увеличился в 7 раз (с 14 до 97 руб.). Кроме того, в 2011 г. было уточнено понятие «одиноким родителем». К льготной категории стали причислять одного из родителей при условии лишения второго родительских прав. При этом на семьи с детьми, родители которых находятся в разводе, данная норма не распространяется [4, 3].

Несмотря на дифференцированный подход к плательщику и положительную динамику размеров данных льгот, следует признать их недостаточное воздействие на улучшение демографической ситуации. Это происходит вследствие:

- отсутствия учета материального состояния родителей при определении размера вычета;
- низкого размера льготы. Так, несмотря на то что за период 2009–2025 гг. налоговый вычет на ребенка до 18 лет увеличился почти в 5 раз и составил в 2025 г. 51 руб., он не оказывает значительного влияния на налоговую нагрузку плательщиков. Его удельный вес в январе 2025 г. в среднем составил примерно 2 % номинальной начисленной среднемесячной заработной платы по республике и лишь 12–13 % БПМ, предусмотренного на одного ребенка. Такой размер вычета не покрывает даже минимально необходимые расходы на содержание ребенка;
- неравных налоговых условий при предоставлении льгот для родителей, находящихся в разводе и воспитывающих несовершеннолетних детей. Это затрагивает в первую очередь малообеспеченные неполные семьи, где среднедушевой доход остается низким. Государственная помощь таким семьям также возможна за счет причисления данных плательщиков к категории «одиноким родителем» [3].

Опыт соседних стран подтверждает, что более высокие размеры льгот на детей направлены на поддержку в первую очередь семей с низким уровнем доходов. Так, в Российской Федерации суммы вычетов в 1,6–1,8 раза больше, чем в Республике Беларусь. Российское налоговое законодательство, в отличие от бело-

русского, предусматривает отдельный вычет на ребенка-инвалида, который в 8,5 раза превышает размер стандартных льгот на детей [5].

Таким образом, для повышения действенности подоходного налога в качестве инструмента, активно влияющего на решение демографических проблем, необходимо уточнить условия предоставления льгот на детей. В качестве главного критерия обоснованности их величины целесообразно использовать утвержденный бюджет прожиточного минимума, установленный в зависимости от возраста ребенка. При этом соответствующую льготу предоставлять одному из родителей, что снизит расходы на администрирование данной преференции.

Совершенствование рассматриваемых льгот в перспективе окажет положительное воздействие не только на численность населения, но и на количество занятых в экономике, которое на современном этапе также имеет тенденцию к снижению. Кроме того, на положительную динамику указанных выше показателей влияет рост доходов населения. В некоторой степени увеличение остающихся в распоряжении денежных средств возможно за счет применения налоговых преференций и, как следствие, снижения налоговой нагрузки.

Так, например, в подоходном налогообложении, помимо налоговых вычетов на детей, предусмотрен ряд иных льгот, способствующих уменьшению налогового бремени плательщика.

К льготам, направленным на стимулирование и вовлечение в трудовую деятельность, относятся освобождение (полное либо частичное) от налогообложения дополнительных материальных поощрений (подарков, призов), оплата санаторно-курортного лечения работников и др. Кроме того, плательщикам в лице индивидуальных предпринимателей предоставляется возможность уменьшить налоговую базу подоходного налога на сумму фактически произведенных и документально подтвержденных расходов либо в размере не более 20 % общей суммы, подлежащих налогообложению доходов от осуществляемой ими предпринимательской деятельности.

Однако, несмотря на некоторые позитивные изменения в стране и наличие ряда налоговых льгот, нерешенной проблемой остается наличие семей с низким уровнем обеспеченности. Нерешенным вопросом является разница между высокими и относительно низкими среднедушевыми доходами населения. В целом для

нашей страны характерна незначительная степень расслоения общества по доходам. В частности, коэффициент Джини, показывающий степень неравенства различных вариантов распределения доходов, в Республике Беларусь на протяжении ряда лет в среднем был на уровне 25 %. Для сравнения: индекс концентрации доходов, характеризующий степень социального расслоения, в Армении достигает 37 %, в Грузии — 41 %, в России — 41 % [1].

Процесс усиления расслоения общества выступает отрицательным фактором. Рыночные отношения способствуют углублению социального разделения, увеличивают разрыв между богатыми и бедными группами населения. Продолжающийся процесс роста дифференциации не является благоприятным не только с социальной, но и с экономической точки зрения, поскольку ведет к существенному снижению покупательной способности населения.

На сегодняшний день потребительские расходы являются драйвером современной экономики. Рост количества домашних хозяйств с низкими доходами вызывает сокращение потребления товаров и услуг. Кроме того, процесс разъединения общества на богатых и бедных может стать дестабилизирующим фактором, снижающим предпринимательскую инициативу, инвестиционную активность населения и др.

Между тем налоговые преференции способны сыграть определенную роль в снижении дифференциации населения по уровню доходов. В мировой практике значительно шире используются различные формы и методы финансовой поддержки нуждающихся граждан (налоговые кредиты, отсрочка платежа, налоговая амнистия и др.).

С этой целью при налогообложении доходов в белорусской налоговой практике применяется полное освобождение определенного размера получаемого дохода плательщика, использование пониженной ставки к некоторым видам доходов, а также льготы, предоставляемые особой категории физических лиц. Например, применение повышенного вычета в отношении доходов физических лиц, заболевших и перенесших лучевую болезнь, вызванную последствиями катастрофы на Чернобыльской АЭС, других радиационных аварий, инвалидов 1-й и 2-й группы, в отношении которых установлена причинная связь увечья или заболеваний, приведших к инвалидности, в связи с профессиональной деятельностью, и др. [3].

С целью снижения финансового неравенства физических лиц в белорусской подоходной системе также осуществляется полное освобождение от уплаты налога определенной необлагаемой суммы (стандартного вычета из доходов работника). Его величина за период с 2009 по 2025 г. увеличилась в 7 раз и на 01.01.2025 г. составила 174 руб.

Тем не менее следует отметить, что размер необлагаемого минимума является недостаточным обоснованным, поскольку не совпадает ни с одним экономическим показателем, характеризующим уровень жизни. Стандартный вычет на работника применяется только к доходам, подлежащим налогообложению и не превышающим определенную законодательством сумму. В 2025 г. для получения льготы такой доход не должен был превышать 1054 руб., что значительно меньше, чем среднемесячная номинальная начисленная заработная плата по стране [3].

Изначально в результате проведенной налоговой реформы 2009 г. установленный необлагаемый минимум практически соответствовал величине БПМ, а сумма для его применения почти в полтора раза превышала среднемесячную начисленную заработную плату по стране. Однако за последние 15 лет экономические показатели уровня жизни и оплаты труда значительно опередили налоговые нормы.

В Налоговом кодексе Республики Беларусь также с целью снижения численности малообеспеченных слоев населения и уменьшения разрыва в получаемых ими доходах предусмотрен вычет в сумме фактически произведенных расходов на строительство жилья, погашение кредитов белорусских банков, займов, полученных с этой целью и др. Данные льготы могут стать действенными при поддержке жителей с низкой заработной платой. Отметим, что такие преференции предоставляются только на основе признания физических лиц нуждающимися в улучшении жилищных условий.

Таким образом, с учетом изложенного можно утверждать, что основной путь к решению постоянно возникающих социальных проблем проходит через стабилизацию экономики, подъем производства, что должно повлечь за собой постепенное повышение уровня жизни населения, рост его благосостояния. Государство в рамках проводимой социальной политики предоставляет ряд выплат, льгот и освобождений.

Определенная роль в координации вопросов регулирования социальных процессов за

счет установленных преференций возложена на подоходный налог, который, в отличие от других видов обязательных платежей, непосредственно воздействует на доходы населения и тем самым способен оказывать некоторое влияние на реализацию намечаемых социальных мероприятий. Однако в дальнейшем для скорейшего достижения поставленных целей и решения выдвигаемых социальных задач необходимо продолжать корректировать систему подоходного налогообложения, в том числе и в части оптимизации существующих льгот. В целом можно отметить, что пространство для данных действий существует. В этой ситуации при внедрении предлагаемых мер налоговые льготы могут стать более действенным инструментом изменения социально-экономических и политических условий при решении национальных проблем.

Литература

1. Андрианов, В.Д. Благосостояние граждан России внутри страны и за рубежом [Электронный ресурс] / В.Д. Андрианов // Право и закон. — Режим доступа: <http://p.120-bal.ru/finansi/32405/index.html>. — Дата доступа: 22.01.2025.
2. Детское пособие в Беларуси [Электронный ресурс] // VisaSam.ru. — Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/pereezdsng/detskoe-posobie-v-belarusi.html>. — Дата доступа: 20.01.2025.
3. Закон Республики Беларусь от 13 декабря 2024 г. № 47-З / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь, 20.12.2024, 2/3133.
4. Налоговый кодекс Республики Беларусь. Особенная часть [Электронный ресурс]: 19 дек. 2002 г., № 159-З; принят Палатой представителей 19 дек. 2018 г.: одобр. Советом Респ. 20 дек. 2018 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 30.12.2018 г. / Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. — Режим доступа: http://nalog.gov.by/uploads/documents/NK_ot_2018-12-30_N_159-z.pdf. — Дата доступа: 22.01.2025.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Статья 218 «Стандартные налоговые вычеты» [Электронный ресурс] // Налоговый кодекс РФ: послед. ред. НК РФ 2019 с изм. — Режим доступа: <http://nalogovyykodeks.ru/statya-218.html>. — Дата доступа: 22.02.2025.
6. Об утверждении Национальной программы демографической безопасности Республики Бела-

русь на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 11 авг. 2011 г., № 357 // Консультант Плюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. — Минск, 2021.

7. Пособия при рождении ребенка [Электронный ресурс] / Myfin.by: белорус. портал. — Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/posobie-pri-rozhdenii-rebenka> <https://myfin.by/wiki/term/posobie-pri-rozhdenii-rebenka>. — Дата доступа: 22.02.2025.

8. Семейный капитал в 2025 году: как его получить и на что потратить [Электронный ресурс] / Tochka.by: белорус. портал. — Режим доступа: https://tochka.by/articles/life/semeynyy_kapital_v_2025_godu_kak_ego_poluchit_i_na_chno_potratit/

[kapital_v_2025_godu_kak_ego_poluchit_i_na_chno_potratit/](https://tochka.by/articles/life/semeynyy_kapital_v_2025_godu_kak_ego_poluchit_i_na_chno_potratit/) — Дата доступа: 22.02.2025.

9. Щербина, Н. Демография в ловушке социальной политики: какие меры (не) помогут увеличить рождаемость в Беларуси [Электронный ресурс]: дискус. материал РДР/19/4, 28 окт. 2019 г. / Н. Щербина // Исследовательский центр ИПМ. — Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2019r04.pdf>. — Дата доступа: 22.02.2025.

10. Юодешко, В.И. Финансовые аспекты социальной защиты / В.И. Юодешко // Финансы, учет, аудит. — 2018. — № 5. — С. 10–13.

Статья поступила в редколлегию: 24.03.2025 г.

Состав и классификация объектов недвижимости

Хмель Екатерина Викторовна,

*кандидат экономических наук,
заведующая кафедры «Экономика, организация строительства
и управления недвижимостью»,
Белорусский национальный технический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Вопросы, связанные с классификацией объектов недвижимости, имеют первостепенное значение для специалистов по недвижимости, бухгалтерскому учету, налогообложению, статистике и юриспруденции. В данной статье представлен детальный анализ объектов недвижимости и сформулированы ключевые критерии для их классификации. На основании выделенных критериев была разработана укрупненная классификация объектов недвижимости, учитывающая их юридические, экономические и технические особенности. Разработанная укрупненная классификация позволяет различным специалистам в рамках каждой группы объектов недвижимости (природные, смешанные, классические, специфические, юридические) проводить свою систематизацию по своим уникальным признакам.

Issues related to the classification of real estate properties are of paramount importance to specialists in real estate, accounting, taxation, statistics, and law. This article presents a detailed analysis of real estate properties and defines the key criteria for their classification. Based on the selected criteria, an expanded classification of real estate properties has been developed taking into account their legal, economic and technical features. The developed consolidated classification enables various specialists within each group of real estate (natural, mixed, classical, specific, legal) to conduct their systematization based on their unique characteristics.

Введение. Недвижимость как вид имущества занимает особое место в экономике любой страны, так как охватывает все сферы деятельности человека (выступает в качестве средств производства и объекта потребления) и обладает уникальными физическими (архитектурно-планировочные, землеустроительные и строительные решения, состав материалов, грунтов и т.д.) и экономическими характеристиками (стоимость, выгода и затраты от владения и использования). Также стоит учесть и юридические аспекты, влияющие на объекты недвижимости, которые представлены в качестве объекта гражданских прав.

Многообразие объектов недвижимости и разность подходов к их классификации в зависимости от сферы деятельности (налогообложение, бухгалтерский учет, риелторская деятельность, статистика, юриспруденция и т.д.) не позволяют провести комплекс-

ный анализ объектов недвижимости с учетом их физических, экономических и юридических особенностей.

Основная часть. Наиболее системный теоретический подход к недвижимости представлен в трудах таких ученых, как Жигалова В.Н., Гровер Р.И., Соловьев М.М., Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А., Медведа Н.И., Бровкин А.В., Гурьянова Л.В., Кухарчик В.А. и другие.

Так, Жигалова В.Н. предлагает классифицировать объекты недвижимости в зависимости от их происхождения и назначения на «естественные или природные (земельные участки, леса и многолетние насаждения, участки недр, водные объекты), искусственные или постройки (жилая недвижимость, коммерческая и общественная)» [1, с. 10]. Следует отметить, что к недвижимости Жигалова В.Н. относит все водные объекты (по-

верхностные и подземные). Однако подземные водные объекты — это «сосредоточение вод в недрах, имеющее определенные границы, объем и признаки режима подземных вод и состоящее из одного или нескольких водоносных горизонтов» [2]. Таким образом, в участок недр входят все ресурсы недр, в том числе и подземные воды. В соответствии с приведенным определением к водным ресурсам как объекту недвижимости следует относить только поверхностные водные объекты.

Гровер Р.И и Соловьев М.М. предлагают классифицировать недвижимость как «объекты, созданные человеком (здания и сооружения; объекты незавершенного строительства; имущественные комплексы предприятий и другие сложные объекты) и природой (земля, участки недр)» [3, с. 12]. В данном определении представлены новые виды объектов недвижимости по сравнению с предыдущей классификацией, но следует отметить отсутствие лесов, многолетних насаждений, поверхностных водных объектов. Такой подход к объектам недвижимости обусловлен редкостью фигурирования в стандартной практике специалистов по недвижимости объектов, созданных природой.

Медведева Н.И. и Бровкин А.В. предлагают подразделять объекты недвижимости на «искусственные объекты (постройки) и естественные (природные). К естественным объектам относят земельный участок, лес и многолетние насаждения, обособленные водные объекты и участки недр, которые еще называют и «недвижимостью по природе». Искусственные объекты, по их мнению, включают в себя: жилую и коммерческую недвижимость; общественные (специальные) здания и сооружения; инженерные сооружения, которые получили название «недвижимость по закону» [4, с. 137]. В данном определении появляется новый объект недвижимости — инженерные сооружения, к которым авторы относят мелиоративные сооружения, дренаж, комплексную инженерную подготовку земельного участка под застройку и сооружения подобного характера. Следует отметить, что в данном определении используется понятие «обособленные водные объекты», под которым следует понимать «искусственный, замкнутый объект поверхностных вод, не имеющий гидравлической связи с другими поверхностными водными объектами, созданный в результате человеческой деятельности» [5].

Такое уточнение не только разграничивает водные ресурсы на поверхностные и подземные, но и указывает на участие человека в их создании, оставляя открытым вопрос относительно созданных природой поверхностных водных объектов.

Такое же подразделение объектов недвижимости представлено Гурьяновой Л.В. и Кухарчиком В.А., но в их работе еще сделан акцент на техническое состояние и готовность объектов недвижимости: «объекты могут быть полностью построены и готовы к эксплуатации, могут требовать реконструкции или капитального ремонта, а также относиться к незаконченным объектам строительства» [6, с. 13]. Данное уточнение позволяет учесть особенности налогообложения объектов недвижимости в зависимости от их технического состояния: консервация, реконструкция, модернизация или капитальный ремонт. Также сведения о техническом состоянии и готовности искусственных объектов недвижимости влияют на определение их стоимости, сроки продажи и другие экономические характеристики.

Асаул А.Н., Абаев Х.С., Молчанов Ю.А. предлагают учитывать физическую сущность объектов недвижимости, классифицируя их как связанные с землей и не связанные с землей, а также различать объекты недвижимости по происхождению: «созданные природой без участия человека; являющиеся результатом труда человека; созданные трудом человека, но связанные с природной основой настолько, что в отрыве от нее функционировать не могут» [7, с. 9]. Как мы видим, авторами представлены принципы классификации объектов недвижимости с учетом воздействия на них труда человека, но четкая классификация или перечень объектов недвижимости в их работе отсутствует.

Григорьев А.В., Козин П.П., Козин П.А. под недвижимостью понимают «совокупность недвижимых вещей с соответствующим пакетом прав и обременений. Иначе: объекты недвижимости — это земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, участки леса, а также здания, сооружения, инфраструктура, коммуникации или насаждения» [8, с. 96]. В данном определении по сравнению с предыдущими сделан акцент на обязательное правовое регулирование объектов недвижимости, а также в качестве объектов недвижимости рассматриваются инфраструктура и коммуникации.

В широком смысле инфраструктура понимается «как элемент материально-технического обеспечения производства и социальной сферы» [9, с. 5], то есть как совокупность сооружений, зданий, систем и служб, необходимых для функционирования производственной сферы и обеспечения условий жизнедеятельности общества, поэтому, скорее всего, авторы подразумевали инженерную инфраструктуру. Согласно ст. 1 Кодекса Республики Беларусь «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности» инженерная инфраструктура представлена совокупностью «инженерных сетей, их частей, изолированных помещений, обеспечивающих подачу ресурсов (вода, энергия, информация и другие ресурсы) на объекты потребления и в случае необходимости отведение использованных ресурсов» [10].

В конечном итоге понятие «инфраструктура» и «инженерная инфраструктура» включают в себя здания, сооружения и иные объекты недвижимости, объединенные своим назначением. Таким образом, инфраструктура не является отдельным объектом недвижимости. Аналогичная ситуация и с инженерными коммуникациями, которые являются неотъемлемой частью зданий и сооружений.

В постановлении Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете министров Республики Беларусь от 5 июля 2004 г. № 33 «Об утверждении единой классификации назначения объектов недвижимого имущества» [11] представлен перечень объектов недвижимости с учетом их назначения: земельный участок, здание, сооружение, изолированное помещение. Таким образом, можно сделать вывод, что в данном нормативно-правовом акте представлены только самые распространенные объекты недвижимости.

Согласно Закону Республики Беларусь от 22 июля 2002 г. № 133-З «О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним» [12] рассматриваются следующие виды объектов недвижимости: земельные участки; капитальные строения (здания, сооружения); незавершенные законсервированные капитальные строения; изолированные помещения, в том числе жилые; машино-места; предприятия как имущественные комплексы; участки недр, поверхностные водные объекты, леса, многолетние насаждения, воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, суда плавания «река — море», космические объекты; другие виды недви-

мого имущества в случаях, установленных законодательными актами. Такой же перечень объектов недвижимости представлен и в Гражданском кодексе Республики Беларусь [13].

Анализ научных источников и нормативных правовых актов показывает, что нет ни четкого перечня объектов недвижимости, ни единой классификации. Как мы видим, даже в Гражданском кодексе Республики Беларусь нет четкого определения понятия недвижимости или основополагающих признаков для классификации, а просто представлено перечисление объектов недвижимости с указанием общего критерия: прочная связь объектов с землей и невозможность перемещения без несоразмерного ущерба их назначению.

С целью четкой идентификации объектов недвижимости и определения основополагающих критериев для классификации был произведен анализ их определений в соответствии с отечественными и международными нормативными правовыми актами (таблица 1).

Как видно из анализа определений, объекты недвижимости различаются по назначению, степени связи с землей, воздействию труда человека и потребности в управлении, а также регулируются разными нормативно-правовыми актами. Разнообразие объектов недвижимости диктует необходимость детальнее изучить существующие классификации с целью установления основополагающих признаков.

Шерстобитов А.В. и Титоренко Е.А. предлагают подразделять объекты недвижимости на четыре группы [22, с. 110]:

1) недвижимые вещи по своим природным свойствам: земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты;

2) недвижимость по признаку неразрывной физической связи с землей: леса, многолетние насаждения, здания, сооружения и другие объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба невозможно;

3) недвижимость по закону: воздушные суда, суда внутреннего плавания, космические объекты;

4) недвижимость, отнесенная законодательными актами к таковой: предприятия, имущественные комплексы, используемые в предпринимательской деятельности, жилые помещения, объекты незавершенного строительства.

Данная классификация учитывает юридические аспекты объектов недвижимости, но следует отметить сложность установления крите-

Таблица 1. Определения объектов недвижимости в соответствии с отечественными и международными нормативными правовыми актами

Объект недвижимости	Определение	Источник
Земельный участок	Часть поверхности земли, имеющая установленные границы, площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики, отражаемые в Государственном земельном кадастре и документах государственной регистрации.	ст. 17 Кодекса Республики Беларусь о земле [14]
Участок недр	Часть недр с определенными пространственными границами, имеющая характеристики, отражаемые в государственном кадастре недр и акте, удостоверяющем геологический или горный отвод.	п. 42 ст. 1 Кодекса Республики Беларусь о недрах [15]
Поверхностные водные объекты	Естественный или искусственный водоем, водоток, постоянное или временное сосредоточение вод, имеющее определенные границы и признаки гидрологического режима.	п. 26 ст. 1 Водного кодекса Республики Беларусь [2]
Лес	Совокупность древесно-кустарниковой растительности, живого напочвенного покрова, диких животных и микроорганизмов, образующая природный комплекс.	п. 14 ст. 1 Лесного кодекса Республики Беларусь [16]
Многолетние насаждения	Искусственно созданные и дикорастущие древесно-кустарниковые или травянистые насаждения, срок жизни которых более двух лет. К ним относятся деревья, кустарники, газоны, цветники, в том числе выращиваемые и используемые для озеленения и декоративных функций на улицах, площадях, в парках, садах, скверах, на территории предприятий, во дворах жилых домов, на территории садовых домиков (дач), а также живые изгороди, снегозащитные и полезащитные полосы, другие искусственные насаждения.	п. 3.1 — п. 3.2 ТКП 52.3.03-2013 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости многолетних насаждений» [17]
Капитальное строение (здание, сооружение)	Любой построенный на земле или под землей объект, предназначенный для длительной эксплуатации, создание которого признано законченным в соответствии с законодательством, прочно связанный с землей, перемещение которого без несоразмерного ущерба его назначению невозможно, назначение, местонахождение, размеры которого описаны в документах единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.	ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества» [12]
Незавершенное законсервированное капитальное строение	Законсервированный объект строительства, создание которого в качестве капитального строения разрешено в соответствии с законодательством, но не завершено, имеющий прочную связь с землей, назначение, местонахождение, размеры которого описаны в документах единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.	ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества» [12]
Изолированное помещение	Внутренняя пространственная часть капитального строения (здания, сооружения), отделенная от других смежных частей строения перекрытиями, стенами, перегородками, имеющая самостоятельный вход из вспомогательного помещения (вестибюля, коридора, галереи, лестничного марша или площадки, лифтового холла и т.п.) либо с территории общего пользования (придомовой территории, улицы и т.п.) непосредственно или через другие помещения, территорию путем установления сервитута, назначение, местонахождение внутри строения, площадь которой описаны в документах единого государственного регистра недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним.	ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества» [12]
Машино-место	Место стоянки, предназначенное для размещения транспортного средства и являющееся частью капитального строения (здания, сооружения, в том числе автомобильной стоянки), принадлежащее юридическому или физическому лицу и зарегистрированное как объект недвижимого имущества в соответствии с правилами, установленными законодательством о государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним для нежилых изолированных помещений.	ст. 1 Закона Республики Беларусь «О государственной регистрации недвижимого имущества» [12]

Объект недвижимости	Определение	Источник
Предприятие в целом как имущественный комплекс	В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, капитальные строения (здания, сооружения), незавершенные законсервированные капитальные строения, изолированные помещения, машино-места, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законодательством или договором.	ст. 130 Гражданского кодекса Республики Беларусь [13]
Воздушное судно	Летательный аппарат, поддерживаемый в атмосфере за счет взаимодействия с воздухом, отличного от взаимодействия с воздухом, отраженным от поверхности земли или воды.	ст. 1 Воздушного кодекса Республики Беларусь [18]
Морское судно (судно)	Самоходное или несамоходное плавучее сооружение, предназначенное для использования в целях торгового мореплавания.	ст. 2 Кодекса торгового мореплавания Республики Беларусь [19]
Судно внутреннего плавания	Судно, которое по своим техническим характеристикам пригодно и допущено к эксплуатации по внутренним водным путям, за исключением маломерного судна.	ст. 1 Кодекса внутреннего водного транспорта Республики Беларусь [20]
Судно смешанного (река — море) плавания	Судно, которое по своим техническим характеристикам пригодно и допущено к эксплуатации по морским и внутренним водным путям, за исключением маломерного судна.	ст. 1 Кодекса внутреннего водного транспорта Республики Беларусь [20]
Космический объект	Составные части космического объекта, а также средства его доставки и его части.	ст. 1 Конвенции о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами [21]

Источник: разработка автора на основе [2, 12–21]

риев, отвечающих за отнесение объекта к недвижимости по закону (третья группа в классификации) и недвижимости, отнесенной законодательными актами к таковой (четвертая группа в классификации).

А.В. Григорьев, П.П. Козин, П.А. Козин предлагают объекты недвижимости укрупненно классифицировать по следующим признакам [8, с. 69–98]:

- по типу сущности (совокупность физической и юридической сторон);
- по видам основных элементов (земля, улучшения (застройка), права и обременения);
- по наличию или отсутствию основных элементов и их доработок (земля может быть свободной или с застройкой; застройка может быть готовой, требующей завершения строительства, ремонта или сноса);
- по составу основных элементов (земля может быть в виде земельных участков, участков недр, обособленных водных объектов, участков леса и так далее);
- по функциональному назначению (с жилой застройкой, нежилой застройкой, а также суда, космические объекты, иное имущество);
- по виду жилой застройки (жилые дома и дома специального назначения; дачи, коттеджи, садоводческие домики и т.д.);
- по виду нежилой застройки (административной (государственные административные, офисные, банковские, научно-исследовательские, проектные и подобные здания и комплексы); торговой, общественного питания и бытового обслуживания; промышленной; складской и т.д.);

- по специализации (неспециализированные — не ограничиваются конкретным видом использования и продаются на открытом рынке, специализированные — ограничены конкретным видом функционального использования и имеют закрытый рынок или он вообще отсутствует);
- по доходности (доходные и не доходные);
- по времени экспозиции (объекты недвижимости с рыночным и нерыночным временем экспозиции).

Данная классификация очень обширна, хотя авторы говорят об укрупненной оценке объектов недвижимости, также следует отметить отсутствие четких критериев для классификации, так как ко многим объектам недвижимости подходит несколько признаков. Например, жилые дома можно классифицировать по виду жилой застройки и по функциональному назначению, по наличию или отсутствию основных элементов и их доработок, по доходности и т.д. Таким образом, можно сделать вывод, что представленная классификация предназначена для оценки недвижимости, а не для четкого разграничения объектов недвижимости. Также стоит отметить в представленной классификации отнесение к видам основных элементов недвижимости права и обременения, что вызывает недоумение, поскольку эти понятия связаны с юридическими аспектами и не имеют вещественной природы, как земля, здания или сооружения. Поэтому вопрос относительно прав на недвижимость и обременений должен рассматриваться отдельно от классификации объектов недвижимости.

Власенко Т.В., Тимченко Ю.В. предлагают при классификации объектов недвижимости учитывать два аспекта: законодательный, исходя из действующего законодательства; и существующую на рынке объектов недвижимости классификацию, которая подразделяет объекты на «природные (земельный участок, участки недр, обособленные водные объекты) и искусственные (жилая и коммерческая недвижимость, общественные (специальные) здания и сооружения, инженерные сооружения)» [23, с. 61–62]. В данной классификации авторы осуществили объединение общепринятой классификации с особенностями законодательства, что подчеркивает важность учета юридической природы для объектов недвижимости.

Наумова Л. предлагает использовать следующие группы критериев для оценки имуще-

ства как недвижимого: «оценочные — исходящие из оценки стоимости (сравнительной стоимости объекта до и после перемещения, стоимости объекта и расходов на его перемещение и т.д.); технические — исходящие из связанности объекта с землей, из технических характеристик объекта (монолит или легко-возводимые конструкции), наличие или отсутствие фундамента, подведение коммуникаций и т.д.); юридические — исходящие из правовой связи земельного участка и объекта недвижимости, квалификации данного объекта нормативно-правовыми актами и т.д.» [24, с. 7]. В данной классификации рассмотрены основные аспекты, влияющие на определение объекта недвижимости как такового, что очень полезно для юридической практики.

Специфические подходы к классификации объектов недвижимости в зависимости от сферы использования не позволяют установить единые основополагающие признаки для их идентификации и изучения.

Исходя из вышесказанного, предлагаем разработать укрупненную классификацию объектов недвижимости, характеризующую степень участия человека и связи с землей, потребность в управлении, частоту фигурирования в стандартной практике специалистов по недвижимости:

- природные (созданы самой природой без участия человека и не нуждаются в управлении, имеют тесную связь с землей);
- смешанные (созданы человеком на основе природных ресурсов и нуждаются в периодическом управлении, имеют тесную связь с землей);
- классические (созданы человеком, нуждаются в постоянном управлении и фигурируют в стандартной практике специалистов по недвижимости, нуждаются в земельном участке и или (недрах) для создания и функционирования);
- специфические (созданы человеком в ограниченном количестве, с применением сложных технологий, предназначены для непосредственного перемещения по воде, воздуху, в космосе, нуждаются в постоянном управлении и не фигурируют в стандартной практике специалистов по недвижимости, нуждаются в земельном участке при создании, а при функционировании косвенно связаны со специализированными объектами недвижимости (порт, аэропорт, космодром и т.д.);

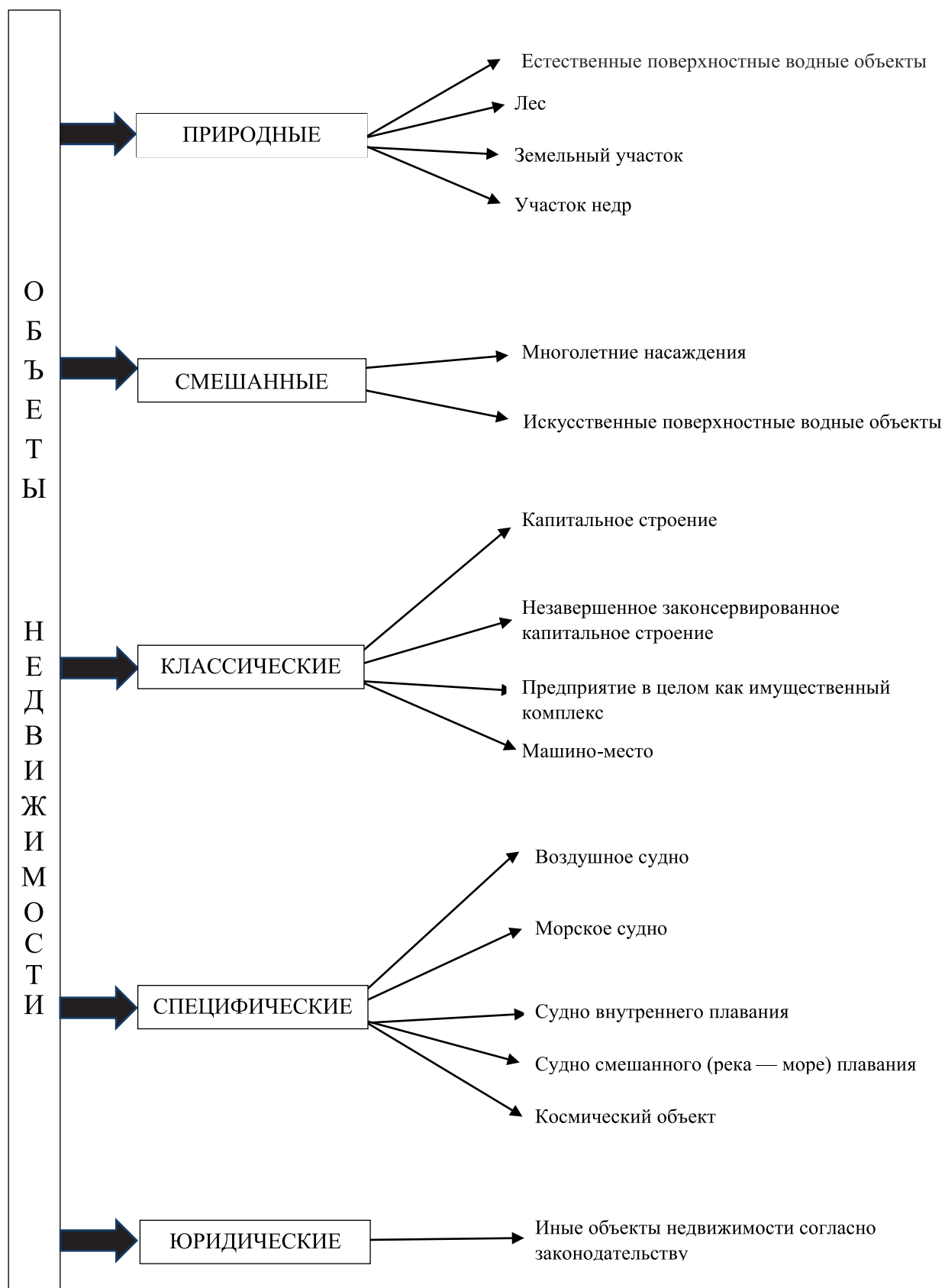


Рисунок 1. Укрупненная классификация объектов недвижимости

Источник: собственная разработка автора

- юридические (не учтены в выше представленных группах и относятся к объектам недвижимости согласно законодательству).

Систематизация объектов недвижимости согласно разработанной классификации представлена на рисунке 1.

Выводы. Предложенная классификация объектов недвижимости учитывает все их многообразие, четко отражает основополагающие признаки в рамках обозначенной группы, дает возможность различным специалистам, работающим с объектами недвижимости, систематизировать их по своим уникальным признакам в пределах каждой группы, а также подчеркнуть их особый правовой статус. Результаты исследования имеют практическое значение для специалистов по недвижимости, маркетингу, бухгалтерскому учету, налогообложению, статистике, юриспруденции, а также представляют интерес для образовательных и научно-исследовательских организаций.

Литература

1. Жигалова, В.Н. Экономика недвижимости: Учебное пособие. — Томск: Эль Контент. — 2012. — С. 164.
2. Водный кодекс Республики Беларусь // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 30 апреля 2014 г. № 149-З. — Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=11031&p0=hk1400149>. — Дата доступа: 01.03.2025.
3. Гровер, Р.И., Соловьев, М.М. Управление недвижимостью. Международный учебный курс: Учебник для бакалавриата и магистратуры. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — С. 347.
4. Медведева, Н.И., Бровкин, А.В. Характеристика и классификация объектов недвижимости // Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2018. — Том 8. — № 9А. — С. 137–145.
5. О модельном Законе «О рациональном использовании и охране трансграничных вод (водных объектов)» // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Постановление Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ, 18 апреля 2014 г. № 40-9, г. Санкт-Петербург. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=n21400115>. — Дата доступа: 01.03.2025.
6. Гурьянова, Л.В., Кухарчик, В.А. Оценка недвижимости: курс лекций. — Минск: БГУ, 2010. — С. 135.
7. Асаул, А.Н., Абаев, Х.С., Молчанов, Ю.А. Теория и практика управления и развития имущественных комплексов. — СПб: Гуманистика, 2006. — С. 250.
8. Григорьев, А.В., Козин, П.П., Козин, П.А. Укрупненная классификация объектов недвижимости // Имущественные отношения в РФ. — 2005. — № 7. — С. 96–99.
9. Сафронов, А.Д. Об общих понятиях «Инфраструктура» // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2017. — № 5 (99). — С. 16–24.
10. Кодекс Республики Беларусь об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 17 июля 2023 г. № 289-З. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk2300289&ysclid=m8n8t8blsx632432047>. — Дата доступа: 01.03.2025.
11. О единой классификации назначения объектов недвижимого имущества // Эталон Online [Электронный ресурс]: Постановление Комитета по земельным ресурсам, геодезии и картографии при Совете министров Респ. Беларусь, 5 июля 2004 г. № 33. — Режим доступа: https://etalonline.by/document/?regnum=w20411310&q_id=2316996&goToSnippet=1. — Дата доступа: 01.03.2025.
12. О государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним // Эталон Online [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 22 июля 2002 г. № 133-З. — Режим доступа: https://etalonline.by/document/?regnum=h10200133&q_id=2317016. — Дата доступа: 01.03.2025.
13. Гражданский кодекс Республики Беларусь // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 7 декабря 1998 г. № 218-З. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=HK9800218&ysclid=m8n9cw5iwg139202393>. — Дата доступа: 01.03.2025.
14. Кодекс Республики Беларусь о земле // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 23 июля 2008 г. № 425-З. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=Hk0800425>. — Дата доступа: 01.03.2025.
15. Кодекс о недрах // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 14 июля 2008 г. № 406-З. — Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=Hk0800406>. — Дата доступа: 01.03.2025.
16. Лесной кодекс // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 24 дек.

2015 г. № 332-З. — Режим доступа: https://etalonline.by/document/?regnum=hk1500332&q_id=2317063. — Дата доступа: 01.03.2025.

17. Технический кодекс установившейся практики ТКП 52.3.03-2013 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости многолетних насаждений» // Информационно-правовая система Нормативка.by [Электронный ресурс]: Приказ Гос. комитета по имуществу Респ. Беларусь, 31 декабря 2013 г. № 314. — Режим доступа: <https://normativka.by/lib/document/500269401?ysclid=m8naezuy21965747759>. — Дата доступа: 01.03.2025.

18. Воздушный кодекс // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 16 мая 2006 г. № 117-З. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk0600117>. — Дата доступа: 01.03.2025.

19. Кодекс торгового мореплавания // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 15 ноября 1999 г. № 321-З. — Режим доступа: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk9900321>. — Дата доступа: 01.03.2025.

20. Кодекс внутреннего водного транспорта // Эталон Online [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 24 июня 2002 г. № 118-З. — Режим доступа: https://etalonline.by/document/?regnum=hk0200118&q_id=2317272. — Дата доступа: 01.03.2025.

21. Международное космическое право: документы Организации Объединенных Наций. — Нью-Йорк, 2017. — С. 116.

22. Шерстобитов, А.В., Титоренко, Е.А. Недвижимость как объект правового регулирования // Вестник Белорусского государственного экономического университета. — 2020. — № 6. — С. 108–115.

23. Власенко, Т.В., Тимченко, Ю.В. Классификация объектов недвижимости на рынке // Экономика и экология территориальных образований. — 2015. — № 1. — С. 61–64.

24. Наумова, Л. Критерии классификации недвижимого имущества // Эж-Юрист. — 2005. — № 4. — С. 6–10.

Статья поступила в редколлегию: 24.03.2025 г.

Доверие в экономике: о важности вопроса и сложности измерения

Кукса Оксана Александровна,

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент Полесского государственного университета
(г. Пинск, Беларусь),*

*докторант Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)*

В статье предложен к дискуссии авторский индекс доверия к отечественной экономике. Автором были отобраны факторы для построения индекса доверия к отечественной экономике, проведен опрос экспертов — ученых и практиков из научных учреждений Беларуси и зарубежных вузов, Министерства финансов Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь, банков Беларуси на предмет определения весов показателей при построении индекса, получения обратной связи, экспертной оценки относительно разрабатываемого индекса доверия. В материале дана интерпретация построенному индексу доверия к экономике.

The article offers for discussion the author's index of trust in the national economy. The authors selected factors for the construction of the index of confidence in the domestic economy. A survey of scientists and experts from scientific institutions of Belarus and foreign universities, the Ministry of Finance of the Republic of Belarus, the National Bank of the Republic of Belarus, commercial banks of the Republic of Belarus in order to determine the weights of indicators in the construction of the index, to receive feedback, expert evaluation of the trust index being developed. The material includes an interpretation of the constructed index of confidence in the economy.

В финансовом мире, как и во всех сферах жизни человека, общества и государства, есть категории и инструменты тактические, оперативные, краткосрочные, а есть стратегические, фундаментальные, долгосрочные. Феномен доверия, о котором пойдет речь в данной статье, относится именно ко второй категории. Именно доверительная среда является той благоприятной почвой, в которой инструменты государственного и рыночного регулирования могут стать наиболее эффективными.

Этимологически денежно-кредитные отношения восходят именно к категории доверия, которая с ходом человеческой и финансовой эволюции обрамлена рамками законов и договорных отношений. И в любом периоде развития общества и государства укрепление доверия даст синергический эффект инструментам экономического регулирования.

Профессор Александр Александрович Аузан в предисловии к своему труду «Культурные коды экономики» говорит о том, что мысли

о влиянии культуры на экономику проходили несколько характерных фаз развития, «когда сначала все говорят «что за чушь», потом «что-то в этом есть» и, наконец, «кто же этого не знает» [1]. Аналогичным образом двигалась и научная мысль о роли доверия в экономике.

Одним их первых ученых и популяризаторов идеи важности доверия в развитии экономики стран был Фрэнсис Фукуяма. Именно он акцентировал внимание на очевидном положительном влиянии доверия на развитие экономики. Профессор Фукуяма писал, что одним из главных уроков изучения экономической жизни является то, что благополучие страны, а также ее состязательная способность на фоне других стран определяются одной универсальной культурной характеристикой — присущим ее обществу уровнем доверия [2].

Доверие — активно исследуемая междисциплинарная категория, представляющая высо-

кий интерес для социологии, политологии, международных отношений, экономики, психологии и других наук. Доверие проявляется горизонтально и вертикально.

Одной из особенностей категории доверия, в том числе в экономике, является сложность ее количественного измерения и выражения. Научная мысль и на этот счет выработала достаточно широкий спектр приемов и методов: международные, национальные и корпоративные опросы, эксперименты, авторские методики, индексы и пр.

Одним из самых масштабных и информативных опросов в этом смысле является Всемирный обзор ценностей WVS (World Value Survey). Проект является исследовательским, объединяет социологов по всему миру и изучает ценности и их воздействие на социальную и культурную жизнь. WVS провел социологические исследования почти в сотне стран. Всего проведено 7 раундов исследований общественного мнения с 1981 по 2022 г. На данный момент открыт новый раунд исследований. В соответствии с данными WVS Беларусь относится к группе стран со средним и выше среднего уровнем доверия [8], что является надежным фундаментом экономического развития страны.

Мичиганский университет рассчитывает Michigan Consumer Sentiment Index — индекс настроения потребителей. Этот индекс является результатом опроса сотрудниками Мичиганского университета потребителей по поводу уверенности в текущей экономической ситуации и рассчитывается с 1966 г.

В еврозоне наряду с The European Values Study (EVS), EMU Consumer Confidence, индексом доверия потребителей измеряется и EMU Industry Confidence, индекс делового доверия бизнеса.

Широко известно ежегодное международное исследование американского агентства Edelman — Барометр доверия Эдельмана (Edelman Trust Barometer). Исследование проводится в форме социологических опросов и показывает уровень доверия граждан разных стран к основным общественным институтам. В рамках этого подхода 2022 году в международном масштабе был присвоен статус «цикла недоверия», а 2023 году — «навигации в поляризованном мире», что исключительно на уровне заголовка свидетельствует о наблюдаемых исследователями снижающихся трендах доверия в международных масштабах.

В Беларуси также активно исследуются вопросы доверия в экономике [3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12 и др.]. Вопросы укрепления доверия к экономике разрабатываются в важнейших документах государственного уровня, например, в Стратегии повышения доверия к национальной валюте до 2035 г., утвержденной Постановлением Совета министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь № 1/1 от 03.01.2020 г.

Одной из актуальных попыток измерения уровня доверия к экономике Беларуси является авторский индекс доверия [4], который разработан и развит автором в данной публикации. Итак, в первоначальной версии индекса индикаторами доверия к экономике были следующие.

1. Уровень инфляции. Ориентируясь на уровень, тренды и перспективы инфляции, экономические агенты корректируют свое экономическое поведение. Данный показатель имеет обратное влияние на уровень доверия.
2. Объемы депозитов секторов экономики в банках страны. Белорусская финансово-кредитная система относится к группе банкоориентированных, банковские институты являются одними из основных финансовых посредников в экономике, а банковские вклады — один из наиболее распространенных способов сбережения накоплений и инвестирования денежных средств. Динамика банковских депозитов всех субъектов экономики прямо пропорционально демонстрирует их доверие к экономике.
3. Объемы кредитов секторам экономики в банках страны. Динамика банковских кредитов всем субъектам экономики прямо пропорционально демонстрирует доверие к экономике.
4. Доля кредитов в иностранной валюте в общем объеме банковских кредитов. С пониманием дискуссионности, здесь рассматривается как один из показателей валютизации экономики, которая в целом негативно влияет на ее рост и доверие. Динамика инвалютных банковских кредитов всех субъектов экономики в логике индекса обратно пропорционально демонстрирует доверие к экономике.
5. Доля депозитов в иностранной валюте в общем объеме банковских депозитов. Рассматривается подобно предыдущему показателю как пример валютизации эко-

номики и желание вкладчиков застраховать свои сбережения от валютных рисков. Динамика банковских депозитов в иностранной валюте всех субъектов экономики здесь обратно пропорционально демонстрирует доверие к экономике.

6. Доля долгосрочных банковских кредитов в общем объеме банковских кредитов. Долгосрочное инвестирование свидетельствует о доверии его сторон к развитию экономики, к прогнозированию экономических процессов в средне- и долгосрочном плане. Положительно характеризует доверие к экономике.
7. Доля долгосрочных банковских депозитов в общем объеме банковских депозитов. Положительно характеризует доверие к экономике.
8. Объем добровольных страховых пенсионных накоплений. Положительно характеризует доверие к экономике, в том числе его долгосрочный характер. (Однако отсутствуют статистические данные за необходимый для построения индекса период.)
9. Прямые иностранные инвестиции. Демонстрируют доверие к экономике страны со стороны внешнего экономического контура. С пониманием дискусионности, особенно в период санкционной нагрузки и международных экономических дисбалансов.
10. Доля рублевой составляющей в денежной массе. Положительно характеризует доверие к отечественной экономике. Фактор, свидетельствующий о девальвации экономики.

Для построения индекса доверия к отечественной экономике был проведен опрос экспертов по поводу оценки влияния предложенных индикаторов, сбор экспертных мнений относительно дополнительных индикаторов оценки. Были опрошены эксперты из Министерства финансов Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь, коммерческих банков Беларуси, а также ученые белорусских и зарубежных вузов. Эксперты дали балльные оценки (веса) предлагаемым индикаторам, а также выразили свои пожелания по поводу рассмотрения возможности включения в индекс следующих дополнительных индикаторов: доля акций в совокупных финансовых активах населения; соотношение денежных средств населения, тезаврированных в налично-денежной форме

в иностранной валюте, к общей сумме депозитов; объем торгов на фондовой бирже; темп роста ВВП; уровень безработицы; объемы государственных и частных инвестиций в экономику; объемы государственных и корпоративных облигационных выпусков и торгов; объемы налоговых поступлений в бюджет; вложения иностранного капитала в экономику государства; уровень либерализации экономики; объем ипотечного кредитования и иные. Далее стоит расширить экспертные оценки и временной интервал наблюдения для отражения динамики индекса доверия.

Выражаю искреннюю глубокую признательность и благодарность многоуважаемым экспертам за их оценки и рекомендации, за поддержку направления данного исследования.

Возможные для практического применения в индексе доверия к отечественной экономике индикаторы будут учтены в дальнейшей работе. На данный момент ввиду наличия открытой официальной статистики и логики вопроса введем в индекс следующие новые индикаторы.

11. Объем государственных инвестиций в основной капитал. Как вложения в проекты будущих периодов, в т.ч. формирующие вертикальное доверие (субъектов экономики к государству). Доверие экономических агентов тесно связано с планированием будущих периодов. Долгосрочное планирование возможно при высокой степени доверия к экономике.
12. Объем частных инвестиций в основной капитал. Как проявление доверия к развитию экономики со стороны бизнеса.
13. Объем торгов облигациями на рынке ценных бумаг. Вложения в долговые ценные бумаги — как доверие (уверенность) в том, что долг будет возвращен и получен доход, в выполнениях обязательств эмитента в будущем.

Все три вводимых в индекс фактора имеют прямое положительное влияние на него.

Первоначальная версия индекса включала в себя достаточно обширный спектр факторов, характеризующих экономическую динамику. Отметим, что большая часть факторов отражала тенденции финансово-банковского сектора экономики. Это некоторым образом обоснованно ввиду наличия соответствующей официальной долгосрочной статистики по данному направлению и в свете того, что фи-

нансовый сектор Беларуси является банкоориентированным. Обновленная же версия индекса доверия экономике Беларуси оправданно расширена именно факторами небанковского экономического профиля: государственные инвестиции в основной капитал, частные инвестиции в основной капитал и объемы торгов облигациями на рынке ценных бумаг.

Отметим, что ни один эксперт не дал нулевой оценки предложенным индикаторам, что означает признание влияния индикаторов на конечный показатель — доверие к экономике. Однако и разброс мнений оказался достаточно велик, так как присутствуют оценки от 1 до 10. Один эксперт оценил показатель «Доля кредитов в иностранной валюте в общем объеме банковских кредитов» в один балл из десяти, также была выставлена и 21 десятибалльная экспертная оценка. Трое из десяти экспертов выставили показателям более 100 баллов из 130 возможных. Самая низкая индивидуальная экспертная оценка составляет 75 баллов из 130. Самую высокую экспертную суммарную оценку в 85 баллов из 100 возможных получил индикатор «Доля долгосроч-

ных банковских депозитов в общем объеме банковских депозитов», самую низкую — 54 балла из 100 — индикатор «Доля кредитов в иностранной валюте в общем объеме банковских кредитов». Следует отметить, что введенный в новый индекс фактор «Частные инвестиции в основной капитал» высоко оценен экспертами, стал вторым по рейтингу важности среди десятки экспертов и получил 83 балла из 100. Средний балл экспертных оценок — 7,2. Это в целом свидетельствует о том, что эксперты оценили связь предложенных индикаторов с доверием к отечественной экономике как высокую.

Из рисунка 1 видно, что уровень индекса доверия по 12 факторам более высокий, чем 9-факторный индекс доверия по финансово-банковской статистике. Однако тренды имеют параллельную возрастающую динамику на десятилетнем отрезке наблюдений, что положительно характеризует динамику доверия к экономике страны.

Известный институциональный экономист, профессор, доктор экономических наук А.А. Аузан отмечает, что качественному раз-

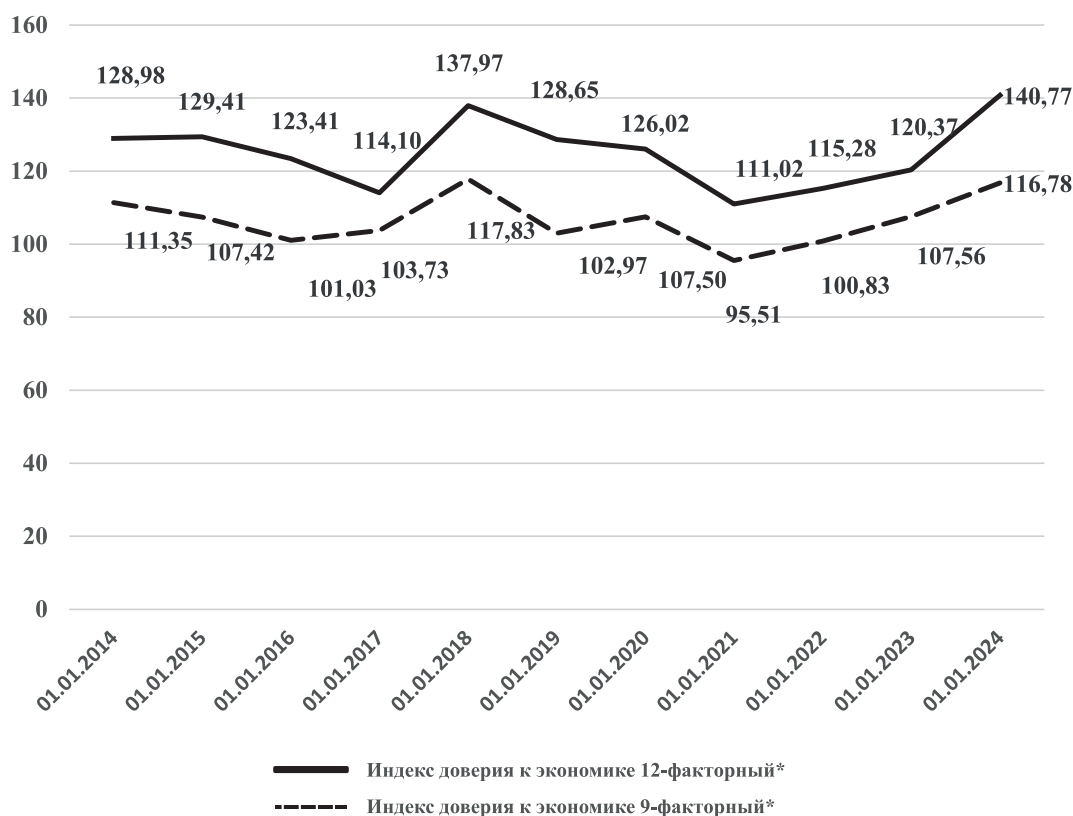


Рисунок 1. Индекс доверия к отечественной экономике (9- и 12-факторный)

Источник: составлено автором на основании данных официальной статистики

витию экономики способствует парадигма трех Д: долгосрочный горизонт планирования (длинный взгляд), договороспособность и доверие. Таким образом, далее необходимо выявить точки роста доверия в экономике Беларуси и вести перманентную работу в данном направлении.

Ранее было отмечено, что именно вопросы поддержки семьи, отцовства, материнства и детства могут способствовать укреплению доверия в обществе [5]. Существенным потенциалом в укреплении доверия обладает система науки и образования. Например, Барометр доверия Эдельмана за 2023 г. показывает, что ученым доверяют 76 % опрошенных, это самый высокий уровень доверия среди институтов.¹ Существенный потенциал точек роста доверия в белорусском обществе сохраняют вузы [8].

В финансово-кредитном секторе экономики доверие может быть укреплено, например, посредством введения партисипаторного бюджетирования и селективных налогов; становления и развития краудэкономики (краудсорсинга, краудлендинга, краудфандинга, краудинвестинга); активизации системы кредитной кооперации, основанной на взаимной финансовой поддержке членов кредитного кооператива, объединенных общностью целей и спецификой деятельности на принципах высокого взаимного доверия; развития транспарентности государственных регуляторов и бизнеса (вопросы транспарентности чрезвычайно важны в системе доверия. Стоит обратить внимание на тенденции закрытия официальной финансовой отчетности коммерческих банков, на реальную открытость финансовой отчетности субъектов хозяйствования. Представители центральных банков отмечают, что снижение стандартов транспарентности не оправдано даже в условиях экономической турбулентности); развития государственно-частного партнерства и др. [5].

В целом финансовая стабильность и доверие в экономике являются самоподдерживающейся и оказывающей взаимное влияние парой. Разработка конкретных тактических и стратегических направлений укрепления доверия в обществе и государстве заслуживает отдельного самостоятельного исследования. Наряду с применением оперативных экономи-

ческих инструментов регулирования экономики важно укрепить ее фундамент — горизонтальное и вертикальное доверие.

Литература

1. Аузан, А.А. Культурные коды экономики: Как ценности влияют на конкуренцию, демократию и благосостояние народа / А.А. Аузан. — М.: Издательство АСТ, 2023. — 160 с.
2. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма; пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. — 730 с.
3. Демиденко, М. Только война страшнее повышения цен, или Почему белорусам нужна стабильно низкая инфляция? / М. Демиденко, А. Демиденко // Банковский вестник. — 2021. — № 8. — С. 3–16.
4. Кукса, О.А. К вопросу измерения уровня доверия к отечественной экономике / О.А. Кукса // Экономика и банки: научно-практический журнал. — 2023. — № 1. — С. 3–12.
5. Теляк, О.А. О феномене доверия на примере экономик стран Союзного государства / О.А. Теляк, Н.В. Покровская // Экономика и банки: научно-практический журнал. — 2022. — № 1. — С. 3–11.
6. Золотарева, О.А. Формирование инфраструктуры доверия на финансовом рынке / О.А. Золотарева // Экономика и банки: научно-практический журнал. — 2021. — № 2. — С. 3–12.
7. Синкевич, А. Секторальное доверие в банковской системе: теоретико-методологический подход / А. Синкевич // Банковский вестник: информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь. — 2021. — № 6. — С. 36–43.
8. Кукса, О. Укрепление доверия в молодежной среде как вклад в социально-экономическое развитие страны / О. Кукса // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей: в двух томах. Т. 2. / ред. кол.: Д.В. Муха [и др.]; Национальная академия наук Беларуси; Институт экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2023. — С. 186–191.
9. Иванов, В.В. Тренды налогообложения доходов населения по банковским вкладам в странах Союзного государства / В.В. Иванов, Н.В. Покровская, О.А. Теляк // Белорусский экономический журнал: научно-практический журнал. — 2021. — № 2 (95). — С. 70–80.
10. Рудый, К.В. Потому что так решили мы: поведенческая экономика Беларуси и ее раскоди-

¹ <https://www.edelman.com/sites/g/files/aatuss191/files/2023-03/2023%20Edelman%20Trust%20Barometer%20Global%20Report%20FINAL.pdf>

рование / Рудый К.В., Котляров И.В., Лашук И.В., Пилипенко Е.В., Сечко Н.Н., Денисова Н.Ф., Мозоль О.И., Акулова М.Ю., Борнукова Е.В., Огинская А.В., Дорина Е.Б., Буховец Т.В., Гаркавая В.Г., Бакиновская О.А., Амелъченя Ю.А., Семашко Е.В., Николайчик М.А., Кройтор С.Н., Калачева И.И., Гавриков А.В. и др. — Минск, 2017.

11. Румянцева, О.И. Денежно-кредитная политика и ее взаимосвязь с самоорганизацией участни-

ков денежной системы / О.И. Румянцева // Вестник Белорусского государственного экономического университета. — 2019. — № 4. — С. 67–73.

12. Кукса, О.А. Поведенческая парадигма в экономике и финансах: генезис, сущность и практическое применение / О.А. Кукса, Д.А. Панков, Л.И. Стефанович // Экономика и банки. — 2024. — № 2. — С. 48–55.

Статья поступила в редколлегию: 25.03.2025 г.

Маркетинг в эпоху цифровизации: трансформация инструментов в белорусском высокотехнологичном секторе

Тихонович Денис Олегович,

*аспирант Белорусского государственного экономического университета
(г. Минск, Беларусь)*

В данной статье рассматриваются маркетинговая деятельность и инструменты интернет-маркетинга, адаптация и возможности их эффективного применения в период цифровой трансформации в контексте высокотехнологичного сектора Республики Беларусь, учитывая особенности данного сектора.

This article considers marketing activities and Internet marketing tools, the possibilities of their effective application in the period of digital transformation in the context of the high-tech sector of the Republic of Belarus, taking into account the peculiarities of this sector.

В условиях динамично развивающейся глобальной экономики высокотехнологичный сектор Республики Беларусь сталкивается с необходимостью постоянной адаптации своих маркетинговых стратегий к изменяющимся условиям внешней среды. Трансформация маркетинговых инструментов становится неотъемлемой частью стратегического управления, направленного на повышение конкурентоспособности и устойчивости белорусских высокотехнологичных предприятий. Важность этого процесса обусловлена не только стремительным развитием технологий, но и изменением потребительских предпочтений, а также влиянием различных экономических механизмов, применяемых в разных странах.

Трансформация маркетинговых инструментов в Беларуси требует учета специфики местного рынка, включая культурные особенности, законодательные ограничения и экономические условия. Высокотехнологичные компании должны адаптировать свои стратегии к потребительским предпочтениям белорусских покупателей, что может включать локализацию контента и использование местных каналов коммуникации. Важной частью трансформации является сотрудничество высокотехнологичных предприятий с университетами и научными учреждениями. Это позволяет не только привлекать новые идеи и разработки, но и формировать квалифи-

цированные кадры, способные эффективно использовать современные маркетинговые инструменты.

Разработка маркетинговой стратегии — это этап, на котором определяются основные стратегические подходы и направления для достижения маркетинговых целей организации. Здесь происходит выявление сильных и слабых сторон компании, определение возможностей и угроз. На основе полученной информации разрабатывается стратегия, включающая позиционирование на рынке, конкурентные преимущества, SWOT-анализ и дальнейшее взаимодействие с целевой аудиторией. В результате формулируется четкий план действий, по которому организация будет двигаться.

Разработка маркетингового плана включает определение конкретных маркетинговых мероприятий, таких как рекламные кампании, презентации новых продуктов, акции, конкурсы, мастер-классы и другие. Каждое мероприятие должно быть четко описано, обозначены его цели, целевая аудитория, бюджет и сроки реализации [1].

Учитывая глобальные тенденции устойчивого развития, белорусские высокотехнологичные компании все активнее внедряют принципы социальной ответственности в свои маркетинговые стратегии. Это может выражаться в продвижении экологически чистых техноло-

гий или участия в социальных проектах, что способствует формированию положительного имиджа компании.

За последние 30 лет интернет-маркетинг получил весьма быстрое развитие.

К основным видам интернет-маркетинга относятся:

- поисковая оптимизация, или SEO;
- оплата за клик рекламы, или PPC;
- маркетинг в социальных сетях, или SMM;
- контент-маркетинг;
- электронный маркетинг;
- мобильный маркетинг;
- маркетинговая аналитика.

За последние семь лет рынок интернет-маркетинга вырос в несколько раз. Так, мировые расходы на интернет-маркетинг выросли примерно в 2,8 раза в 2023 г. по сравнению с 2017 г.

Аудиореклама/видеореклама использует соответственно звуковые/видео элементы для передачи сообщения аудитории. Баннерная реклама предполагает размещение графических изображений, привлекающих внимание потребителей. Объявление является рекламным инструментом, использующим текстовые и/или графические средства передачи сооб-

щения. Поисковая реклама размещается на странице в интернете, отображающей результаты поискового запроса. Инфлюенсерская реклама подразумевает привлечение известных личностей.

Следует заметить, что на рисунке 1 приведены не только фактические данные, но и прогноз до 2027 г., указывающий на дальнейший рост затрат на интернет-маркетинг, показательный индикатор развития рынка интернет-маркетинга в целом. Как проиллюстрировано на рисунке 1, наибольшая доля расходов приходится на поисковую рекламу (306,7 млрд долл. США в 2024 г.), причем в 2027 г. предполагается рост расходов на поисковую рекламу до 389,8 млрд долл. США, или более чем на 27 %. Также значительны расходы на баннерную рекламу и видеорекламу (174,4 и 191,3 млрд долл. США соответственно по состоянию на 2024 г.). Предполагается, что затраты на эти инструменты интернет-маркетинга через 3 года увеличатся более чем на 18 % и более 20 % соответственно [2].

С начала своего развития интернет-маркетинг претерпел значительные и динамичные изменения благодаря ежегодному появлению большого количества новых инструментов.

2021	7) 568,63	4) 139,9 3) 230,3 6) 148,6	1) Аудиореклама 2) Объявления 3) Поисковая реклама 4) Баннерная реклама 5) Инфлюенсерская реклама 6) Видеореклама 7) Всего
2022	7) 614,48	3) 251,7 4) 147,2 6) 160,1	
2023	7) 679,7	3) 279,3 4) 161,8 6) 176,6	
2024	7) 740,28	3) 306,7 4) 174,4 6) 191,3	
2025	7) 798,73	3) 334,4 4) 185,9 6) 205,1	
2026	7) 855,01	3) 362,3 4) 196,5 6) 217,7	
2027	7) 910,2	3) 389,8 4) 207 6) 229,8	

Рисунок 1. Общемировые расходы на интернет-маркетинг по видам рекламы

Источники: [5, 8]

Некоторые из популярных на сегодняшний день инструментов интернет-маркетинга представлены в таблице 1.

Список инструментов, представленный в таблице 1, не исчерпывающий, однако демонстрирует широкие возможности, которые могут быть использованы интернет-маркетологами на сегодняшний день. Стратегия интернет-маркетинга может предполагать использование многих из отмеченных в таблице 1 и других инструментов. В частности, в рамках стратегий интернет-маркетинга используются сайты компаний, проводится активная деятельность в социальных сетях, используется email-маркетинг. Популярность использования поисковых систем позволяет применять разнообразные инструменты SEO-оптимизации (search engine optimization), а также размещать разнообразные виды цифровой рекламы на интернет-ресурсах. Принципиальным является тот факт, что передача информации осуществляется с помощью соответствующих электронных устройств, таких как компьютеры, ноутбуки, планшеты, смартфоны и т.д.

Быстрый прогресс информационных технологий приводит к более активному росту популярности интернета. С ростом населения

мира на 1 % количество пользователей увеличивается на 4 %, а глобальных пользователей социальных сетей — на 10,1 %.

Благодаря большой аудитории пользователей социальные сети активно развивают разнообразные приложения:

- Facebook и Telegram выступают как платформы для быстрого и удобного общения;
- Instagram и TikTok предоставляют возможность удобного просмотра медиаконтента;
- LinkedIn служит как канал коммуникации между потенциальными работодателями и работниками;
- Twitter становится площадкой для обмена мнениями с широкой аудиторией через текстовые посты [7].

Прогнозируется, что объем рынка видеорекламы к 2025 г. вырастет до 91,95 млрд долл. США, или 4,7 %. TikTok и UGC останутся популярными и будут доминировать в сегменте потребительского видео. Фактически короткие видео, такие как TikTok, Instagram Reels и YouTube Shorts, были признаны маркетологами как форматы, приносящие высокую рентабельность инвестиций.

Таблица 1. Современные инструменты интернет-маркетинга по назначению

Назначение	Инструменты
Для графики веб-сайтов и социальных сетей	Unsplash, Canva и DALL·E 2
Для редактирования фотографий	Adobe Photoshop, Pixlr E и X
Для управления социальными сетями	Buffer и Hootsuite
Для презентаций	Gamma и Beautiful.ai
Для вебинаров	Zoom и Livestorm
Для создания и размещения видео	Peech, YouTube и Wistia
Для создания веб-сайтов	Wix
Для создания веб-сайтов электронной коммерции	Shopify и Square
Для создания целевых страниц	Carrd и Unbounce
Для исследования ключевых слов	бесплатные инструменты SEO Ahrefs
Для чат-ботов AI	ChatGPT и Google Bard
Для создания собственного чат-бота	Manychat
Для форм и опросов	Google Forms и Typeform
Для написания и редактирования контента с помощью ИИ	Jasper, Writesonic и Grammarly
Для электронного маркетинга	Benchmark Email, Mailchimp и ActiveCampaign
Для CRM и управления потенциальными клиентами	Zoho CRM Plus и HubSpot
Для автоматизации маркетинга	Brevo и Klaviyo

Источник: [6]

Для эффективной стратегии интернет-маркетинга в современном мире компании, кроме создания рекламы в социальных сетях, должны вести собственные страницы в социальных сетях и публиковать там информацию о своих обновлениях. Эта тенденция обусловлена высоким процентом пользователей интернета (16,5 %), которые знакомятся с новыми брендами благодаря наличию таких страниц.

Все более важной в современном обществе в целом и в интернет-маркетинге в частности становится персонализация. Она может принимать различные формы, например: индивидуализированные электронные письма, целевая реклама, персонализированные рекомендации по продуктам и индивидуальные программы лояльности. Так, в контексте персонализации электронных писем такие предложения делают рассылку актуальной для каждого клиента, тем самым увеличивая конверсию, коэффициент кликабельности (CTR) и чистую прибыль от проведения рекламной кампании.

Приведены некоторые статистические данные, доказывающие значительное влияние развития инструментов персонализации на трансформацию рынка интернет-маркетинга:

- 90 % ведущих маркетологов утверждают, что персонализация значительно способствует прибыльности бизнеса;
- персонализацию ценят 69 % клиентов, если она базируется на данных, которыми они явно поделились с компанией;
- обеспечение индивидуального опыта для клиентов продолжает оставаться проблемой для более чем 2/3 (63 %) руководителей цифрового маркетинга;

- 91 % потребителей с большей вероятностью будут делать покупки с брендами, которые узнают, помнят и предоставляют соответствующие предложения и рекомендации [3].

Помимо персонализации инструменты интернет-маркетинга находятся под сильным влиянием развития новых технологий. Основные тенденции интернет-маркетинга на 2024–2025 гг., связанные с развитием технологий, отмечены в таблице 2.

Как видно из таблицы 2, большинство тенденций появилось достаточно давно, однако в последние годы они получили особенно бурное развитие. Использование видеомаркетинга является устойчивой тенденцией, которая набирает обороты в последние годы. В настоящее время 81 % компаний используют видео в качестве эффективного маркетингового инструмента. Видеоматериалы предоставляют разным брендам возможность лучше продемонстрировать продукты или услуги, пообщаться со своей аудиторией на эмоциональном уровне. Основным преимуществом видеомаркетинга является его способность привлечь внимание аудитории и передать больше информации о продукте или услуге по сравнению с другими формами маркетинга. В видео можно включить описание функций продукта, истории успеха клиентов, рекомендации экспертов и т.д. Так, рекламная кампания Nike «Dream Crazy» с участием защитника NFL Колина Каперника является ярким примером эффективности видеомаркетинга. Эта кампания вызвала значительный резонанс и получила огромную поддержку за свою смелую позицию по поводу спорного вопроса.

Таблица 2. Глобальные тенденции интернет-маркетинга на 2024–2025 гг.

Тенденция	Возникновение
Видеомаркетинг	Начал быстро развиваться в 2000-х гг.
Оптимизация голосового поиска	Первые технологии голосового поиска были представлены в 2002 г. Значительную роль в его развитии сыграли компании Shazam и Google.
Искусственный интеллект (AI) и машинное обучение	Отрасль AI основана в 1956 г. Такая популярная технология, как ChatGPT, была представлена в 2022 г.
Чат-боты и разговорный маркетинг	Первыми чат-ботами считаются ELIZA (1966) и PARRY (1972).
Контент, созданный пользователями (UGC)	Начал развиваться в 2000-х гг. с возникновением первых платформ для обмена контентом.
Виртуальная реальность	Возникновение виртуальной реальности было предсказано еще в позапрошлом веке, однако сам термин был введен в 1980 г.

Источник: [4]

При использовании формата видео в маркетинге важно учитывать несколько факторов, таких как:

- выносимость видео;
- качество изображения и звука;
- удобство просмотра на разных устройствах и т.д.

Кроме того, важно выбрать платформу, которая лучше всего соответствует целевой аудитории и виду видеоматериала. Учитывая, что умные устройства становятся все более распространенными, а мобильный голосовой поиск набирает популярность, приспособляющиеся к этим изменениям компании будут иметь конкурентное преимущество на рынке.

Оптимизация голосового поиска заключается в умении анализировать и обрабатывать естественный язык таким образом, чтобы обеспечить соответствие контента запросам, которые действительно интересуют потребителей. Голосовой поиск удобен в использовании, поскольку он быстр и прост, особенно на мобильных устройствах. Согласно исследованиям компании BrightLocal, 56 % голосовых запросов производится со смартфонов. Поэтому оптимизация голосового поиска является одним из глобальных маркетинговых трендов для расширения аудитории пользователей, оптимизации поведенческих факторов и повышения конверсии.

Трансформация маркетинговых инструментов в высокотехнологичном секторе Республики Беларусь в 2025–2026 гг. будет характеризоваться интеграцией современных технологий, адаптацией к международным стандартам и ориентацией на устойчивое развитие. Учитывая особенности сектора, не все инструменты хорошо подходят для продвижения, и зачастую маркетинговая деятельность направлена на поддержание имиджа и узнаваемости на

рынке, что приводит к использованию специфических инструментов продвижения в конкретной нише. Эти изменения создадут предпосылки для повышения конкурентоспособности белорусских компаний как на внутреннем, так и на внешнем рынках, способствуя их успешной интеграции в мировую экономику.

Литература

1. Влияние маркетинговых трендов и их применение при продвижении компаний: монография / К.А. Аржанова, А.С. Качалова, Л.Д. Пискалова, А.В. Файзуллина. — Новосибирск: ООО «СибАК», 2023. — 134 с.
2. Григорьев, М.Н. Маркетинг: учебник для вузов / М.Н. Григорьев. — М.: Юрайт, 2021. — 559 с.
3. Домнин, В.Н. Брендинг: учебник и практикум для вузов / В.Н. Домнин. — М.: Юрайт, 2023. — 493 с.
4. Измайлова, М.А. Психология рекламной деятельности: учебник / М.А. Измайлова. — М.: Дашков и К, 2023. — 442 с.
5. Кожевникова, Г.П. Информационные системы и технологии в маркетинге: учебное пособие для вузов / Г.П. Кожевникова, Б.Е. Одинцов. — М.: Юрайт, 2021. — 444 с.
6. Лукаш, Ю.А. Маркетинг — дело многогранное: учебное пособие / Ю.А. Лукаш. — М.: Флинта, 2022. — 642 с.
7. Марахина, И.В. Поведение потребителей: учебно-методическое пособие / И.В. Марахина, В.А. Пархименко, В.В. Дершень. — Минск: БГУИР, 2020. — 84 с.
8. Токарев, Б.Е. Маркетинг инновационно-технологических стартапов: от технологии до коммерческого результата: монография / Б.Е. Токарев. — М.: ИНФРА-М, 2024. — 264 с.

Статья поступила в редколлегия: 09.04.2025 г.

Современные проблемы высшего образования в РБ в контексте устойчивого развития белорусской экономики

Виногоров Георгий Георгиевич,
*доцент, кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье представлены результаты исследования современных проблем высшего образования в Республике Беларусь. Рассмотрено международное движение по трансформации бизнес-образования, инициированное в 2007 г. при поддержке Организации Объединенных Наций (PRME). Исследованы преимущества и недостатки от вступления БГЭУ в PRME. Автором впервые предпринята попытка разработки Целевой комплексной программы подъема высшего образования в Республике Беларусь на новый более высокий качественный уровень. При этом в основу разработки впервые была положена теория графов.

The article presents the results of the study of modern problems of higher education in the Republic of Belarus. The international movement for the transformation of business education, initiated in 2007 with the support of the United Nations (PRME), is considered. The advantages and disadvantages of BGEU joining PRME are studied. The author has made the first attempt to develop a Targeted Comprehensive Program for Raising Higher Education in the Republic of Belarus to a New, Higher Quality Level. At the same time, graph theory was used as the basis for the development for the first time.

Вполне определенно следует утверждать, что деятельность любого учреждения образования, особенно университетов, направлена на улучшение собственного позиционирования среди подобных учреждений образования, всемирное повышение имиджа в соответствующей рыночной среде, стремление вхождения в топ самых передовых университетов, что в первую очередь даст возможность увеличения набора обучающихся, а следовательно, и увеличения зарабатывания массы прибыли, которая может быть направлена на производственное и социальное развитие трудового коллектива. Вполне объективно такое позиционирование зависит от географического расположения высшего учебного заведения: в столице, в областном центре или в районном.

Все это накладывает соответствующий отпечаток на функционирование того или иного субъекта высшего учебного заведения. В целом задача весьма и весьма непростая. Особенно принципиальными становятся отноше-

ния такого высшего учебного заведения со всеми стейкхолдерами.

PRME — это международное движение по трансформации бизнес-образования, инициированное в 2007 г. при поддержке Организации Объединенных Наций. Являясь платформой для повышения значимости устойчивого развития в образовательных организациях по всему миру, PRME способствует тому, чтобы сегодняшние студенты бизнес-школ умели добиваться желаемых изменений в будущем.

Инициатива Глобального договора ООН «Принципы образования в области ответственного управления» (PRME) направлена на стимулирование и поддержку образования в области ответственного управления, исследовательской работы и идейного лидерства во всем мире. В настоящее время более 500 бизнес-школ и образовательных учреждений из 96 стран мира, обучающих менеджменту, подписались под принципами PRME.

Вовлеченность образовательных учреждений в процесс достижения ЦУР является важ-

ным доказательством приверженности бизнес-школ принципам ERS.

Существует 7 принципов PRME: цель, ценности, учить, исследования, партнер, практика, поделиться.

Цель. Мы продвигаем ответственное управленческое образование, чтобы способствовать всеобщему процветанию в мире процветающих экосистем.

Ценности. Мы ставим организационную ответственность и подотчетность обществу и планете в основу того, что мы делаем.

Учить. Мы трансформируем образовательную среду, интегрируя концепции и практики ответственного управления в нашу учебную программу и педагогику.

Исследования. Мы изучаем людей, организации, учреждения и состояние мира, чтобы вдохновлять ответственное управление и практику образования.

Партнер. Мы привлекаем людей из бизнеса, правительства, гражданского общества и академических кругов для продвижения ответственного и подотчетного управленческого образования и практики.

Практика. Мы применяем принципы ответственного и подотчетного управления в нашем собственном управлении и деятельности.

Подделиться. Мы делимся друг с другом своими успехами и неудачами, чтобы обеспечить коллективное обучение и наилучшим образом воплощать в жизнь наши общие ценности и цели.

Принципы ответственного управленческого образования (PRME) — это поддерживаемая ООН инициатива, направленная на повышение значимости устойчивого развития в сфере бизнеса и управленческого образования с помощью семи принципов, направленных на служение обществу и защиту нашей планеты.

Цель присоединения к PRME. Участники PRME получают признание за продвижение ценностей, которые пропагандируются Организацией Объединенных Наций и признаны на международном уровне. Участники PRME получают возможность стать членами динамичных местных и международных учебных сообществ, осуществляющих совместную работу над проектами и мероприятиями, направленными на решение сложных задач, с которыми сталкиваются бизнес и общество в XXI веке.

Опираясь на семь принципов устойчивого развития, PRME сотрудничает с бизнес-школами для обеспечения возможности получения

будущими лидерами навыков, необходимых для решения управленческих задач в области экономики с учетом Целей устойчивого развития (SDGs), и координирует деятельность бизнес-школ в рамках Глобального договора ООН.

Являясь добровольной инициативой с более чем 850 подписантами по всему миру, PRME стала крупнейшей организованной связью между ООН и высшими учебными заведениями, связанными с менеджментом. Школы, подписавшие инициативу PRME, также коллективно выпустили несколько руководств, которые призваны вдохновить вузы примерами новаторских историй институциональных изменений.

Сегодня 17 региональных отделений помогают продвигать семь принципов в определенном географическом контексте, укореняя PRME в различных национальных, региональных, культурных и языковых ландшафтах.

PRME тесно сотрудничает с Глобальным договором ООН, чтобы бизнес-школы сотрудничали в рамках общих стремлений и создавали коллективное воздействие.

PRME способствует обмену знаниями и перенимает передовой опыт в области ответственного управленческого образования, определяя повестку дня и возглавляя дискуссии в школах бизнеса и менеджмента.

PRME разрабатывает инновационные инструменты и возможности для трансформации преподавания и обучения в сфере делового и управленческого образования.

PRME отслеживает реализацию семи принципов и ЦУР в сфере управления бизнесом посредством отчетов об обмене информацией о ходе выполнения (SIP), предоставляемых членами, подписавшими PRME.

Высшие учебные заведения, подписавшие PRME, публично обязуются создавать знания и образование, которые поддерживают и развивают лидеров, способных решать сложные проблемы, с которыми сталкиваются бизнес и общество в XXI веке.

Подписавшие PRME получают признание за свои усилия по реализации поддерживаемых Организацией Объединенных Наций и принятых на международном уровне ценностей. Подписавшие PRME получают доступ к динамичным местным и глобальным учебным сообществам, которые сотрудничают в проектах и мероприятиях, направленных на решение сложных проблем, с кото-

рыми сталкиваются бизнес и общество в XXI веке. Возросший спрос студентов, отраженный в международных опросах, демонстрирует сильное желание ответственного управленческого образования в учебных программах по бизнесу.

Участие в PRME есть мостик к лучшим международным практикам устойчивого развития и ответственности в бизнес-образовании. Это на ценностном уровне важно, а также полезно для всех, кто хочет вовлекаться. Возможностей для профессионального развития в этом сообществе много и для преподавателей, и для студентов, и для администрации. Однако из-за санкций в отношении Республики Беларусь это чуть ли не единственная площадка со статусом ООН, где возможно полноценно участвовать в работе.

Вступление в инициативу PRME открывает для сотрудников и студентов белорусских вузов следующие возможности:

- присоединение к глобальному сообществу специалистов-практиков в области Responsible Management Education и интеллектуального лидерства, включая межрегиональный обмен знаниями;
- взаимодействие с более чем 3 млн единомышленников, студентов и преподавателей, разделяющих ценности устойчивого развития;
- работа в секциях PRME и Глобального договора ООН;
- доступ к мероприятиям PRME и Глобального договора ООН;
- возможность стажировок в рамках PRME и Глобального договора ООН;
- комплект инструментов по использованию ресурсов и налаживанию партнерских связей;
- доступ к таким платформам обмена знаниями, как репозиторий Blueprint for SDG Integration into Curriculum, Research and Partnerships.

Миссия PRME — трансформация управленческого образования и воспитание ответственных лидеров завтрашнего дня для продвижения устойчивого развития.

Система высшего образования Беларуси включает 51 учреждение, 42 из которых являются государственными, а девять — частными. По данным Белстата, в системе высшего образования на начало 2024/25 учебного года обучаются 234,6 тыс. человек. Диплом о высшем образовании ежегодно получают более 50 тыс. специалистов.

Напрашивается субъективный вывод: Республика Беларусь не может находиться в стороне от тенденций развития мирового общества в области развития высшего образования.

Исходя из вышеизложенного, целесообразно заключить, что на современном этапе развития высшего образования в Республике Беларусь его уровень требуется поднять на новую более высокую ступень.

Следует отметить, что Советом министров Республики Беларусь было принято Постановление от 30 ноября 2021 г. № 683 «О Концепции развития системы образования Республики Беларусь до 2030 г.» [15].

Согласно Концепции определена цель развития: повышение качества и конкурентоспособности высшего образования в соответствии с текущими и перспективными требованиями национальной экономики и социальной сферы, мировыми тенденциями экономического и научно-технического развития; а основные задачи: обеспечить повышение качества практико-ориентированной подготовки специалистов, эффективности взаимодействия с организациями — заказчиками кадров; продолжить формирование инновационной инфраструктуры университетской науки, повысить результативность научно-исследовательской деятельности в УВО; создать условия для привлечения молодежи к научно-инновационной деятельности и преподавательской работе; повысить привлекательность получения высшего образования в Республике Беларусь и конкурентоспособность национальной высшей школы на международном уровне.

Отдельно выделена цифровизация процессов в системе образования, где поставлена цель: совершенствование национальной системы образования на основе развивающихся цифровых технологий, подготовка обучающихся к жизни в цифровом обществе, а основные задачи: цифровая трансформация процессов в системе образования; модернизация инфраструктуры системы образования; внедрение цифровых платформ дистанционного обучения при получении образования.

В соответствии с вышеупомянутой Концепцией можно отметить следующие этапы и результаты по высшему образованию.

I этап (2021–2025 гг.): принятие мер по повышению эффективности механизма формирования заказа на подготовку кадров; повышение гибкости и вариативности учебных

планов; изменение формата вступительной кампании в УВО исходя из преимуществ тестирования и собеседования; актуализация содержания высшего образования, образовательных стандартов и научно-методического обеспечения в соответствии с изменяющимися потребностями экономики и социальной сферы с учетом мировых тенденций в сфере высшего образования; ежегодное обновление не менее чем на 10 % образовательных стандартов для специальностей высшего образования; активизация взаимодействия с организациями — заказчиками кадров в части формирования у выпускников УВО востребованных на рынке труда универсальных и профессиональных компетенций; проектирование перспективных специальностей высшего образования и открытие подготовки по ним; развитие у студентов навыков самообразования, привлечение студентов к процессу обеспечения качества образования, проработка механизмов создания тьюторской системы организационно-методической помощи при освоении образовательных программ высшего образования; повышение привлекательности научно-инновационной и преподавательской деятельности для молодежи; подготовка правовых актов в сфере регулирования образовательного процесса в дистанционной форме получения образования, сетевого обучения; внедрение современных программ обучения в сфере бизнес-образования, подготовки (переподготовки) руководящих кадров новой формации, способных отвечать на вызовы нового социально-технического уклада; дальнейшее развитие модели «Университет 3.0» и внедрение элементов модели «Университет 4.0»; применение методик обучения, направленных на формирование у студентов критического и творческого мышления, системного анализа, предпринимательских навыков; развитие в УВО научно-ориентированного образования, увеличение количества лиц, получающих такое образование; создание площадок для профессионального общения научных работников, преподавателей и обучающихся по отраслям науки; формирование каждым УВО базы тематик дипломного проектирования, магистерских, кандидатских и докторских диссертаций исходя из проблем реального сектора экономики и регионов; внедрение в образовательный процесс технологий, сочетающих освоение обучающимися образовательных программ с созданием ими объектов интеллектуальной собственности; проработка

механизмов организации деятельности УВО в форме сетевых инновационных объединений (кластер, консорциум и другое); переориентация научных исследований в каждом УВО на потребности конкретного производства и регионального развития; развитие научно-производственных кластеров с участием ведущих УВО; реализация проекта Всемирного банка «Модернизация высшего образования Республики Беларусь»; обновление материально-технической базы УВО; создание новых и развитие действующих элементов инновационной инфраструктуры УВО; применение сетевой формы взаимодействия при реализации образовательных программ; разработка и внедрение в образовательный процесс инноваций в области преподавания и обучения; увеличение числа опубликованных статей отечественных авторов в авторитетных международных научных журналах с высоким импакт-фактором, а также увеличение показателей цитируемости статей; увеличение удельного веса специальностей с обучением на иностранных языках; увеличение количества проводимых научных конференций и семинаров, реализация международных научных и образовательных проектов; обновление индикаторов качества, позволяющих определить эффективность деятельности УВО; введение института независимой оценки качества высшего образования.

Ожидаемые результаты: соответствие профессионально-квалификационной структуры и содержания высшего образования потребностям национальной экономики и социальной сферы; повышение результативности научно-исследовательской деятельности УВО; повышение конкурентоспособности системы высшего образования на международном рынке образовательных услуг; повышение позиций УВО в международных рейтингах.

II этап (2026–2030 гг.): актуализация содержания высшего образования, образовательных стандартов и научно-методического обеспечения в соответствии с изменяющимися потребностями экономики и социальной сферы с учетом мировых тенденций в сфере высшего образования; взаимодействие с организациями — заказчиками кадров в части формирования у выпускников УВО востребованных на рынке труда универсальных и профессиональных компетенций; совершенствование технологий диагностирования компетенций студентов; проектирование перспективных в условиях VI и последующих технологиче-

ских укладов специальностей (квалификаций) и открытие подготовки по ним; развитие модели «Университет 4.0» и внедрение элементов модели «Университет 5.0»; оптимизация системы трудоустройства выпускников; расширение деятельности по подготовке специалистов в сотрудничестве с зарубежными УВО; создание условий для профессиональной аккредитации специальностей высшего образования в международных отраслевых аккредитационных организациях; интеграция молодых ученых и педагогических работников, специалистов и ученых — выходцев из Беларуси, работающих за рубежом, в национальную систему образования, инновационную и научно-исследовательскую деятельность.

Ожидаемые результаты: создание в УВО общедоступной, качественной и конкурентоспособной образовательной среды; повышение роли высшего образования как эффективного поставщика высококвалифицированных кадров с перспективными универсальными компетенциями; повышение конкурентоспособности и узнаваемости национальной высшей школы на мировом уровне; рост экспорта в области высшего образования; создание условий для интеграции молодых ученых и педагогических работников — выходцев из Беларуси, работающих за рубежом, в национальную систему высшего образования.

В Республике Беларусь есть одно учреждение, которое вступило в PRME, однако оно является частным (бизнес-школа «XXI век-консалт»).

Автором впервые предпринята попытка разработки Целевой комплексной программы подъема высшего образования в Республике Беларусь на новый более высокий качественный уровень. При этом в основу разработки впервые была положена теория графов [1–14, 16–19].

Начало теории графов как математической дисциплины было положено Эйлером в его знаменитом рассуждении о Кенигсберских мостах в 1736 г. [9]. Его статья была единственной в течение почти ста лет. Интерес к проблемам теории графов возродился около середины прошлого столетия и был сосредоточен главным образом в Англии. Имелось много причин для такого оживления изучения теории графов. Естественные науки оказали свое влияние на это благодаря исследованиям электрических сетей, моделей кристаллов и структур молекул. Развитие формальной логики привело к изучению бинарных отно-

шений в форме графов. Большое число популярных головоломок поддавалось формулировкам непосредственно в терминах графов, и это приводило к пониманию, что многие задачи такого рода содержат некоторое математическое ядро, важность которого выходит за рамки конкретного вопроса [1–14, 16–19].

В XX в. вопросы, прямо или косвенно связанные с графами, стали возникать в большом количестве не только в химии, физике, электротехнике, биологии, социологии и т.д., но и в таких областях чистой математики, как алгебра, топология, теория множеств. Графы фигурировали в самых различных представлениях и под разными названиями: карта, лабиринт, схема, сеть, диаграмма, комплекс, дискретное пространство в смысле Линфилда и др. Термин «граф» стал общепринятым после выхода в свет в 1936 г. монографии Д. Кёнига [1], где представлен значительный материал и где графы рассматриваются в абстрактной форме как самостоятельные математические объекты.

Понятие графа, само по себе простое, оказалось весьма плодотворным в науке и часто употребляемым. Теория графов изучает графы как абстрактные математические образования, независимо от их конкретных исследований, а полученные общие результаты затем прилагаются к самым различным дисциплинам [1–14, 16–19].

Прежде всего это большая группа экстремальных задач: задачи сетевого и многоэтапного планирования; комбинаторные задачи; задачи, связанные с наиболее экономной записью и обработкой информации; задачи календарного планирования и т.д. Язык теории графов оказался удобным и наглядным для изложения таких дисциплин, как теория игр, математическая лингвистика, применение математических методов в экономике, теория алгоритмов, теория электрических сетей и др. [1–14, 16–19].

В литературе уже описано использование теории графов в следующих направлениях экономических исследований: при обследовании объектов управления, для анализа материалов обследования, для анализа алгоритмов задач, для определения числа операций, для обследования потоков информации, для расчета объемов информации и т.д.

Как математическая дисциплина теория графов сформировалась в середине XX в., хотя отдельные задачи о графах имеют 200-летнюю давность.

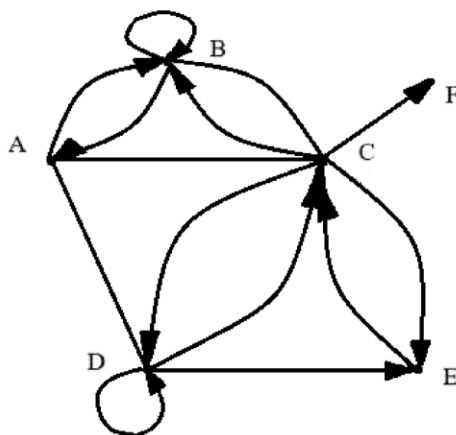


Рисунок 1. Графическое представление графа

Источник: [4, с. 7]

В настоящее время теория графов настолько заинтересовала математические круги, что за рубежом уже дискутируется вопрос о введении ее в программу средней школы [1–14, 16–19].

У многих слово «граф» ассоциируется с вычерчиванием по точкам (x, y) графика на декартовой плоскости. В действительности существует математическая теория графов, которая представляет собой нечто значительно большее, чем нанесение точек на график, и исключительно богата идеями и изящными теоремами. Более того, обнаружилось, что она является прекрасным инструментом для работы во многих разделах науки, техники и экономики. Ее результаты и методы нашли применение в таких областях, как промышленное планирование, транспорт, теория информации, сетевое планирование, линейное программирование, статистическая механика, генетика и т.д. [1–14, 16–19]. Что касается бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности, то это прекрасный инструмент для представления схем, осуществления проводок и для построения алгоритмов автоматизации при выполнении учетно-аналитических работ. Организация современных информационных технологий просто-напросто невозможна без применения аппарата теории графов.

Прежде чем перейти к вопросам применения теории графов для решения конкретных задач экономики, рассмотрим основные понятия и определения, необходимые нам в дальнейшем.

Граф. Рассмотрим множество, состоящее из конечного числа элементов $x_1, x_2, \dots, x_n$, которое запишем так:

$$X = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}.$$

Каждому элементу x_i , принадлежащему X , поставим в соответствие нуль, один или более элементов из этого же множества X . Таким образом, мы зададим некоторый граф. Обозначим закон, определяющий это соответствие между элементами из X , через Γ , тогда граф символически можно записать так:

$$G = (X, \Gamma) [1–14, 16–19].$$

Геометрически граф можно представить как набор вершин (точек), определенные пары которых соединены линиями [1–14, 16–19].

На практике граф может быть задан либо графически (рисунок 1), либо таблично (таблица 1).

Это называется представлением графа с помощью направленных дуг.

На языке же теории множеств этот граф записывается так:

$$X = \{A, B, C, D, E, F\}.$$

$$\Gamma A = \{B, C, D\}, \Gamma B = \{A, B, C\}, \Gamma C = \{B, D, E, F\},$$

$$\Gamma D = \{C, D, E\}, \Gamma E = \{C, E\}, \Gamma F = \emptyset$$

Вершина. Элемент множества, образующего граф, называется вершиной. В различных прикладных задачах вершину называют точкой или событием. На рисунке 1 элементы A, B, C, D, E, F представляют собой вершины графа.

Дуга. Ориентированная пара (x_i, x_j) (стрелка из x_i в x_j) называется дугой. Так,

Таблица 1. Табличное представление графа

	A	B	C	D	E	F
A	0	1	1	1	0	0
B	1	1	1	0	0	0
C	0	1	0	1	1	1
D	0	0	1	1	1	0
E	0	0	1	0	1	0
F	0	0	0	0	0	0

Источник: [10, с. 7]

например, на рисунке 1 (A, B), (B, A), (C, F) и т.д.

Ребро. Если две вершины графа соединены линией без стрелки, т.е. ориентация не играет роли, то говорят, что между этими вершинами есть ребро.

Граф ориентирован, если связи между его вершинами заданы дугами, и не ориентирован, если эти связи заданы ребрами [4, с. 8].

Путь. Это последовательность соединенных между собой дуг, по которым можно пройти от одной вершины к другой, например, (A, B, C, F) или (A, C, D, E, C, F) и т.д. Иными словами, путем в ориентированном графе называется такая конечная последовательность дуг, в которой начало каждой последующей дуги совпадает с концом предыдущей [4, с. 8].

Контур. Это путь, начальная вершина которого совпадает с конечной [4, с. 8]. Так, (A, C, B, A) или (A, D, E, C, B, A) и т.д.

Петля. Это дуга, начало и конец которой совпадают: (B, B), (D, D).

Путь называется простым, если ни одна дуга в нем не встречается дважды, и элементарным, если ни одна вершина не встречается дважды.

Понятиям пути и контура в неориентированном графе соответствуют понятия цепи и цикла [4, с. 8–9].

Цепью называется такая последовательность ребер графа, при которой любые два соседних ребра имеют общую вершину. Цепь будет циклом, если начальная вершина совпадает с конечной. Смешанный граф характеризуется тем, что в нем вершины соединены как ребрами, так и дугами. Граф называется связным, если между каждой парой его вершин существует такая последовательность элементов (дуг или ребер или же и дуг, и ребер), что любая пара соседних элементов в этой последовательности имеет общую вершину (ориентация дуг в этой последовательности не учитывается) [4, с. 9].

Особое место в теории графов занимают специфические графы, называемые деревьями.

Деревом называется неориентированный связный граф с числом вершин не менее двух, не содержащий петель и циклов.

Принципиальная схема дерева целей или дерева проблем имеет следующий вид (рисунок 2):

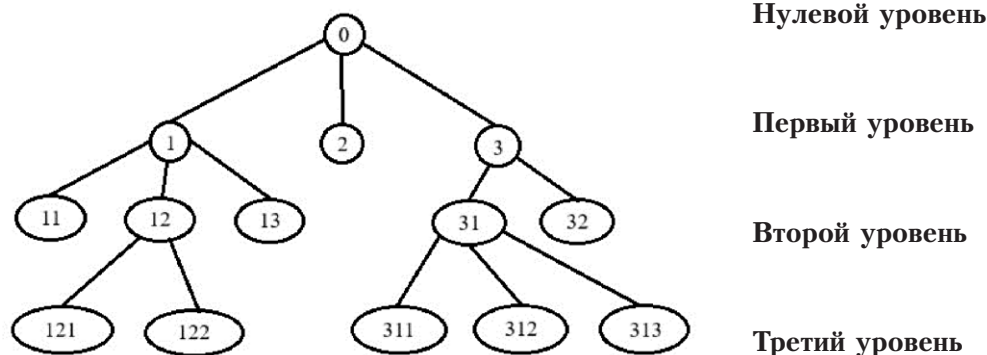


Рисунок 2. Принципиальная схема дерева целей или дерева проблем (три уровня)

Цель 1 не может быть достигнута, если не достигнута цель 11 (а также 12 и 13). В дереве целей нулевой уровень включает только одну, главную цель. Она ставится в самом общем виде и является лишь заголовком, обозначением для всего дерева целей. Исходя из его принципиальной схемы (рисунок 1), оно выглядит поистине настоящим деревом: сверху — заостренная вершина (одна общая (генеральная) цель), а внизу — множество ветвей (частных целей или проблем).

Построение дерева целей является основным методом организации информации для целей научно-технического, экономического и социально-политического прогнозирования. Оно представляет собой остов системы, в рамках которой осуществляется достижение поставленных целей.

Дерево целей (проблем) строится с тем, чтобы большую сложную цель (проблему) можно было бы непосредственно связать со

средствами ее достижения при помощи дробления цели (проблемы) на более мелкие. Оно выражает иерархию целей (проблем), их соподчинение и внутренние взаимосвязи. Дерево целей проверяется на полноту, инвариантность и по другим признакам. Оно должно быть непротиворечивым и полным. Нижний его уровень включает в себя набор конкретных заданий, мероприятий, выполнение которых в конечном итоге и обеспечивает достижение требований высшего уровня. Практика показывает, что в дереве целей достаточно девяти уровней, начиная с нулевого.

Несвязный граф без петель и циклов называется лесом. Компонентами леса являются также деревья или висячие вершины. **Прадеревом** называется ориентированное дерево.

Каждая проблема имеет определенный код. Первая цифра кода указывает на принадлежность ее к соответствующей проблеме первого уровня, а последующие — отражают местопо-

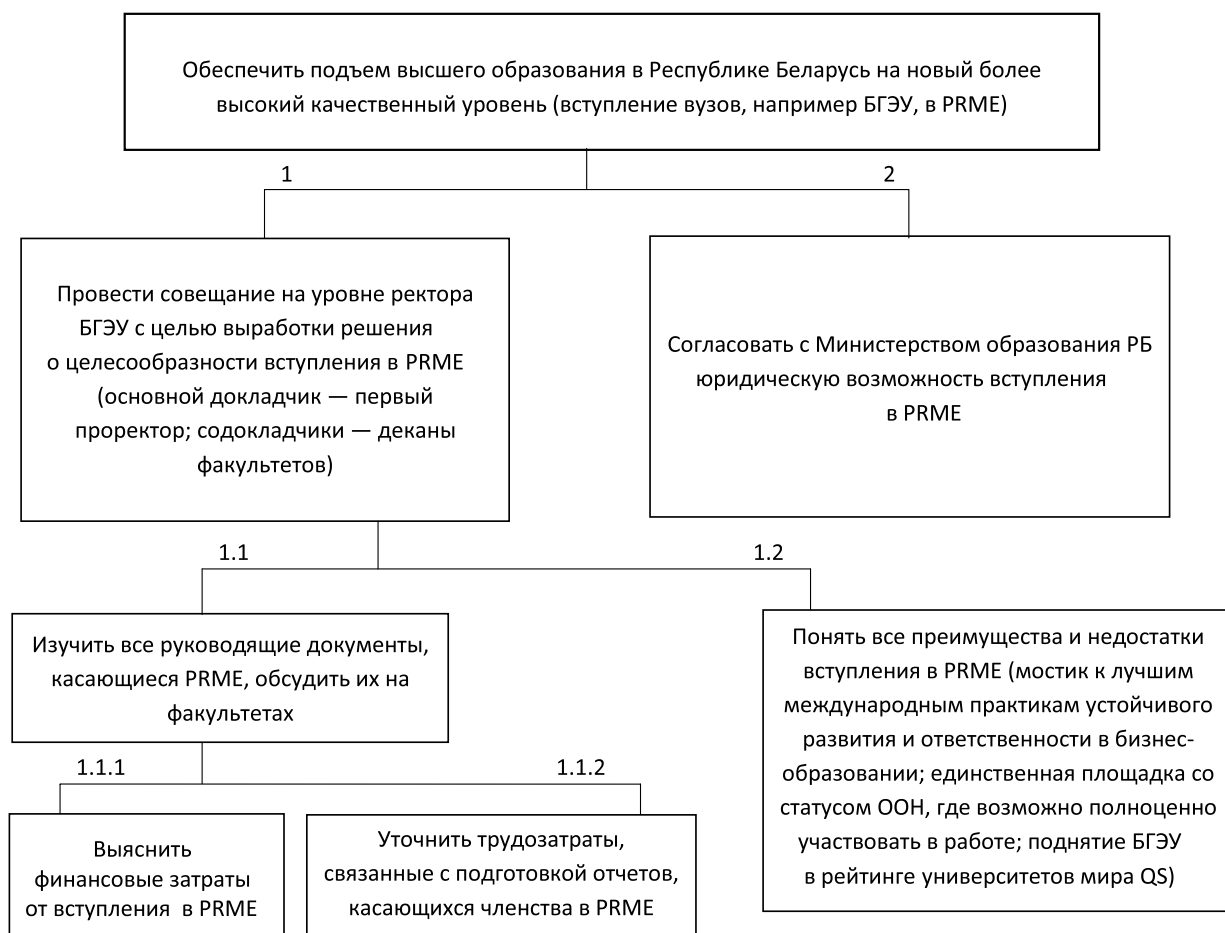


Рисунок 3. Фрагменты дерева проблем обеспечения подъема высшего образования в Республике Беларусь на новый более высокий качественный уровень

Источник: собственная разработка

Таблица 2. Стандартная форма целевой комплексной программы

Группы мероприятий	Стоимость разработок или затраты	Сроки	Исполнители	Отметка о выполнении

Источник: [4, с. 15]

ложение данной проблемы в общей иерархической структуре дерева проблем. Количество цифр в коде показывает номер уровня иерархии (за исключением нулевого). Проблемы, имеющие коды с наибольшим количеством цифр, относятся к нижнему уровню дерева проблем. Проблема нулевого уровня (код 0) является генеральной (главной) и ставится в самом общем виде.

Разработанное дерево целесообразно перестроить в целевую комплексную программу (ЦКП). Для этого все элементы дерева целей (проблем) группируются по четырем признакам: мероприятиям, стоимости разработок или затрат, срокам и исполнителям. Затем производится запись соответствующих мероприятий в стандартную форму ЦКП, что улучшает контроль за их выполнением (таблица 2).

Литература

1. K_nig, D. Theorie der endlichen und unendlichen Graphen. — Leipzig, 1936. — 257 p.
2. Берштейн, Л.С., Боженко, А.В. Нечеткие графы и гиперграфы / Л.С. Берштейн, А.В. Боженко. — М.: Научный мир, 2005. — 256 с.
3. Бурков, В.Н., Заложнев, А.Ю., Новиков, Д.А. Теория графов в управлении системами. — М.: Синтез, 2001. — 124 с.
4. Виногоров, Г.Г., Лапко, А.А. Применение экономико-математических методов (теории графов) в бухгалтерском учете и анализе хозяйственной деятельности: метод. рекомендации. — Мн.: БГЭУ, 2001. — 31 с.
5. Гданский, Н.И. Основы теории и алгоритмы на графах: Учебное пособие / Н.И. Гданский. — М.: ИНФРАМ-М, 2022. — 206 с.
6. Дискретная математика. Математическая логика. Множества, графы и алгебраические системы: практикум / сост. А. В. Коваленко. — Витебск: УО «ВГТУ», 2023. — 63 с.
7. Емеличев, В.А., Мельников, О.И., Сарванов, В.И., Тышкевич, Р.И. Лекции по теории графов: Учебное пособие / Изд. 3-е. — М.: Книжный дом «Либроком», 2013. — 392 с.
8. Зыков, А.А. Основы теории графов. — М.: Вузская книга, 2004. — 664 с.
9. История теории графов. Теория графов: основные понятия и задачи. Графы как структура данных. Метод решения задачи коммивояжера [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://apriori-nauka.ru/edition/istoriya-teorii-grafov-teoriya-grafov-osnovnye-ponyatiya-i-zadachi-grafy-kak.html>. — Дата доступа: 28.09.2023.
10. Касьянов, В.В., Евстигнеев, В.А. Графы в программировании. — СПб.: БХВ — Петербург, 2003. — 1104 с.
11. Колчин, В.Ф. Случайные графы. — М.: Физматлит, 2000. — 256 с.
12. Костевич, Л.С. Исследование операций. Теория игр: учебное пособие / Л.С. Костевич, А.А. Лапко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Минск: Вышэйшая школа, 2008. — 368 с. [Электронный ресурс] / Лань: электронно-библиотечная система. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/65217>. — Дата доступа: 28.09.2023.
13. Костюкова, Н.И. Графы и их применение. Комбинаторные алгоритмы для программистов: Учебное пособие. — М.: Интернет-университет информационных технологий; БИНОМ. Лаборатория знаний, 2017. — 311 с.
14. Новожилова, Л.М. Графы, сети, трассы. — СПб.: Издательский дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2007. — 108 с.
15. О Концепции развития системы образования Республики Беларусь до 2030 года: Постановление Совета министров Республики Беларусь 30 ноября 2021 г. № 683.
16. Оре, О. Графы и их применение / Пер. с англ.; под ред. и с предисл. И.М. Ягмола. — 4-е изд. — М.: Издательство ЛКИ, 2008. — 168 с.
17. Оре, О. Теория графов / Пер. с англ.; под ред. Н.Н. Воробьева. — 2-е изд. — М.: Книжный дом «Либроком», 2009. — 352 с.
18. Сукар, Л.Э. Вероятностные графовые модели. Принципы и приложения / Пер. с англ. А.В. Снанстина. — М.: ДМК Пресс, 2021. — 338 с.
19. Харари, Ф. Теория графов / Пер. с англ. В.П. Козырева. Под ред. Г.П. Гаврилова. — 2-е изд. — М.: Едиториал УРСС, 2003. — 296 с.
20. Элементы теории графов: методические рекомендации / Сост.: А.П. Мехович, Т.Б. Караулова. — Витебск: ВГУ им. П.М. Машерова, 2020. — 48 с.

Статья поступила в редколлегия: 09.04.2025 г.

Анализ рыночных тенденций в автомобильной промышленности и специфики реализации финансовых стратегий международных компаний

Фэн Жонань,

*аспирант кафедры корпоративных финансов,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье проведен анализ рыночных тенденций в автомобильной промышленности с учетом современных вызовов, таких как внедрение электротранспорта, ужесточение экологических стандартов и интеграция цифровых технологий. Особое внимание уделено специфике реализации финансовых стратегий международных компаний, включая оптимизацию затрат, диверсификацию инвестиций и адаптацию к меняющимся рыночным условиям. Сделан акцент на перспективах развития отрасли и роли финансовых стратегий в обеспечении устойчивого роста и конкурентоспособности.

The article analyzes market trends in the automotive industry, taking into account modern challenges such as the implementation of electric vehicles, stricter environmental standards, and the integration of digital technologies. Particular attention is paid to the specifics of implementing financial strategies by international companies, including cost optimization, investment diversification, and adaptation to changing market conditions. Emphasis is placed on the industry's development prospects and the role of financial strategies in ensuring sustainable growth and competitiveness.

В последние годы мировой автомобильный рынок демонстрирует устойчивый рост. По данным Международной ассоциации автопроизводителей, мировые продажи автомобилей достигнут примерно 80 млн единиц в 2023 г. и, как ожидается, превысят 90 млн к 2025 г. Китай, США и Европа составляют три крупнейших автомобильных рынка в мире, при этом доля рынка Китая является особенно заметной, на ее долю приходится более 30 % общемирового объема.

В 2023 г. мировые продажи автомобилей достигли приблизительно 75,3 млн единиц, что значительно выше по сравнению с 67,3 млн единиц, проданных в 2022 г. Глобальный риск падения роста мировой экономики способствовал дефициту полупроводников в автомобильной промышленности и вызвал дальнейшие сбои в цепочках поставок в 2022 г. (рисунок 1). Несмотря на эти сложности, продажи автомобилей в 2023 г. превысили уровень, наблюдавшийся до пандемии 2019 г., и прогнозируется дальнейший рост до 2026 г.

Текущий мировой рынок автомобилестроения оценивался в 2,9 трлн долл. США в 2023 г. и демонстрирует среднегодовой темп роста 3,1 % после нескольких лет спада, когда рынок снизился на 0,6 % в период с 2017 по 2023 г. Этот спад был более значительным по сравнению с общим экономическим спадом, вызванным пандемией COVID-19. Прогнозы показывают, что в период с 2020 по 2030 г. отрасль автомобилестроения будет расти со среднегодовыми темпами 3,71 %, и к концу десятилетия объем рынка достигнет 122,83 млн единиц, что представляет собой значительное увеличение по сравнению с 85,32 млн единиц в 2020 г.

В настоящее время автомобильная промышленность занимает первое место среди всех мировых обрабатывающих отраслей по размеру рынка. В США рост производства автомобилей составил 4 % в годовом сопоставлении в 2024 г., поддерживаемый увеличением продаж на 2,5 %. В Европе отмечается умеренный рост (производство и продажи на уровне от 1 до 2 %) [2].

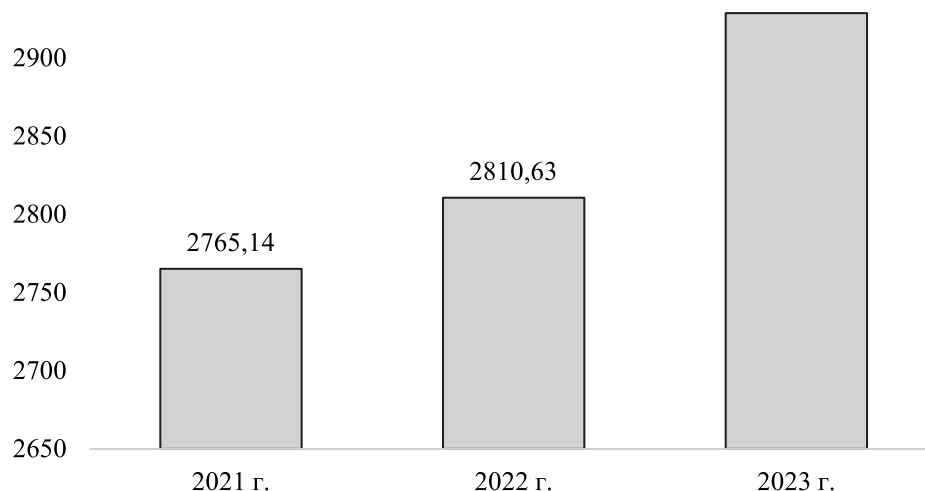


Рисунок 1. Оценка мирового автомобильного рынка в 2019–2023 гг., млрд долл. США

Источник: разработка автора на основе [1]

Китай и США выступают ведущими мировыми производителями автомобилей, а среди ключевых игроков отрасли находятся такие компании, как Toyota Motor Corp., Volkswagen AG, Daimler AG, Ford Motor Co., Honda Motor Co. Ltd., Bayerische Motoren Werke AG, General Motors Co., Fiat Chrysler Automobiles NV, Hyundai и Nissan [2].

Сам автомобильный рынок сегментирован по типам транспортных средств на следующие основные категории: 1) электромобили, 2) гибридные электромобили, 3) подключаемые гибридные электромобили, 4) легкие гибридные электромобили, 5) автомобили, работающие на природном газе, 6) электромобили на топливных элементах, 7) дизельные и бензиновые автомобили.

В то время как мир переходит к более чистым источникам энергии, дизельные и бензиновые автомобили, по прогнозам, все еще будут оставаться актуальными — по крайней мере до конца десятилетия. При этом автомобильная промышленность переживает глубокие технологические изменения.

Тенденция электрификации становится все более очевидной. Благодаря политике защиты окружающей среды и изменениям потребительского спроса рынок электромобилей быстро растет. Отчет Международного энергетического агентства показывает, что в 2023 г. мировые продажи электромобилей составили более 15 % продаж новых автомобилей. В то же время волна технологических инноваций распространяется, а применение искусствен-

ного интеллекта, 5G и других технологий способствовало быстрому развитию моделей автомобилей автономного вождения. McKinsey & Company прогнозирует, что к 2030 г. на беспилотные автомобили уровня L3 и выше будет приходиться более 20 % продаж новых автомобилей [3].

Кроме того, популярность технологии интернета транспортных средств не только улучшает пользовательский опыт, но и открывает новые источники дохода для автопроизводителей. Чтобы повысить топливную экономичность и запас хода, снижение веса самих автомобилей стало отраслевой тенденцией, способствующей широкому применению новых технологий и инновационных материалов.

В условиях жесткой рыночной конкуренции автомобильная промышленность имеет высокую степень концентрации рынка. Традиционные автомобильные гиганты, такие как Toyota, Volkswagen и General Motors, по-прежнему доминируют, но новые компании по производству электромобилей, представленные Tesla, Xiaomi, BYD, быстро растут. Стоит отметить, что ряд высококонкурентных местных брендов, таких как BYD и NIO, появились на китайском рынке и выходят на мировую арену.

Китайские автопроизводители диверсифицировали свои линейки продукции при экспорте автомобилей за рубеж. MG Motor, находящаяся в собственности SAIC Motor Corporation, заметно расширила свое глобальное присутствие, представив для реализации ряд

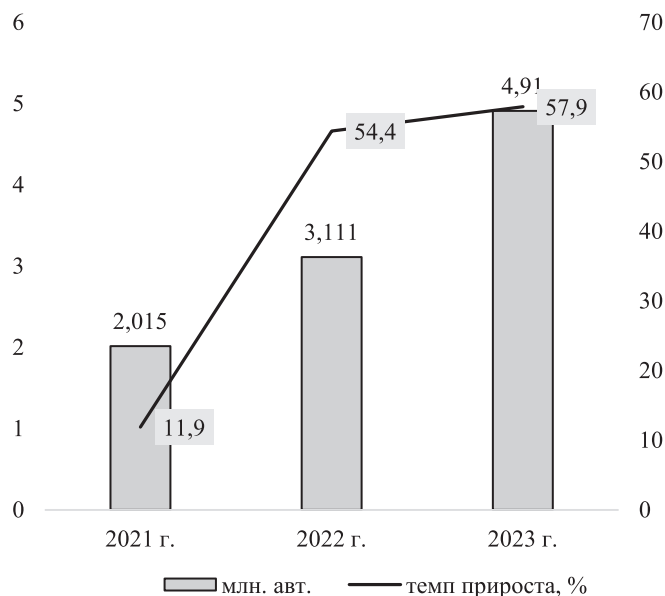


Рисунок 2. Динамика экспорта автомобилей в Китай в 2021–2023 гг., млн автомобилей

Источник: разработка автора на основе [6]

новых транспортных средств, включая электромобили и внедорожники. SAIC стала крупнейшим китайским экспортером автомобилей в 2022 г. благодаря своим брендам MG, Buick и Roewe [3].

На протяжении многих лет продажи легковых автомобилей китайских компаний за рубежом колебались в районе 500 тыс. единиц. В 2021 г., после того как множество компаний объявили о выходе на европейские и другие международные рынки, китайские автомобильные компании добились качественного скачка. Эта тенденция напоминает начало 1970-х гг., когда японские автомобильные компании начали выходить на глобальный рынок, что свидетельствует о том, что китайские автомобильные компании начинают занимать значимое место на мировом автомобильном рынке. Это объясняется изменением стратегий проникновения на западные рынки и глобальной экономической ситуации.

С 2019 по 2021 г. Япония занимала первое место по экспорту автомобилей, за ней следовали Германия и Китай. В 2022 г. Китай обошел Германию и стал вторым по величине экспортером автомобилей в мире, поставив около 3,1 млн автомобилей. При этом за первые пять месяцев 2023 г. экспорт автомобилей из Китая увеличился более чем на 81 % в годовом исчислении — до 1,76 млн автомобилей, заняв первое место в мировом рейтинге.

По данным Китайской ассоциации автомобильной промышленности, в 2023 г. продажи автомобилей в Китае превысили 30,09 млн единиц, из которых экспорт китайских автомобилей составил 4,91 млн единиц, увеличившись на 57,9 % по сравнению с предыдущим годом. Вклад экспорта китайских автомобилей в общий рост продаж отрасли достиг 55,7 % (рисунок 2) [6].

Рост экспорта китайских автомобилей во многом обусловлен результативными финансовыми стратегиями, реализуемыми китайскими автопроизводителями, которые активно выходят на новые и перспективные рынки. Эти стратегии включают несколько ключевых аспектов, которые позволяют компаниям добиваться значительных успехов в международной экспансии (таблица 1).

Однако стоит отметить, что за стремительным ростом экспорта скрываются и потенциальные риски. Это объясняется тем, что экспортные возможности китайских автомобилей не равны возможностям выхода на международные рынки, так как экспортные данные включают не только бренды китайских автомобильных компаний (в том числе приобретенные и собственные бренды), но и полностью иностранные и совместные предприятия, созданные в Китае [7].

Для детального изучения развития рыночных тенденций в автомобильной отрасли Китая проанализируем экономические факторы,

Таблица 1. Сравнительные преимущества автопроизводителей различных категорий при выходе на международные рынки

Категория автопроизводителей	Преимущества	Направления развития / цели
Традиционные автопроизводители	Развитые возможности производства автомобилей и систем	Традиционные автопроизводители сосредоточены на внутреннем и международном рынках продаж бензиновых и электромобилей. В краткосрочной перспективе — увеличение продаж бензиновых автомобилей. В долгосрочной перспективе — увеличение продаж электромобилей. Например, план экспорта электромобилей в Европу в 2024 г. составил 1,74 млн единиц, что составляет 1/3 от общего объема экспорта
		Преимущества в масштабе продаж и цепочке поставок
		Стабильный доход от совместных брендов
		Разнообразие продукции (топливные, чистые электромобили, подключаемые гибриды и гибриды)
Новые автопроизводители	Передовые технологии электромобилей	Начальные стадии выхода на зарубежные рынки. Несмотря на высокие цены, в будущем ожидается снижение цен и увеличение продаж. Продолжение выхода на зарубежные рынки с акцентом на Европу и другие развитые рынки
		Инновационные модели работы с клиентами
		Гибкая организационная структура
Высокотехнологичные компании	Преимущества в технологической экосистеме	Пока не вышли на международные рынки, но обладают огромным потенциалом. Xiaomi планирует стать одним из пяти крупнейших OEM-производителей в мире в течение 15–20 лет
		Высокая степень интеграции программного и аппаратного обеспечения
		Сильные финансовые возможности

Источник: разработка автора на основе [6]

оказавшие наибольшее влияние на данную отрасль.

Диверсификация рынков сбыта китайских производителей: переход от периферийных рынков к основным. Китайские автомобильные бренды переместились с традиционных развивающихся рынков, таких как Ближний Восток, Африка и Южная Америка, на зрелые рынки Европы и США (рисунок 3).

В Восточной Европе китайские автомобильные компании достигли взрывного роста. В России захватили почти половину рынка. В Западной Европе, хотя прогресс был не таким значительным, бренды, такие как SAIC, Geely, Great Wall, BYD, NIO и Xiaopeng, начали вести бизнес в нескольких европейских странах. За исключением Volvo и Polestar, общие продажи китайских брендов в Западной Европе в 2023 г. составили около 300 тыс. автомобилей, с годовым ростом почти 79 %. Кроме того, значительный рост наблюдался в Северной Америке (в основном в Мексике), Австралии, Новой Зеландии и Юго-Восточной Азии. По данным Китай-

ской ассоциации автомобильной промышленности, среди десяти крупнейших стран по объему экспорта автомобилей лидируют Россия, Мексика и Бельгия. Три крупнейшие страны по экспорту электромобилей — Бельгия, Таиланд и Великобритания [6].

Изменение экспортной стратегии: от экспорта продукции к экспорту бренда. Китайские автомобильные компании изменяют прежнее негативное восприятие тренда «сделано в Китае», переходя от экспорта продукции, основанного на низкой цене, к экспорту брендов, основанного на технологическом потенциале. Хотя узнаваемость китайских брендов в Европе и Северной Америке остается низкой, в Юго-Восточной Азии они уже завоевали хорошую репутацию.

Например, BYD, Neta, Great Wall Ora и SAIC MG вошли в пятерку самых популярных брендов электромобилей в Таиланде. Помимо признания потребителей на зарубежных рынках, новый виток китайских электромобилей и сотрудничество с международными автомобильными компаниями также становятся

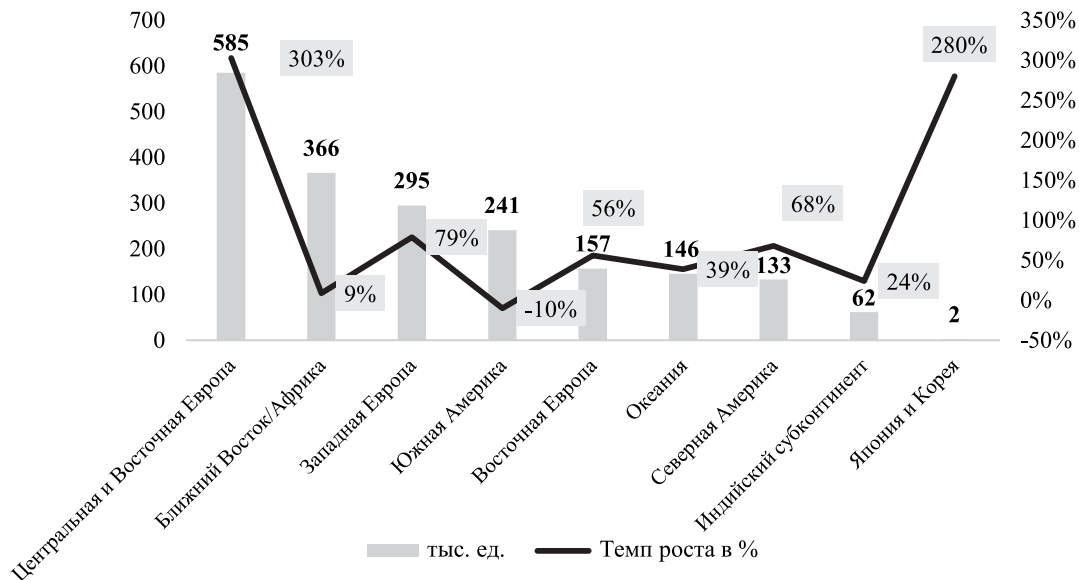


Рисунок 3. Мировые продажи легковых автомобилей основных китайских компаний — производителей легковых автомобилей в 2023 г. и годовой рост

Источник: разработка автора на основе [5]

важными аспектами развития отрасли. Например, Xiaopeng Motors совместно с Volkswagen разрабатывает два электрических автомобиля под брендом Volkswagen. Stellantis инвестирует 1,5 млрд евро для покупки около 20 % акций Leapmotor, и их совместное предприятие должно начать операционную деятельность в Европе в сентябре 2024 г. [5].

Таким образом, китайские компании переходят от совместных предприятий по обмену технологиями к обратному технологическому экспорту, что укрепляет их позиции на международной арене.

Производственная стратегия: от выхода за границу к интеграции на местах. Китайские автомобильные компании ускоряют строительство заводов за рубежом и расширяют всю производственную цепочку. Ведущие китайские компании уже частично завершили размещение на зарубежных рынках. Great Wall, SAIC, JAC, Chery и Geely имеют дизайн-центры, сборочные заводы или производственные базы в нескольких зарубежных странах, а дополнительные инвестиции и строительство заводов находятся на стадии планирования или подготовки.

В Юго-Восточной Азии Changan Automobile запустил свой первый зарубежный производственный центр в Таиланде; Neta начала производство электромобилей в Таиланде и планирует построить еще два завода в Индонезии и Малайзии; BYD объявила, что но-

вый завод в Таиланде начнет производство электромобилей в III квартале 2024 г. В Европе SAIC планирует строительство завода, а BYD планирует построить свой первый европейский завод по производству электромобилей в Венгрии [5].

Интернационализация китайских автомобильных компаний. Для глубокого понимания характеристик, проявляемых китайскими компаниями в процессе глобализации, Accenture в 2022 г. провела опрос 112 китайских компаний, выходящих на международные рынки. Опрос показал, что компании с разной долей зарубежного дохода демонстрируют значительные различия. В соответствии с долей зарубежного дохода интернационализация китайских компаний делится на четыре этапа роста: начальный этап, этап освоения, этап взлета и глобализация [5].

В настоящее время большинство китайских автомобильных компаний находятся на начальном этапе и этапе освоения. По сравнению с международными автомобильными компаниями объем и доля дохода от продаж за рубежом у китайских компаний все еще значительно отстают (рисунок 4).

Преодоление этих разрывов видится сложной задачей, требующей времени и значительных инвестиций. Начальный этап и этап освоения являются самыми сложными среди четырех этапов глобализации. От рыночного позиционирования, выбора моделей автомоби-

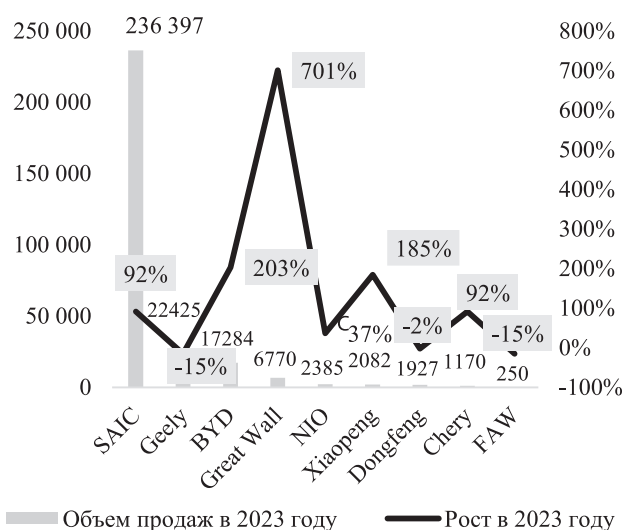


Рисунок 4. Продажи автомобилей китайских автоконцернов в Западной Европе в 2023 г., единиц

Источник: разработка автора на основе [5]

лей для экспорта до формирования зарубежной команды, сервисных возможностей и экосистемы — компании на начальном этапе сталкиваются с различными вызовами при разработке и реализации стратегии на зарубежных рынках. Однако самый сложный этап интернационализации — это этап освоения.

Когда зарубежный бизнес компании достигает определенных масштабов, он сталкивается с комплексными вызовами, такими как управление рисками и соответствие нормативным требованиям, культурные различия, операционная деятельность, которые также требуют как удовлетворения требований рынка, так и развития способностей компании [7].

Западная Европа — как место зарождения автомобильной промышленности — представляет собой важную площадку сбыта для китайских автомобильных компаний, выходящих на международные рынки. В эпоху топливных автомобилей западный рынок предлагал китайским брендам ограниченные возможности. В последние годы (2020–2024 гг.) благодаря активной поддержке электромобилей со стороны европейских правительств, но при недостаточном предложении местных электромобилей, китайские компании получили уникальное окно возможностей.

С 2020 по 2021 г. более десяти китайских автомобильных компаний объявили о выходе на европейский рынок. Однако на конкурентном западноевропейском рынке, кроме таких компаний, как SAIC, которые имеют европейские бренды в своем портфеле, большин-

ство китайских брендов пока не смогли закрепиться.

SAIC Group в настоящее время является ведущей китайской автомобильной компанией по продажам в Западной Европе, занимая около 2 % рынка легковых автомобилей, однако большая часть продаж SAIC приходится на приобретенные бренды MG и Maxus. В 2023 г. продажи MG и Maxus в Западной Европе достигли 230 тыс. автомобилей, почти удвоившись, при этом MG составил 94 % общего объема продаж. Это демонстрирует способность китайских OEM-компаний перестраивать приобретенные бренды [5].

NIO и Xiaopeng ведут бизнес в пяти европейских странах, но их продажи не превышают 3000 автомобилей, что значительно ниже ожиданий. Даже BYD, мировой лидер по продажам электромобилей, хотя и продемонстрировал сильный рост после выхода на европейский рынок, продал менее 20 тыс. автомобилей, что составляет лишь 0,1 % рынка [5].

Китайские автомобильные бренды сталкиваются с рядом факторов, влияющих на их успех в Западной Европе. Во-первых, для создания бренда требуется длительное время. Во-вторых, китайским компаниям необходимо улучшить свои рыночные позиции, управление, культуру, производственные и логистические процессы.

Скорость роста мирового рынка электромобилей замедляется, а уровень их проникновения стабилизируется. В 2023 г. темпы роста электромобилей на основных рынках, таких

Таблица 2. Рост продаж новых легковых автомобилей (по классификации мощности)

Тип транспортного средства	США		Китай		ЕС	
	Средне-годовой темп роста (2020–2022 гг.)	Темп роста в 2023 г.	Средне-годовой темп роста (2020–2022 гг.)	Темп роста в 2023 г.	Средне-годовой темп роста (2020–2022 гг.)	Темп роста в 2023 г.
Топливные автомобили	-8 %	6 %	-13 %	-10 %	-17 %	8 %
Электромобили	72 %	54 %	111 %	17 %	45 %	27 %
Подключаемые гибридные автомобили	69 %	44 %	140 %	66 %	31 %	-4 %
Гибридные автомобили + легкие гибридные автомобили	30 %	57 %	28 %	14 %	26 %	27 %

Источник: разработка автора на основе [4]

как Китай, Европа и США, значительно снизились по сравнению с предыдущими годами (таблица 2).

Замедление роста мирового рынка электромобилей, предпочтение рынка к топливным автомобилям и политическая поддержка заставляют некоторых автопроизводителей пересматривать свои стратегии в этой сфере. Так, Mercedes-Benz, Stellantis и Toyota увеличивают инвестиции в гибридные, подключаемые гибридные и топливные автомобили, что в краткосрочной перспективе еще больше ослабит спрос на электромобили.

Китайские автомобильные компании также используют стратегию локализации, создавая производственные мощности и региональные заводы на зарубежных рынках. Чтобы удовлетворить растущий спрос на электрические автобусы на североамериканском рынке, BYD открыла завод по производству электрических автобусов в Калифорнии (США) для производства электрических автобусов и автобусов с электроприводом. Great Wall Motors (GWM) также реализует стратегию локализации для расширения своего присутствия на зарубежных рынках, создавая производственную базу в Районге (Таиланд). Завод GWM в Районге станет ключевой производственной базой для автомобилей с правым рулем в Юго-Восточной Азии, и этот стратегический шаг является частью усилий компании по повышению узнаваемости и популярности своего бренда среди потребителей в Таиланде [8].

У автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ICEV) есть хорошо налаженные каналы сбыта, в то время как рыночный спрос на электромобили все еще развивается. Geely

по-прежнему фокусируется на экспорте ICEV, таких как внедорожник Coolray. Эта стратегия вывела Geely в пятерку лидеров по продажам на рынке SUV-B в России, Саудовской Аравии, Катаре, Кувейте, Филиппинах и Монголии. Geely также использует существенное предпочтение седанов, примером которого являются такие модели, как Emgrand. Компания получила положительные отзывы от клиентов за рубежом, особенно на рынке Саудовской Аравии, где многие потребители еще не полностью приняли электромобили. Напротив, BYD больше концентрируется на электромобилях, что очевидно из их решения прекратить производство автомобилей с бензиновым двигателем в 2022 г. [8].

Для ICEV потребуются только существующие заправочные станции и инфраструктуры распределения топлива. Экспорт электромобилей, напротив, потребует отдельной инфраструктуры, такой как зарядные станции или сети оборудования для электромобилей (EVSE). Отсутствие инфраструктуры для зарядки в различных странах, таких как Индия и Малайзия, является существенным препятствием для широкого распространения электромобилей. Более высокая начальная стоимость электромобилей по сравнению с ICEV сделает электромобили менее доступными для большинства потребителей, особенно на чувствительных к цене рынках, таких как Индия [8].

Независимо от этого, китайские автопроизводители уверенно захватывают долю мирового рынка с автомобилями, которые не только конкурентоспособны с точки зрения технологий, но и заметно дешевле своих западных или японских аналогов.

Ключевым фактором низкой стоимости китайских автомобилей является фокусирование их производителей на эффективности производства, особенно для электромобилей. Такие автопроизводители, как BYD и Nio, приняли инновационные стратегии, которые позволяют им снизить сложность своих автомобилей, значительно сократив расходы. Разборка Atto 3 EV от BYD показывает, как компания объединяет несколько компонентов в одну деталь, например, блок электропривода e-axle, который объединяет двигатель, инвертор, редуктор, зарядное устройство и другие важные элементы в одну систему. Такая конструкция снижает не только производственные затраты, но и вес транспортного средства, что приводит к повышению эффективности.

Китайские производители также получают выгоду от внутреннего производства ключевых компонентов, сводя к минимуму зависимость от внешних поставщиков. Благодаря этому такие компании, как BYD, могут осуществлять больший контроль над качеством и затратами, достигая экономии за счет масштаба быстрее, чем многие из их международных конкурентов.

Другим важным фактором ценовой конкурентоспособности китайских автомобилей является обширная локализация их цепочек поставок. Китайская автомобильная промышленность выигрывает от высокой плотности цепочек поставок, где производители могут закупать практически все необходимые компоненты внутри страны. Это не только снижает транспортные и логистические расходы, но и дает производителям лучшую переговорную позицию с поставщиками [10].

Кроме того, китайские компании глубоко интегрированы в глобальную цепочку поставок аккумуляторов, критически важный компонент для электромобилей. Например, BYD производит собственные аккумуляторы, что снижает затраты, связанные с импортом или аутсорсингом производства аккумуляторов. Вертикально интегрируя эти процессы, китайские автопроизводители могут предлагать конкурентоспособные цены на мировой арене, сохраняя при этом прибыльность.

Хотя эффективность производства и контроль цепочки поставок важны, невозможно игнорировать роль государственной поддержки в том, чтобы китайские автопроизводители могли поддерживать свои издержки на низком уровне. Правительство Китая уже давно поддерживает ключевые отрасли промышленно-

сти с помощью субсидий, налоговых льгот и благоприятной финансовой политики [12; 13].

Более низкие цены на китайские автомобили, особенно в секторе электромобилей, являются результатом не только государственных субсидий. Хотя китайское правительство оказало решающую поддержку посредством налоговых льгот и финансовых стимулов, реальная история заключается в инновационных подходах, принятых китайскими производителями в сочетании с дальновидной государственной политикой. От интеграции компонентов до локализации цепочек поставок и использования экономии масштаба китайские автопроизводители разработали комплексную стратегию, которая позволяет им предлагать конкурентоспособные цены на мировой арене [11, с. 66].

Согласно данным, полученным Nikei Asia, китайские автопроизводители получают больше выгоды от налоговых льгот, чем от прямых субсидий. Например, BYD получила 37,1 млрд юаней налоговых льгот за пятилетний период, что почти в четыре раза превышает полученные ею прямые субсидии. Эти скидки часто связаны с экспортом, помогая китайским производителям поддерживать свою ценовую конкурентоспособность на международных рынках. Экспортерам часто возмещают НДС на сырье и комплектующие, что позволяет компаниям сокращать свои эксплуатационные расходы без прямого получения денежных подачек [12, с. 36].

Китайское правительство также поддерживает отрасль, предлагая компаниям кредиты с более низкими процентными ставками, что позволяет им инвестировать в технологии и производство без значительных финансовых расходов. Во многих случаях китайские компании могут получить долгосрочные банковские кредиты по процентным ставкам ниже среднерыночных. Эта финансовая поддержка позволяет производителям поддерживать стабильное производство и расширение без напряжения высоких капитальных затрат [13, с. 13].

Помимо государственной поддержки и эффективных производственных процессов, китайские автопроизводители все больше используют инновации для сокращения расходов. Например, быстрое развитие твердотельных аккумуляторов стало приоритетом как для правительства, так и для производителей. Эта технология обещает еще больше сократить производственные расходы, одновремен-

но увеличивая запас хода и безопасность транспортных средств.

Инвестиции Китая в НИОКР для новых технологий, таких как полупроводники и аккумуляторные технологии, играют важную роль в поддержании низких затрат. Правительство выделило миллиарды юаней на развитие этих стратегических отраслей, уделяя особое внимание снижению зависимости от иностранных технологий и обеспечению конкурентного преимущества на мировом уровне. В результате китайские автопроизводители все чаще могут предлагать автомобили с передовыми технологиями за малую часть стоимости их западных или японских аналогов [12, с. 37].

Следовательно, ценообразование китайских автомобилей является результатом сложного взаимодействия динамики рынка, эффективности производства и стратегической государственной поддержки. Поскольку китайские производители продолжают внедрять инновации и расширяться более быстрыми темпами, а также при поддержке кристально ясного заявления о миссии правительства, их конкурентное преимущество, вероятно, будет расти, бросая вызов традиционным автопроизводителям как по цене, так и по технологиям.

Благодаря развитию технологий автомобильная промышленность готова принять новые технологии, такие как автономное вождение и усовершенствованные системы помощи водителю (ADAS) [9]. Внедрение водородных автомобилей создает проблемы для нынешней автомобильной промышленности Китая, особенно в условиях таких стран, как Япония и Южная Корея, которые по-прежнему доминируют на рынке водородных автомобилей. Тем не менее стоимость является основной причиной того, что водородные автомобили имеют такую низкую долю в Китае. Ожидается, что эта технологическая эволюция изменит предпочтения потребителей, что приведет к значительному переходу от традиционных автомобилей и электромобилей к альтернативным вариантам транспортных средств, усиливая конкуренцию на рынке электромобилей.

Литература

1. Global EV Outlook 2023 Catching up with climate ambitions. — Режим доступа: <https://iea.blob.core.windows.net/assets/dacf14d2-eabc-498a-8263-9f97fd5dc327/GEVO2023.pdf>. — Дата доступа: 04.01.2025.

2. Global EV Sales for 2023. — Режим доступа: <https://ev-volumes.com/news/ev/global-ev-sales-for-2023/>. — Дата доступа: 04.01.2025.

3. Trends in electric light-duty vehicles: Global EV Outlook 2023. — Режим доступа: <https://www.iea.org/reports/global-ev-outlook-2023/trends-in-electric-light-duty-vehicles>. — Дата доступа: 04.01.2025.

4. Winning the race: China's auto market shifts gears: McKinsey China Auto CEO Quarterly. — Режим доступа: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/industries/automotive%20and%20assembly/our%20insights/winning%20the%20race%20chinas%20auto%20market%20shifts%20gears/winning-the-race-chinas-auto-market-shifts-gears.pdf>. — Дата доступа: 16.01.2025.

5. ZHAN WANG. 展望 汽车行业洞察 (Перспективы: Анализ автомобильной отрасли). — Режим доступа: <https://www.accenture.com/content/dam/accenture/final/accenture-com/document-3/Accenture-Outlook-Special-Issue-Automotive-Final.pdf>. — Дата доступа: 16.01.2025.

6. 中国汽车工业发展年度报告 (Годовой отчет о развитии автомобильной промышленности Китая). — Режим доступа: <http://www.miit-eidc.org.cn/module/download/download.jsp?classid=0&filename=ab5936358eb244bf96b63fe818f1680e.pdf>. — Дата доступа: 04.01.2025.

7. 中国汽车市场: 挑战与机遇 (Автомобильный рынок Китая: вызовы и возможности). — Режим доступа: <https://www.basf.com/cn/zh/media/BASF-Information/Resources-environment-climate/Challenges-and-opportunities-for-China-automotive-market.html>. — Дата доступа: 04.01.2025.

8. 中国汽车行业: 势不可挡的 电动化浪潮 (Автомобильная промышленность Китая: неостанавливаемая волна электрификации). — Режим доступа: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/zh/2021/01/2020-china-leading-autotech-50.pdf>. — Дата доступа: 04.01.2025.

9. 刘如筑, 林贤捷, 林宁. 浅谈汽车高级驾驶辅助系统 (ADAS) 的原理与应用 [J]. 工程技术, 2017 (2): 274–279 (Лю Жужу, Линь Сяньцзе, Линь Нин. Краткое обсуждение разработки автомобильных усовершенствованных систем помощи водителю (ADAS). Принципы и приложения // Инженерные технологии. — 2017. — № 2. — С. 274–279).

10. 刘捷, 李涵雯. 新能源汽车企业小鹏和蔚来的财务数据比较分析[J]. 现代管理, 2022, 12 (11): 1482–1491 (Лю Цзе, Ли Ханьвэнь. Сравнительный анализ финансовых данных компаний по производству новых энергетических транспортных средств Xiaopeng и Weilai // Современный менеджмент. — 2022. — № 12 (11). — С. 1482–1491).

11. 国务院发展研究中心课题组. 中国汽车产业借鉴工业4.0 的战略选择 [J]. 中国经济报告, 2017 (9): 65–68 (Исследовательская группа Исследовательского центра развития Госсовета по стратегиям автомобильной промышленности Китая извлечет уроки из Индустрии 4.0. Стратегический выбор // Экономический доклад Китая. — 2017. — № 9. — С. 65–68).

12. 王东升. 我国新能源汽车国际化发展战略研究 [J]. 汽车文摘, 2022 (3): 34–43 (Ван Дуншэн. Исследование международной стратегии развития транспортных средств на новых источниках энер-

гии в Китае // Automotive Digest. — 2022. — № 3. — С. 34–43).

13. 胡振华, 朱亚力. 可持续发展背景下新能源汽车发展策略的演化博弈分析[J]. 工业技术经济, 2022, 41 (9): 11–17 (Ху Чжэньхуа, Чжу Яли. Эволюционный игровой анализ стратегии разработки новых энергетических транспортных средств на фоне устойчивого развития // Промышленные технологии и экономика. — 2022. — № 41 (9). — С. 11–17).

Статья поступила в редколлегию: 12.04.2025 г.

Генезис оборотного капитала и трактовка его сущности в современных условиях

Чубарова Наталья Эдуардовна,
ассистент кафедры финансов БГЭУ
(г. Минск, Беларусь)

В статье исследуется эволюция понятия «оборотный капитал». Рассматривается его определение, начиная с Адама Смита и Карла Маркса и заканчивая изучением его сущности и содержания в рыночной экономике. Особое внимание акцентируется на то, что именно глубокое понимание теоретических основ экономического содержания оборотного капитала дает возможность выработать в организации эффективную финансовую стратегию, которая обеспечит ей стабильное финансовое состояние, платежеспособность и устойчивый экономический рост.

The article examines the evolution of the concept of “working capital”. Its definition is considered, starting with Adam Smith and Karl Marx, and ending with the study of its essence and content in a market economy. Special attention is paid to the fact that it is a deep understanding of the theoretical foundations of the economic content of working capital that makes it possible to develop an effective financial strategy in an organization that will ensure its stable financial condition, solvency and sustainable economic growth.

Рыночные отношения предполагают финансовую устойчивость, платежеспособность каждого участника воспроизводственного процесса. Это неразрывно связано с эффективным использованием всех имеющихся в организациях ресурсов, в том числе оборотного капитала. Неблагоприятные явления в экономике, проблемы неплатежей и другие негативные факторы заставляют организации, финансовых менеджеров глубоко исследовать вопросы эффективного использования оборотного капитала и внедрять прогрессивные методы управления им. Понимание теоретических основ экономического содержания оборотного капитала дает возможность комплексно изучить особенности его формирования и использования и на этой основе осуществлять эффективное управление ресурсами организации, которое обеспечит ей ликвидность, платежеспособность, высокий экономический рост.

Управление оборотным капиталом имеет большое значение в финансовом менеджменте, так как играет ключевую роль в поддержании работоспособности организации. Компании инвестируют часть своего постоянного капита-

ла в основные средства и сохраняют часть его в качестве оборотного капитала, то есть для удовлетворения повседневных потребностей. В экономической литературе движение денежных средств в организации часто сравнивают с кровообращением в организме человека, то есть оборотный капитал для компании подобен крови для человеческого тела. Управление оборотным капиталом, если оно осуществляется эффективно, результативно и последовательно, обеспечит организации финансовое здоровье. Компания инвестирует свои средства в долгосрочные цели и для краткосрочных операций.

Учеными-экономистами до настоящего времени не выработан единый подход к определению понятия «оборотный капитал». Появление в финансовой науке данного термина ученые связывают с работой Адама Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», где по функциональному назначению автор разделил капитал организации, который используется в производстве, на основной и оборотный. Это деление он осуществил на основе особенностей кругооборота и мобильности частей функционирующего

в организации капитала. Адам Смит указал на то, что «капитал может быть употреблен двумя различными способами, чтобы доставить доход или прибыль своему обладателю. Если вложения в основной капитал (покупка земли, машин и инструментов) приносят доход без перехода от одного владельца к другому и без дальнейшего обращения, то оборотный капитал приносит доход только путем обращения и последовательного обмена, он уходит от обладателя в одной форме, а возвращается в другой. Оборотный капитал может быть употреблен на производство, переработку или покупку товаров с целью их перепродажи с прибылью» [11, с. 308].

Давид Рикардо позднее развил данную теорию, предложив разделять основной и оборотный капитал не только вследствие различий в кругообороте. Давид Рикардо высказал мнение, что различие между основным и оборотным капиталом целиком определяется сроком службы, что сводит всю проблему к различным временным периодам, в течение которых оборотный капитал может быть занят в производственном процессе [10, с. 420]. При этом следует отметить, что Давид Рикардо, в отличие от Адама Смита, указывал на то, что оборотный капитал воплощен главным образом в затратах на рабочую силу [7, с. 19].

Давид Рикардо заложил основы понятия «период обращения оборотного капитала». Он указывал на то, что скорость обращения оборотного капитала изменяется под влиянием различных факторов.

Огромный вклад в изучение сущности и содержания оборотного капитала внес Карл Маркс. Он провел анализ финансового механизма движения капитала и его составляющих в процессе производства. Карл Маркс определил оборотный капитал как часть производительного капитала, выраженную в стоимости, авансированной на приобретение средств труда и рабочей силы и способной создавать прибавочную стоимость, «чтобы процесс производства шел без перерывов, оборотный капитал посредством продажи продукта должен постоянно возмещаться» [8, с. 189]. Таким образом, Карл Маркс установил связь мобильности оборотного капитала и его способности увеличивать капитал организации. Он первым из экономистов исследовал цикл оборота и установил, что доход организация получает в конце каждого цикла, в связи с чем предприниматель заинтересован в ускорении оборачиваемости оборотного капитала,

что дает возможность роста прибавочной стоимости.

В отличие от А. Смита и Д. Рикардо, Карл Маркс основное внимание уделяет категориям переменного и постоянного капитала, изучая проблемы скорости движения капитала в целом и его отдельных составляющих, а также вопросам непрерывности движения капитала в сфере производства и сфере обращения.

В XX в. советские экономисты заменили понятие «оборотный капитал», считая его относящимся к капиталистическому строю, на такие понятия, как «оборотные средства», «оборотные фонды». Советские ученые-экономисты отмечали, что капитал — экономическая категория капитализма; стоимость, приносящая прибавочную стоимость в результате эксплуатации наемных рабочих капиталистами [12, с. 539]. В нынешних условиях хозяйствования термин «оборотный капитал» вновь вошел в лексикон современных экономистов.

Следует отметить, что некоторые современные ученые, исследуя сущность и природу оборотного капитала, применяют бухгалтерский подход. Так, И.А. Бланк [1, с. 154], Э.Дж. Долан [4, с. 461], В.В. Ковалев [5, с. 256] указывают на то, что оборотный капитал — это совокупность имущественных ценностей — активов организации, которые участвуют в обслуживании текущей деятельности, видоизменяют свою форму, полностью потребляются и регулярно возобновляются.

Однако бухгалтерский подход не разграничивает понятия «оборотный капитал», «оборотные средства», «краткосрочные активы». По нашему мнению, понятие «оборотный капитал» указывает не только на непрерывный процесс движения ресурсов в сфере производства и обращения, но и на формирование данных ресурсов и их направление в текущую деятельность организации. В данном ключе можно выделить подход, который и отражает взаимосвязь и единство фондов обращения и производственных фондов. Такого подхода придерживаются Т.П. Николаева, А.А. Володин [13, 9]. Данный подход достоверно отражает природу оборотного капитала как стоимостной категории в процессах ее формирования и направления использования на основе принципа авансирования стоимости с целью ее увеличения.

В экономической литературе также имеет место подход к определению оборотного капитала на основе различных направлений авансирования средств. Подобного подхода при-

держивается Т.В. Крамаренко. С ним солидарны и некоторые другие авторы. Так, Н.В. Колчина и М.Г. Лапуста указывают на то, что следует разграничивать понятия «оборотный капитал» и «оборотные фонды». Данные авторы под оборотным капиталом понимают «совокупность вложений в одну из составных частей имущества предприятия, а именно — в средства, обеспечивающие непрерывное функционирование производственно-коммерческого цикла», а под оборотными фондами — «постоянно находящуюся в движении совокупность производственных оборотных фондов и фондов обращения в денежном выражении, предназначенных для обеспечения бесперебойного процесса производства продукции и ее реализации» [16, с. 282; 6, с. 228].

Профессор Ковалев В.В. определяет оборотный капитал как часть капитала хозяйствующего субъекта (фирмы), вложенную в оборотные активы, т.е. в активы, в отношении которых есть основание полагать, что они будут проданы или потреблены в ходе производственного процесса в течение года или обычного операционного цикла, превышающего (в силу специфики технологии производства) 12 месяцев. Непрерывность технологического процесса предполагает многократное обновление оборотных активов в течение отчетного периода и включение расходов по их приобретению в стоимость произведенной продукции [2, с. 522].

Кабанцева Н.Г. приводит следующее определение оборотного капитала: «Это капитал, инвестируемый в текущую деятельность на период каждого операционного цикла или в текущие активы предприятия. Экономическая сущность оборотного капитала неразрывно связана с такими экономическими категориями, как оборотные производственные фонды и фонды обращения, являющиеся, в свою очередь, составными частями оборотных средств предприятия» [17, с. 138].

Белорусский ученый-экономист Кобринский Г.Е. так трактует оборотный капитал: «Понятие «оборотный капитал» тождественно понятию «оборотные средства» и представляет собой одну из основных частей имущества хозяйствующего субъекта, необходимую для нормального осуществления и расширения его деятельности. Оборотный капитал представляет собой средства, обслуживающие процесс хозяйственной деятельности, участвующие одновременно и в процессе производства,

и в процессе реализации продукции» [15, с. 142].

На основе проведенного анализа экономической литературы можно сделать вывод, что в экономической науке имеется множество определений сущности оборотного капитала с различными смысловыми характеристиками.

В экономических источниках встречаются различные термины: оборотный капитал, оборотные средства, краткосрочные активы.

Понятие «оборотный капитал» зачастую подменяется понятиями «оборотные средства», «краткосрочные активы», что противоречит их экономической природе. Мы же определяем такие различия оборотного капитала и оборотных средств:

- оборотные средства представляют собой активы организации и представлены во втором разделе актива баланса, а капитал представляет собой источники формирования имущества;
- в теории оборотного капитала имеет место определение оборотных активов, текущей задолженности и чистого оборотного капитала (разница между оборотными активами и текущей задолженностью). В теории оборотных средств определяют понятия собственных и приравненных к ним оборотных средств.

Содержание понятия «оборотный капитал» является многозначным. Однако следует отметить, что ключевым признаком в трактовке оборотного капитала является оборот, на стадиях которого оборотный капитал трансформируется в денежную, производственную и товарную формы.

На основе проведенного исследования мы установили, что современные экономисты не всегда рассматривают основное назначение оборотного капитала, которое определили в своих трудах Адам Смит и Карл Маркс, а именно: получение дохода в процессе производства, а не только обеспечение непрерывности производственной деятельности. Ключевой особенностью оборотного капитала является то, что он авансируется в текущие потребности организации и не расходуется безвозвратно, то есть вложенные денежные средства возвращаются в конце каждого операционного цикла. После завершения процесса кругооборота происходит возмещение первоначально авансированного капитала и в организации формируется прибыль.

Исходя из проведенных исследований, на наш взгляд, оборотный капитал можно опре-

делить как денежный капитал, направленный в оборотные активы, включая товарно-материальные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию, дебиторскую задолженность, финансовые вложения, денежные средства и их эквиваленты, возобновляемые для осуществления текущей деятельности организации и оборачивающиеся в течение одного производственного цикла, и имеющий целью с каждым оборотом приносить организации определенную величину прибыли.

Данное определение показывает реальную сущность и содержание оборотного капитала как стоимостной категории в процессе ее формирования и использования с целью ее приращения. Оборотный капитал не расходуется в своей исходной форме, а направляется для приобретения средств производства и осуществления текущих затрат в процессе производства и реализации продукции. Для того чтобы оборотный капитал использовался наиболее эффективно, его структура должна быть динамичной и своевременно меняться вследствие воздействия различных факторов.

Суть процесса авансирования стоимости при формировании оборотного капитала заключается в направлении определенной суммы денежных средств, которые воплощаются в процессе производства в материальные ценности и затем в виде выручки от реализации продукции возвращаются в свою исходную денежную форму. Таким образом, оборотный капитал возвращается после каждого цикла кругооборота в денежную форму, при этом создается новая, добавленная стоимость [18, с. 334].

Эффективное использование капитала, авансированного на формирование оборотных активов, достигается путем плановой организации их кругооборота в процессе хозяйственной деятельности организации.

Целью планирования оборотного капитала является определение оптимальной величины, необходимой для обеспечения непрерывного воспроизведения кругооборота оборотных производственных фондов и средств обращения в процессе производства, на основе обеспечения организации финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности.

Механизм формирования и использования оборотных средств влияет на ход производства и выполнение финансовых планов организации. Одной из ключевых задач финансовых менеджеров является обеспечение успешного функционирования организации

с минимально необходимой величиной оборотных средств.

В каждом цикле оборотные средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную. Для того чтобы обеспечить непрерывность работы предприятия, оборотные средства постоянно находятся в движении, одновременно на всех стадиях производства, выполняя на каждом этапе свою функцию. Достаточный объем оборотных средств обеспечивает слаженность и ритмичность оборота.

Если компания использует материальные и денежные ресурсы эффективно, то оборачиваемость ускоряется, т.е. полный цикл оборота средств занимает меньше времени, и потребность в оборотных средствах снижается. Таким образом, высвобождается некоторый объем оборотных средств, который можно направить на другие виды деятельности, отличные от производства продукции, например, инвестирование средств в токены с целью получения дополнительного дохода от инвестиционной деятельности.

Ключевой стратегической целью деятельности коммерческой организации является увеличение суммы ее капитала. Определяющим фактором достижения данной цели является четко сформулированная и эффективная политика управления оборотным капиталом. От состояния оборотного капитала, рациональной политики управления им непосредственно зависит финансовое состояние организации, ее платежеспособность, возможность рассчитываться по всем финансовым обязательствам.

Благодаря грамотной политике управления оборотным капиталом организация имеет возможность снизить затраты на хранение готовой продукции, сырья и материалов и не допускать их сверхнормативные остатки, которые влекут за собой отвлечение оборотных средств.

Важнейшей задачей финансового менеджмента в организации является формирование необходимого объема, оптимизация состава и обеспечение эффективного использования оборотных средств.

По нашему мнению, при проведении анализа эффективности использования оборотного капитала следует учитывать тот факт, что целью деятельности организации является не столько увеличение скорости прохождения оборотным капиталом стадий кругооборота, сколько получение прибыли. Ускорение оборачиваемости оборотного капитала способ-

ствует росту прибыли. Экономист А.С. Головачев совершенно обоснованно указывает на тот факт, что «скорость оборота оборотных средств выступает в качестве мультипликатора, который может способствовать как повышению, так и снижению доходности вложенного оборотного капитала... Скорость оборота оборотных средств — показатель интенсивности, а не эффективности его использования» [3, с. 420].

Эффективность использования оборотного капитала характеризуется системой экономических показателей, определяющих его оборачиваемость. Так, ученый-финансист М.И. Ткачук указывает, что «эффективность использования оборотных средств характеризуется скоростью их оборота, то есть временем, затрачиваемым на последовательное движение оборотных средств через все стадии кругооборота» [14, с. 48].

Ключевым показателем эффективности использования оборотного капитала, кроме показателей оборачиваемости, является показатель его рентабельности, который определяется отношением прибыли от реализации продукции к средней величине оборотных активов за период. Данный показатель характеризует, сколько приходится прибыли на рубль, вложенный в оборотные активы организации.

Также отметим тот факт, что А.С. Головачев считает обоснованным при расчете коэффициентов оборачиваемости в числителе использовать не общую величину выручки от реализации продукции, а только добавленную стоимость. Это позволит, на его взгляд, получить более объективную информацию об интенсивности использования оборотного капитала [3, с. 421].

Мы же предлагаем для расчета показателя оборачиваемости оборотных средств сумму реализованной продукции принимать за минусом вновь созданной стоимости и эту величину относить к среднему остатку производственных запасов. Наше мнение базируется на основных принципах соизмерения размера авансированных средств и совершенного ими оборота.

Оборотный капитал, который вступает в процесс производства, целиком переносит на создаваемый продукт свою стоимость, и для того, чтобы процесс производства продукции не прервался, оборотный капитал путем реализации продукции должен постоянно возмещаться, то есть за счет поступающей выручки

от реализации продукции, товаров, услуг должны вновь создаваться запасы материальных ресурсов, которые поступают в производство, и таким образом продолжается непрерывный процесс производства продукции.

Данные принципы разработаны экономистами Карлом Марксом и Фридрихом Энгельсом.

Применяемый в настоящее время порядок расчета коэффициента оборачиваемости, где в числителе содержится объем реализованной продукции без косвенных налогов, нарушает одно из ключевых требований экономического анализа и статистики — сопоставимость показателей, так как реализованная продукция рассчитана в отпускных ценах, которые содержат в себе затраты на производство и стоимость части прибавочного продукта, а средний остаток оборотных средств определен по себестоимости.

В рыночной экономике оборотный капитал авансируется в основную (производственную) деятельность, а также используется на финансовом рынке в виде инвестиционного ресурса. В случае использования его в производственной деятельности он проходит три стадии кругооборота и приобретает последовательно три формы: денежную, производственную и товарную. В случае использования оборотного капитала в виде инвестиционного ресурса он принимает только две формы: денежную и товарную.

Компании должны принять определенные меры, такие как сокращение кредитного периода клиентов, увеличение собственного кредитного периода, поддержание необходимого уровня запасов, что снижает затраты на сырье, и правильное управление денежными средствами, что обеспечивает снижение затрат на хранение денежных средств. Если эти меры будут соблюдаться, потребность в оборотном капитале автоматически снизится.

Управление оборотным капиталом не менее важно, чем управление долгосрочными финансовыми инвестициями. Необходима достаточная ликвидность, которая должна быть достигнута и поддержана для обеспечения средств для погашения обязательств по мере их возникновения или погашения.

Следует определить следующие цели управления оборотным капиталом:

- минимизировать размер капитала, используемого для финансирования оборотных средств. Это также приведет к росту рентабельности вложенного капитала;

- управлять текущими активами таким образом, чтобы предельный доход от инвестиций в эти активы был не меньше стоимости капитала, приобретенного для их финансирования. Это обеспечит максимизацию стоимости бизнес-единицы;
- поддерживать надлежащий баланс между суммой текущих активов и обязательств таким образом, чтобы организация всегда была в состоянии выполнить свои финансовые обязательства в любой момент времени. Это обеспечит бесперебойную работу организации без остановок производства из-за нехватки средств.

Исследование показало, что при недостаточности оборотного капитала в организации могут возникнуть следующие опасности.

1. Стагнирует рост, поскольку трудно реализовать прибыльные проекты при отсутствии оборотного капитала.
2. Становится сложно выполнять операционные планы и достигать целевой прибыли компании. Операционная неэффективность проявляется тогда, когда становится трудно выполнять текущие обязательства.
3. Имеет место невозможность воспользоваться привлекательными кредитными ресурсами.
4. Коммерческая организация теряет деловую репутацию, так как она не в состоянии выполнять свои краткосрочные обязательства.

В связи с этим компания должна поддерживать необходимый объем оборотного капитала на постоянной основе. На достаточный уровень оборотного капитала оказывает влияние необходимость компромисса между прибыльностью и ликвидностью.

Таким образом, можно определить следующие этапы управления оборотным капиталом:

- 1) анализ оборотного капитала организации, имевшегося в предшествующем периоде;
- 2) определение источников формирования и использования оборотного капитала организации;
- 3) определение рационального объема оборотного капитала;
- 4) обоснование соотношения постоянной и переменной частей оборотных активов;
- 5) достижение необходимого уровня ликвидности оборотных активов;
- 6) обеспечение роста рентабельности оборотных активов;

- 7) определение и обоснование форм и источников формирования оборотного капитала организации.

Управление оборотным капиталом относится к процессу управления текущими активами и пассивами организации с целью эффективного и результативного использования оборотного капитала. Целью эффективного управления оборотным капиталом является достижение баланса между поддержанием достаточной ликвидности для выполнения краткосрочных обязательств и максимизацией прибыльности и эффективности бизнеса. Это включает в себя мониторинг и контроль различных компонентов оборотного капитала, включая денежные средства, дебиторскую задолженность, запасы и кредиторскую задолженность. Знание финансовых целей организации и учет постоянной обратной связи с информацией о состоянии активов и обязательств дает возможность принимать оптимальные управленческие решения. Знание того, как эти решения влияют на прогресс в достижении целей, также является ключевым аспектом важности управления оборотным капиталом.

Оборотный капитал — это финансовая подушка бизнеса, когда все текущие счета погашены. Ликвидность бизнеса, тесно переплетенная с оборотным капиталом, означает способность бизнеса быстро конвертировать свои активы в денежные средства и выполнять свои непосредственные финансовые обязательства. Хорошо сбалансированная позиция ликвидности гарантирует, что организация сможет продолжать работу без перебоев, независимо от внешних экономических колебаний или непредвиденных проблем.

Помимо правильного расчета суммы оборотного капитала, необходимо ответственно и прежде всего разумно использовать этот ресурс. Неверные решения в процессе управления оборотным капиталом и финансами компании вынуждают предпринимателя привлекать дополнительные ресурсы, и обычно это происходит за счет банковских кредитов, которые выдаются под высокие проценты и приводят к возникновению задолженности у организации.

Оборотный капитал должен покрывать текущие расходы и, следовательно, обеспечиваться за счет собственных ресурсов. Не следует увеличивать задолженность для финансирования неэффективных, нерентабельных проектов. Кредиты следует брать для инвести-

рования в новые проекты, расширения и роста бизнеса.

Постоянный контроль и анализ данных об объеме израсходованных ресурсов, величине закупок и размере материальных ресурсов на складе помогает контролировать оборотный капитал, а вводя корректирующие меры, можно осуществлять более эффективное управление, улучшая финансовое состояние и платежеспособность, обеспечивая и повышая шансы на успех организации.

Повышение эффективности управления оборотным капиталом влияет на уровень прибыльности, рентабельности организации. Каждый оборот оборотных средств несет предприятию определенную прибыль. Чем большее количество оборотов совершит оборотный капитал, тем большую прибыль получит организация, тем выше будет рентабельность продукции, производства, тем в целом более эффективной будет работа организации.

Таким образом, важнейшей целью деятельности любой коммерческой организации является увеличение финансовых результатов и суммы капитала. По мнению многих ученых-экономистов, одним из ключевых факторов достижения такой тактической цели является четко сформулированная и эффективная политика управления оборотными активами.

Эффективное использование оборотного капитала неразрывно связано с оптимизацией его величины, с тактическими решениями, принимаемыми лицами, управляющими различными видами оборотных средств. В данном случае задачей финансиста является как контроль над управлением оборотными средствами, поскольку от этого напрямую будет зависеть распределение капитала организации, так и разработка конкретных мер, направленных на решение задач повышения рентабельности средств, авансированных в оборотные активы.

От решений, принимаемых по данному направлению на микроуровне, зависит также и устойчивость экономики страны в целом, так как от эффективного управления оборотными средствами организации зависят такие важнейшие составляющие, как финансовое состояние, уровень рентабельности организаций. Эти параметры определяют способность организаций исполнять обязательства перед работниками, бюджетом и кредитно-финансовыми организациями.

Литература

1. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами. — 3-е изд., доп. — М.: Омега-Л, 2013. — 768 с.
2. Большая Российская энциклопедия: в 35 т. / Председатель науч.-ред. совета Ю.С. Осипов, отв. ред. С.Л. Кравец. — Т. 23. Николай Кузанский — Океан. — М.: Большая Российская энциклопедия, 2013. — 767 с.: ил.: карт.
3. Головачев, А.С. Экономика предприятия: учеб. пособие в 2 ч. / А.С. Головачев. — Минск: Выш. шк., 2008. — 447 с. — Ч. 1.
4. Economics: англо-русский словарь-справочник / Сост.: Дж. Долан, И.В. Власова, Б.И. Домненко. — М.: Мысль, 2012. — 544 с.
5. Ковалев, В.В. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учебное пособие. — М.: Проспект, КНОРУС, 2010. — 768 с.
6. Лапуста, М.Г. Финансы организаций (предприятий): учебник / М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай, Т.Ю. Мазурина. — 3-е изд., испр. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 575 с.
7. Малкина, М.Ю. История экономических учений. Краткий курс: Учебное пособие. — Нижний Новгород: Нижегородский ун-т, 2016. — 67 с.
8. Маркс, К. Капитал. Критика политической экономии. Том 1. Книга 1: Процесс производства капитала. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 1200 с.
9. Николаева, Т.П. Финансы предприятия: краткий курс лекций / Т.П. Николаева. — М.: Издательство «Юрайт», 2011. — 215 с.
10. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо // Великие экономисты / Пер. П.Н. Клюкина; ред. А.Н. Меркурьева. — М.: ЭКСМО, 2016. — 1040 с.
11. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит // Великие экономисты / Пер. П.Н. Клюкина; ред. А.Н. Меркурьева. — М.: ЭКСМО, 2016. — 1056 с.
12. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Сов. энциклопедия, 1985. — 1600 с.
13. Управление финансами. Финансы предприятий: учебник / А.А. Володин, Н.Ф. Самсонов и др.; под ред. А.А. Володиной. — 3-е изд. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 364 с.
14. Управление финансовой деятельностью предприятия. Справочник / В.Ф. Блинец, Т.И. Вуколова, М.И. Ткачук [и др.]; под общ. ред. М.И. Ткачук. — Минск: Мисанта, 1995. — 282 с.

15. Финансы и финансовый рынок: учеб. пособие / Г.Е. Кобринский [и др.]; под общ. ред. Г.Е. Кобринского, М.К. Фисенко. — Минск: Выш. шк., 2011. — 343 с.

16. Финансы организаций (предприятий): учебник / Под ред. Н.В. Колчиной. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. — 408 с.

17. Финансы: учебное пособие / Н.Г. Кабанцева. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. — 348 с.

18. Чубарова, Н.Э. Проблемы формирования и использования оборотного капитала организаций // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей: в 2 томах. Т. 1. / ред. кол.: Д.В. Муха [и др.]; Национальная академия наук Беларуси; Институт экономики НАН Беларуси. — Минск: Право и экономика, 2023. — С. 333–337.

Статья поступила в редколлегию: 11.04.2025 г.

Некоторые тренды рынка труда в условиях цифровизации экономики

Бондарь Александр Викторович,

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой экономической политики,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Бажина Анна Александровна,

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической политики,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

Статья раскрывает особенности процесса цифровизации и его влияния на рынок труда. Цифровизация привела как к положительным, так и к отрицательным результатам в экономике, образовании, экологии, а также к изменениям в отношении труда и занятости, организации бизнес-процессов. Основные преобразования на рынке труда благодаря цифровизации касаются роста гибких форм занятости, появления новых профессий, ухода профессий, заменяемых технологиями, появления работы на цифровых платформах и др. Цифровизация трансформирует рынок труда и экономику в целом, способствует автоматизации, роботизации и внедрению искусственного интеллекта.

The article reveals the features of the digitalization process and its impact on the labor market. Digitalization has led to both positive and negative results in the economy, education, the environment, as well as changes in attitudes to labor and employment, and the organization of business processes. The main transformations in the labor market due to digitalization relate to the growth of flexible forms of employment, the emergence of new professions, the departure of professions replaced by technology, the emergence of work on digital platforms, etc. Digitalization is transforming the labor market and the economy as a whole, contributing to automation, robotization and the introduction of artificial intelligence.

Цифровизация выступает современным фактором экономического развития. Происходящие трансформации за счет ее широкого внедрения затрагивают все сферы жизнедеятельности общества, в том числе рынок труда. Технологические решения, цифровые платформы, подстройка к современным экономическим процессам, рост гибкости рынка труда, ускорение процесса передачи данных стали возможными благодаря инструментам цифровизации за счет автоматизации части производственных и управленческих процессов. В настоящее время применение машинного обучения, алгоритмизация процессов принятия решений и применение искусственного интеллекта позволяют принимать решения быстрее и эффективнее.

Цифровизация за счет внедрения и применения ИКТ меняет привычные модели и механизмы взаимодействия, создавая при этом новую производственно-хозяйственную систему, в основе которой лежит интеллектуальный капитал. Также исследователи отмечают рост производительности и конкурентоспособности, стабильность и устойчивость экономического роста благодаря технологическому развитию.

В своем исследовании «Вторая эра машин» Э. Бриньолфсон и Э. Макафи отмечали технологическую трансформацию экономических процессов, ведущую к росту производительности, внедрению инноваций и применению искусственного интеллекта, росту автоматизации бизнес-процессов [2].

К.Б. Фрей в работе «Технологическая ловушка: капитал, труд и власть в эпоху автоматизации» рассматривает проблему «технологического замещения», которая проявляется в смене традиционных профессий и навыков на современные цифровые инструменты [10].

М. Варшауэр исследует категорию «цифрового разрыва» как элемент неравенства в доступности технологий, что создает социальные диспропорции. Вводит в научный оборот категорию «социальной инклюзии», реализация которой происходит посредством развития и внедрения современных технологий [15].

М. Кастельс в работе «Информационная эпоха: экономика, общество и культура» рассматривает цифровизацию как основу формирования «сетевого общества», где система коммуникации и идентичность личности проходят этапы трансформации за счет ИКТ [5].

Д. Аутор, Л.Ф. Кац, А.Б. Крюгер также отмечают социальный контекст цифровизации и понятие цифрового неравенства, появление в связи с цифровизацией поляризации труда, которая практически привела к исчезновению среднеквалифицированных профессий, росту спроса на высококвалифицированные и низкоквалифицированные кадры [9].

К. Шваб характеризует цифровизацию через призму четвертой промышленной революции, которая меняет бизнес-модели и рынки труда стран [14].

Ученые единодушно отмечают потребность в нормативно-правовом регулировании в условиях цифровизации всех новых процессов и явлений (например, регулирование криптовалют и искусственного интеллекта). Эксперты отмечают, что отдельные цифровые технологии способствуют росту экологической безопасности (умные города, современные очистительные механизмы), тогда как другие создают новые экологические вызовы (работа центров по сбору данных, появление электронных отходов, высокие затраты на майнинг криптовалют), а отдельные исследования и вовсе неоднозначны с этой точки зрения (применение электромобилей).

С. Митра в работе «Облако школ» рассматривает цифровизацию как инструмент создания образовательных лабораторий (платформ), развития самоорганизующихся образовательных систем, которые позволяют переосмыслить учебные программы и образовательные подходы [19].

Н. Селвин описывает возможность появления «цифрового отчуждения», а именно заме-

ны живого труда с педагогом на машинные механизмы [17].

Цифровизация коренным образом преобразовала рынок труда, внедрив гибкость и инновации в традиционные процессы трудовых отношений. Очевидно, что она делает рынок труда динамичнее, но требует адаптивности от работников, бизнеса и государства.

Примерами такой трансформации служат удаленная работа и гибридные форматы занятости, которые возможны в настоящее время благодаря цифровым инструментам (Zoom, Slack, облачные технологии). Пандемия COVID-19 ускорила этот переход, доказав, что гибкий график и работа из дома могут повышать продуктивность. Компании экономят на офисных расходах, а сотрудники получают лучшее work-life balance, хотя и сталкиваются с риском стирания границ между работой и личной жизнью. Гиг-экономика и фриланс предопределили появление цифровых платформ вроде Uber, Upwork и Fiverr, которые в свою очередь создали глобальный рынок краткосрочных контрактов. По данным McKinsey, 36 % работников в США заняты в гиг-экономике [22]. Это дает свободу выбора проектов, но часто лишает социальных гарантий (пенсии, страхование).

Автоматизация и искусственный интеллект, иницируя роботизацию производства и алгоритмизацию сервисов (чат-боты, анализ данных), сокращают спрос на рутинные профессии. Всемирный банк прогнозирует, что к 2030 г. автоматизация затронет 50 % рабочих мест [21]. Вместе с тем растет потребность в специалистах по Data Science, кибербезопасности и ИИ, стимулируя переобучение и динамику структурной безработицы.

Рынок труда также претерпел изменения благодаря глобализации в контексте опоры на возможности цифровизации. Так, цифровые платформы позволяют нанимать специалистов из любой точки мира, что не только создает и усиливает конкуренцию на глобальном рынке, но и открывает новые возможности для развивающихся стран (примером могут быть IT-специалисты из Индии или Филиппин, которые активно работают на зарубежные компании).

Цифровая трансформация затронула как отдельные профессии, так и отрасли в целом. Новые профессии, такие как SMM-менеджеры, UX-дизайнеры, блокчейн-разработчики, появились благодаря современным трансформационным процессам. Традиционные сектора

Таблица 1. Показатели стран по Мировому рейтингу цифровой конкурентоспособности

Страны	2023 г.	2024 г.
США	100	91,31
Нидерланды	98,1	87,03
Сингапур	97,4	100
Дания	96,93	91,99
Швейцария	96,24	93,15
Китай	84,41	82,59
Германия	80,86	75,32
Индия	57,74	51,80
Болгария	50,66	49,22

Источник: [14]

(ритейл, образование) переходят в онлайн, создавая спрос на цифровые навыки. Цифровые навыки в современных условиях рассматриваются как обычные навыки, которыми должен обладать любой работник.

По данным Всемирного рейтинга цифровой конкурентоспособности IMD, одной из наиболее серьезных проблем, препятствующих цифровой конкурентоспособности, являются различия в развитии цифровой инфраструктуры в различных странах. Страны в развивающихся регионах зачастую не имеют доступа к высокоскоростной широкополосной связи, надежному электроснабжению и современным телекоммуникационным сетям, что ограничивает их участие в глобальной цифровой экономике. Также сохраняются значительные пробелы в сельских районах и районах с недостаточным уровнем обслуживания.

Так, страны с высоким уровнем дохода в Северной Америке, Европе и некоторых частях Восточной Азии, имея подобные технологии, повышают производительность, внедряют инновации в таких секторах, как финансы и образование, эффективно списывающиеся в глобальную торговлю. В период с 2018 по 2022 г. в мире наблюдается увеличение числа пользователей интернетом на 1,5 млрд человек за счет стран со средним уровнем дохода. Также исследователи отмечают тот факт, что причиной таких изменений послужила пандемия COVID-19, а именно более широкое использование бизнес-приложений и образовательных программ [20]. При этом в 2021 г. в Африке пользовались интернетом только 33 % населения, в то время как в Европе — 87 %.

На начало 2024 г. в мире проживало 8,08 млрд человек, из которых 5,61 млрд яв-

лялись уникальными пользователями мобильных телефонов. Более 66 % всех жителей планеты пользуются интернетом, а общее число интернет-пользователей в мире составляет 5,35 млрд [13].

Всемирный рейтинг цифровой конкурентоспособности IMD, составляемый Центром мировой конкурентоспособности IMD, оценивает потенциал и готовность 64 экономик к внедрению и изучению цифровых технологий в качестве ключевого фактора экономических преобразований в бизнесе, правительстве и обществе в целом [14].

Из таблицы 1 видно, что по всемирному рейтингу цифровой конкурентоспособности лидерство закрепилось за США и Нидерландами. Но наблюдается усиление позиций Сингапура. Как видно, показатели с течением времени изменяются, только подтверждая конкуренцию на мировом уровне. Для нашей страны данный индекс не рассчитывается.

На сегодняшний день цифровизация охватывает различные сферы жизни, включая образование, здравоохранение, государственное управление, промышленность и торговлю. Неоспоримо влияние цифровизации на рынок труда.

Широкое внедрение автоматизированных систем, способных выполнять различные сложные физические операции, а также активное применение инновационных цифровых технологий приводят к изменениям в организации человеческого труда.

В цифровой экономике развитие трудовых отношений иногда приводит к замене постоянного штата сотрудников временными исполнителями (аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала). Цифровизация способствует рас-

пространению нетипичных форм занятости, таких как удаленная работа и фриланс, что позволяет выполнять работу вне офиса работодателя.

Крупные компании США активно внедряют практику удаленной работы с разной степенью занятости — от частичной до полной. Этот тренд отражает изменения в предпочтениях как самих компаний, так и их сотрудников. К числу таких компаний относятся Amazon, IBM, Apple, Wells Fargo.

С одной стороны, компании стремятся увеличить гибкость и эффективность трудовых процессов, снизить затраты на аренду офисного пространства и привлечь талантливых специалистов из разных регионов. С другой стороны, сотрудники ценят возможность балансировать между работой и личной жизнью, избегать потери времени на дорогу до офиса и работать в комфортной для себя обстановке. Этот тренд внедрения удаленной работы приводит к тому, что многие компании становятся гибкими в выборе формата работы и ориентируются на индивидуальные потребности своих сотрудников, что в конечном итоге способствует повышению производительности труда и улучшению рабочей культуры.

Так, например, в 2023 г. количество американцев, занятых внештатной работой, составило 64 млн человек, что представляет около 38 % от общей трудовой силы США. Это значительное увеличение по сравнению с предыдущим годом, когда такую работу выполняли 60 млн специалистов [11].

В последние годы цифровизация привела к развитию новых форм занятости, включая работу на цифровых платформах, таких как Uber, Airbnb, YouDo, Profi.ru, Yandex и другие. Этот вид занятости, известный как работа на платформе, стал значительным явлением на современном рынке труда. Термин «работник платформы» применяется для описания тех, кто предоставляет свои услуги через онлайн-платформы. Эта форма занятости отличается высокой гибкостью, поскольку работники могут выбирать свои графики и рабочие условия, а также обладает потенциалом для дополнительного заработка и расширения профессиональных навыков.

Согласно прогнозам, объем услуг, предоставляемых цифровыми платформами, а также сфера совместного использования движимого и недвижимого имущества в странах Западной Европы в ближайшие пять лет вырастет в 20 раз, и доля занятых в этой сфере

достигнет по меньшей мере 16 %. Этот рост свидетельствует о значительном влиянии цифровизации на организацию труда и взаимодействие между работодателями и работниками.

В традиционной экономической структуре существовали вертикальные связи между работниками и руководством, основанные на модели «управление — подчинение». Однако в цифровом мире эти связи все чаще заменяются горизонтальными, что приводит к децентрализации трудовой деятельности. Работники становятся менее зависимыми от прямого руководства компании, что отражается в их большей автономии и свободе действий.

На современном рынке труда наблюдается период нарастания двойной конкуренции, который формируется в результате взаимодействия между соискателями рабочих мест и работодателями. С одной стороны, вакансии на рынке труда привлекательны и востребованы, что создает сильное соперничество среди соискателей, стремящихся заполучить эти рабочие места. С другой стороны, работодатели также соревнуются за привлечение лучших кандидатов, и в этом контексте они активно применяют новейшие технологии в области рекрутинга.

Современные методы рекрутинга становятся все более технологичными и инновационными. Это включает в себя использование различных автоматизированных инструментов, таких как боты, приложения для мобильных устройств, расширения для браузеров и интеграции с социальными сетями. Кроме того, многие компании разрабатывают собственные платформы для привлечения кандидатов, где они могут представить свои уникальные предложения и привлечь внимание потенциальных сотрудников. Наблюдается также «уберизация» рекрутмента, когда создаются платформы для быстрого поиска и привлечения исполнителей на различные задачи.

Внедрение новых технологий и инноваций в рекрутинг помогает как работодателям, так и соискателям более эффективно находить и выбирать подходящие вакансии и кандидатов. Однако такой динамичный рост технологий также требует постоянного обновления и адаптации рекрутинговых стратегий и методов работы с персоналом.

Исследования влияния новых технологий на рынок труда подчеркивают изменения в системе и критериях поиска новых сотрудников. При найме персонала все более важным фактором становится стремление кандидатов

к приобретению новых знаний и умений, а также желание быть в курсе последних тенденций в области технологий, чем ориентация исключительно на узкую специализацию и традиционные методы обучения. Для работодателей важным фактором становится релевантный опыт соискателя в различных сферах, наличие коммуникативных навыков, способность к быстрому обучению, переобучению и адаптации.

Кандидаты, способные гибко реагировать на изменения конъюнктуры рынка и принимать нестандартные креативные решения, становятся все более востребованными. Это отражает не только необходимость в поддержке инноваций и развитии технологических компетенций, но и значительный сдвиг в представлениях о том, какие качества делают кандидатов конкурентоспособными. Востребованными качествами становятся гибкость, адаптивность и способность к постоянному самообучению, что отражает динамичный характер современной экономики.

Умение вписаться в коллектив, разделять корпоративные ценности и культуру, лояльность, наличие коммуникативного, социального капитала расцениваются как конкурентные преимущества работника в эпоху цифровизации. При этом риски на рынке труда соискателя увеличиваются тем быстрее, чем менее специфичным человеческим капиталом он обладает, чем он менее склонен к мобильности, смене профиля деятельности, самообразованию и обучению в течение всей жизни.

Следствием данных трансформаций является рост спроса на высококвалифицированных специалистов. Наниматели осознают, как сильно компетентность и профессионализм сотрудников влияют на экономическое положение предприятия и его конкурентоспособность. Компании, которые могут привлечь и удержать высококвалифицированных специ-

алистов, часто имеют преимущество на рынке, поскольку эти сотрудники способны эффективно решать сложные задачи, инновационно мыслить и повышать производительность. Более того, они могут быть ключевым фактором в создании конкурентного преимущества компании в долгосрочной перспективе.

Важно отметить и то, что высокая квалификация работников будет способствовать также росту их собственного дохода. Согласно теории человеческого капитала образование — это инвестиция, которая увеличивает навыки и производительность отдельных лиц. Таким образом, люди получают более высокую заработную плату на рынке труда, становятся более компетентными в глазах работодателей и увеличивают свои доходы.

В 2022 г. в ЕС было занято около 80 млн высококвалифицированных специалистов, что составляет 44,2 % от общего числа занятых в возрасте 25–64 лет.

Таким образом, по данным Евростата, в ЕС насчитывается около 80 млн высококвалифицированных работников (44 % рабочей силы трудоспособного возраста). Наиболее квалифицированные специалисты сконцентрированы в столицах Европы. В сельских регионах, бывших промышленных центрах, а также отдаленных и периферийных регионах наблюдается нехватка высококвалифицированных специалистов.

В 2022 г. в ЕС насчитывалось 24 региона, где высококвалифицированные работники составляли менее 29,5 % от общего числа занятых среди лиц в возрасте 25–64 лет.

Международная организация труда (МОТ) отмечает существование значительного разрыва между сферой образования и требованиями рынка труда. Этот разрыв проявляется в том, что многие люди работают на должностях, которые не соответствуют их уровню образования, в то время как работодатели испытывают

Таблица 2. Страны ЕС с наибольшей долей квалифицированных кадров, 2022 г.

Страна (регион)	Доля (%)
Швеция (Стокгольм)	73,6
Нидерланды (Утрехт)	68,9
Люксембург	67,4
Бельгия (провинция Барбант-Валлон)	65,8
Столичные регионы Бельгии, Франции, Литвы, Венгрии, Финляндии, Германии, Польши, Нидерландов, Дании и Чехии	от 62,6 до 65,6

Источник: [24]

сложности в поиске квалифицированных кадров с необходимыми навыками. Этот феномен указывает на несоответствие между тем, что предлагает образовательная система, и тем, что требуется на рынке труда [19].

По оценкам МОТ на основе данных более 130 стран, лишь у 47,6 % всех занятых в мире уровень образования и выполняемой работы соответствуют друг другу, у 36,9 % работников не хватает образования для выполняемой работы, а примерно 15,5 % занятых в мире избыточно образованы для той работы, которую они выполняют [19].

Недостаточное количество высококвалифицированных специалистов может замедлить рост и развитие отраслей, ориентированных на знания, ограничить экономический прогресс и снизить конкурентоспособность на мировой арене. Чтобы обеспечить необходимое количество квалифицированных работников для удовлетворения потребностей таких отраслей, правительствам и организациям необходимо активно инвестировать в образовательные программы и профессиональную подготовку.

Одной из особенностей цифровизируемой экономики является высокая скорость технологических изменений. НИОКР позволяют странам и компаниям оставаться на передовых позициях в этом динамичном процессе. Путем инвестирования в НИОКР они могут создавать инновационные продукты и услуги, которые соответствуют требованиям современного рынка и потребностям людей.

Кроме того, НИОКР способствуют формированию экспертного сообщества и развитию человеческого капитала. Исследователи и специалисты, работающие в этой области, приобретают ценные знания и навыки, которые влияют на развитие индустрии и общества в целом. Это также способствует формированию инновационной культуры и распространению лучших практик в области научных исследований и разработок.

Цифровизация, сопряженная с автоматизацией и внедрением роботизированных систем, оказывает существенное влияние на рынок труда, приводя к эволюции занятости и пересмотру структуры профессий. Помимо создания новых форм занятости, она также приводит к уходу некоторых традиционных профессий.

Тренд автоматизации и роботизации оказывает особенно сильное воздействие на профессии, базирующиеся на повторяемых задачах,

стандартизированных процессах и рутинной деятельности. Например, в производственной сфере роботы все чаще заменяют человеческий труд в выполнении монотонных операций на производственных линиях.

В сфере обслуживания также наблюдается влияние этого тренда. Самообслуживание в ресторанах и магазинах, автоматизированные кассы в супермаркетах, чат-боты и виртуальные ассистенты в клиентском обслуживании — примеры изменения взаимодействия между компаниями и клиентами, сокращающие потребность в человеческих операторах и администраторах. Новые технологии значительно повышают эффективность и оптимизируют бизнес-процессы, снижая при этом спрос на ручной труд.

Согласно отчету Goldman Sachs, нейросети способны автоматизировать около 46 % административных задач, а генеральный директор IBM заявил, что ИИ может заменить около 30 % штата компании [12]. Причем ИИ и роботы справляются с подобной деятельностью эффективнее людей, кроме того, им не нужен отдых и выплата заработной платы.

Нельзя точно сказать, сколько работников может заменить один робот. Количество заменяемых рабочих мест зависит от нескольких факторов, включая тип работа, отрасль и конкретные задачи. В зависимости от сложности работ одним роботом с ИИ можно заменить до 8 человек на производстве.

Кроме этого, увеличивается производительность, срок изготовления продукции уменьшается на 70–95 %, а также уменьшаются затраты на производство. Стоимость таких роботов высока, поэтому многие предприятия приобретают их в лизинг. Ежемесячный лизинговый платеж за робота обычно не превышает минимальную заработную плату сотрудника на аналогичной позиции. А если брать во внимание человеческий фактор и необходимость удовлетворять базовые потребности, то себестоимость робота в несколько раз меньше, чем привлечение сотрудника.

Глобальным трендом на рынке труда является роста спроса на «цифровые» навыки и компетенции работников.

Это проявляется в возникновении таких профессий, как специалисты по анализу данных (Data Analysts) и управлению данными (Data Managers). С увеличением объема данных, генерируемых и собираемых посредством цифровых технологий, возникает потребность в специалистах, способных анали-

зировать и интерпретировать эти данные для принятия бизнес-решений.

Кроме того, растет спрос и на специалистов по кибербезопасности (Cybersecurity Experts) в связи с угрозами кибератак и необходимостью защиты информационных систем от хакерских воздействий.

С каждым годом все более востребованными становятся специалисты по искусственному интеллекту (AI Specialists) и машинному обучению (Machine Learning Engineers). С развитием данных технологий нарастает спрос на специалистов, способных создавать алгоритмы машинного обучения для решения различных задач — от автоматизации производственных процессов до разработки интеллектуальных ассистентов и роботов.

Развитие отрасли VR и AR-технологий инициирует спрос на специалистов по виртуальной и дополненной реальности (Virtual Reality (VR) и Augmented Reality (AR) Specialists). Эти технологии открывают новые возможности в области образования, развлечений, маркетинга и производства, что проявляется в росте спроса на специалистов, способных разрабатывать и внедрять подобные решения.

В рамках тренда актуализации цифровых компетенций на рынке труда нарастает спрос на профессии в области электронной коммерции (e-commerce Specialists), которые становятся все более востребованными в связи с ростом онлайн-торговли и цифровых платформ. Эти специалисты занимаются разработкой, оптимизацией и управлением онлайн-магазинами, а также анализом данных о покупателях и эффективности маркетинговых кампаний.

Выявленные тренды не обошли стороной и рынок труда Республики Беларусь. Цифровые трансформации общества и экономики являются стратегическими направлениями национального развития Республики Беларусь на протяжении последних 10 лет.

В рамках государственной программы «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 гг. продолжают создаваться максимально располагающие условия для работы компаний в области ИКТ, реализуются меры по устранению барьеров для внедрения цифровых технологий в экономике и социальной среде, формирования экосистемы инноваций.

Валовая добавленная стоимость на базе цифровизации экономики выросла в 2 раза в 2023 г. по сравнению с 2017 г. и составила

12 994,8 млн руб. (6 % ВВП). Валовая добавленная стоимость, созданная за счет сектора ИКТ, в 2023 г. составила 11 868,0 млн руб. (5,5 % ВВП), сектора контента и СМИ — 531,3 млн руб. (0,2 % ВВП), цифровой торговли — 595,5 млн руб. (0,3 % ВВП) [6].

Инвестиции в основной капитал цифрового сектора экономики фактически в 2023 г. составили 1385,5 млн руб. Иностранные инвестиции, поступившие в организации этого сектора в 2023 г., достигли 828,9 млн руб. [6].

Их чистая прибыль в 2023 г. вышла на уровень 2692,4 млн руб. (сектор ИКТ — 2584,1 млн руб., сектор контента и СМИ — 69,6 млн руб., цифровая торговля — 38,7 млн руб.) [6].

Число организаций, продвигающих цифровизацию экономики, также растет значительными темпами. В 2023 г. оно составило 7807 единиц (5415 единиц в секторе ИКТ, 963 единицы в секторе контента и СМИ, 1429 единиц в цифровой торговле) по сравнению с 6194 (3962 единицы, 998 единиц, 1234 единицы соответственно) единицами в 2016 г., то есть рост за этот период составил 26 % [6].

Списочная численность работников в них тоже растет, и в 2023 г. было занято 129 418 человек по сравнению со 113 566 работниками в 2017 г.

Базой цифровой трансформации Республики Беларусь стало формирование необходимой ИКТ-инфраструктуры, доступной населению и организациям.

На 2023 г. в Беларуси зарегистрировано 34,9 абонента в сети интернет в расчете на 100 человек населения. Количество абонентов и пользователей беспроводного широкополосного интернет-доступа в 2023 г. составило 103,3 человека на 100 человек населения [6].

Почти 99 % белорусских организаций в 2022 г. в своей работе использовали интернет, локальные вычислительные сети — 79,4 %, облачные сервисы — 43,2 %, интранет — 32,1 %, экстранет — 16,4. Новые технологии активно внедряются и в бизнес-процессы. Так, 18,5 % обследованных в 2022 г. компаний применяли интернет вещей, 12,3 % — большие данные, 13,7 % — радиочастотную идентификацию (RFID), 3,6 % — использовали искусственный интеллект [4].

Основные цели использования организациями интернета состоят в поиске информации (99,1 % от числа организаций, использующих интернет), отправке и получении электронной

почты (98,8 %); осуществлении банковских операций (97,3 %); представлении государственной статистической отчетности, налоговых деклараций, таможенных и других документов (96,8 %); получении информации о деятельности государственных органов (организаций) (88,6 %); получении сведений о необходимых товарах (работах, услугах) и их поставщиках (87,6 %); получении или оказании информационных услуг (78,8 %); представлении сведений об организации, ее товарах (работах, услугах) (77,6 %); поиске персонала (73 %); осуществлении дистанционной работы (69,6 %); проведении диалога в режиме реального времени и размещении объявлений (65,1 %) [4].

Среди обследованных в 2022 г. организаций 71,6 % из них имели веб-сайт. При этом 51,5 % организаций, имеющих веб-сайт, использовали его для публикации каталогов товаров (работ, услуг) или прейскурантов, 33,7 % — для публикации вакансий на рабочие места или приема резюме на работу, 16 % — для осуществления расчетов посредством электронной платежной системы, 10,7 % — для отслеживания статуса заказов, 48,7 % — для других целей [4].

Лидерами цифровизации в Беларуси, по мнению Министерства связи и информатизации Республики Беларусь, стали таможенные и налоговые органы, финансовый и энергетический секторы. На пути трансформации также находится и промышленность.

Налоговая сфера активно внедряет новые электронные технологии. Так, по данным Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь, на официальный электронный портал ведомства поступило более 32,4 млн электронных деклараций и 10 млн других электронных документов, в том числе за 2023 г. — свыше 2,2 млн и 760 тыс. соответственно [1].

Основным экспортером компьютерных услуг является созданный в сентябре 2005 г. в соответствии с Декретом Президента № 12 Парк высоких технологий (ПВТ).

Парк высоких технологий по праву считается ведущим ИТ-кластером в Центральной и Восточной Европе, предлагающим лучшие условия для открытия, ведения и развития бизнеса.

ИТ-сектор Беларуси изменился не только количественно, но и качественно, в ПВТ выросли сотни новых компаний с новыми продуктами и направлениями, которые стали мно-

жественными точками опоры всей ИТ-отрасли Беларуси и формируют основу долгосрочной стабильности парка. Всего за пять лет количество продуктовых компаний в ПВТ выросло в 14 раз. Если в 2017 г. их было порядка 20, то сегодня эта цифра достигает более 300 [7].

Парк высоких технологий — яркий пример эффективной и экономически успешной модели взаимодействия государства и ИТ-сообщества для внедрения высоких технологий в экономику и социальную сферу. Компании-резиденты ПВТ активно работают на внутренний рынок, продвигая собственные готовые решения.

Большое количество продуктов резидентов уже внедрено в Республике Беларусь, делая повседневную жизнь более удобной и комфортной. Объем реализации ИТ-продуктов и услуг резидентами Парка высоких технологий на внутреннем рынке нашей страны в 2024 г. составил 2 млрд бел. руб. [7].

В 2024 г. экспорт ПВТ составил \$1,8 млрд. Это порядка 30 % всего экспорта услуг Беларуси.

Более 35 % резидентов ПВТ — предприятия с зарубежным капиталом. С 2017 г. ПВТ привлек суммарно почти \$2,3 млрд иностранных инвестиций. Кроме того, сегодня в ПВТ сосредоточены более 100 центров разработки международных компаний [7].

Цифровизация экономики стимулирует инновации в области науки, технологий и бизнеса, что способствует развитию новых знаний, технологических решений и оптимизации занятости.

Однако Республика Беларусь не является лидером в сфере цифровизации, и это подтверждают международные рейтинги.

Например, в Индексе мобильной связи GSMA — 2023 (GSMA Mobile Connectivity Index) показатель страны составил 69,1 из 100 возможных. Если сравнивать нашу позицию с государствами-соседями, то это один из самых низких показателей. Например, показатель России составил 80,9, Польши — 81,6, Литвы — 86,5, Латвии — 85,1, Эстонии — 88,0 [17].

Если обратиться к Глобальному индексу инноваций, то в 2024 г. Республика Беларусь заняла в нем 85-е место. В то же время все ее страны-соседи имеют лучшие показатели и входят в топ-60 стран данного рейтинга [13].

Вместе с тем проведение цифровизации государственных услуг и высокий уровень развития человеческого капитала позволили Ре-

спублике Беларусь занять 77-е место среди 193 стран в рейтинге Индекса развития электронного правительства ООН (EGDI) в 2024 г. [3].

Таким образом, на современном этапе цифровизация экономики Республики Беларусь находится в активной стадии своей динамики. Страна широко внедряет цифровые технологии в различные сферы экономических взаимодействий, что способствует повышению национальной конкурентоспособности. Важным направлением цифровизации белорусской экономики являются развитие электронной коммерции, цифровых государственных услуг, финансовых технологий. Все вышеперечисленные процессы цифровизации напрямую воздействуют на изменение структуры и качества рынка труда, создают условия для изменения социально-трудовых отношений. Это касается не только самого цифрового сектора экономики, где отмечается рост числа компаний, рост производимой продукции и услуг, рост инвестиций и экспорта, высокий уровень оплаты труда и стремление работников получить квалификацию для работы именно в нем. Но и того, что цифровизация распространяется практически на все сферы и отрасли национальной экономики, где человеческий капитал сопрягается с цифровыми программами и решениями, трансформирует конъюнктуру рынка труда, имплементирует переходы спроса на высококвалифицированный, интеллектуально насыщенный человеческий капитал. Вместе с тем цифровизация экономики нашей страны пока не может в полной мере обеспечить снижение вакансий низкоквалифицированного труда и радикально заменить рутинные процессы наукоёмкими, более производительными технологиями.

Использование цифровых технологий представляет собой не только инструмент научно-технологического процесса, но и важный катализатор экономической динамики национальной экономики в целом. Проникновение цифровых инноваций в различные отрасли народно-хозяйственного комплекса создает новые возможности для роста и совершенствования бизнес-процессов. Очевидно, что реализация цифровых решений способствует росту производительности труда, оптимальной аллокации ресурсов и повышению конкурентоспособности предприятий. На рынке труда наблюдается тренд в сторону укрепления позиций работников, имеющих высокий уровень цифровой

грамотности, способных не только использовать ИКТ, но и совершенствовать и развивать цифровые технологии, проявлять потенциал не только экономического развития, но и оптимизации трудовых отношений, необходимой для улучшения качества жизни граждан в целом.

Цифровизация значительно влияет на все сферы жизни, особое влияние она оказывает на рынок труда, диктует новые требования к современным специалистам, выступает причиной возникновения новых профессий, а также инспирирует совершенствование системы образования.

В этих условиях рынок труда становится все более гибким и динамичным, реагирующим на изменения научно-технологического базиса общественного производства, а его субъекты обеспечивают свою конкурентоспособность на нем во все большей мере за счет интеллектуальных возможностей, цифровых и социально-экономических компетенций, а также возникновения общей и специальной образованности.

Литература

1. Более 80 % субъектов хозяйствования перешли на электронный документооборот с налоговыми органами / Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2023/december/76263/>. — Дата доступа: 17.04.2025.
2. Бриньолфсон, Э. Вторая эра машин: работа, прогресс и процветание в эпоху новейших технологий / Э. Бриньолфсон, Э. Макафи; [перевод с англ. П. Миронов]. — Москва: АСТ, 2017. — 381 с.
3. Индекс развития электронного правительства / Statebase [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://statbase.ru/datasets/indexes-and-ratings/e-government-development-index/>. — Дата доступа: 17.04.2025.
4. Использование информационно-коммуникационных технологий организациями в Республике Беларусь в 2022 г. / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-pdf/oficial-statistika/2023/IKT_god_ru.pdf. — Дата доступа: 17.04.2025.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс / Пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

6. Национальные статистические показатели развития цифровой экономики в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/informatsionno-telekommunikatsionnye-tekhnologii/>. — Дата доступа: 25.04.2025.
7. ПВТ сегодня / Парк высоких технологий [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://park.by/http/about/>. — Дата доступа: 17.04.2025.
8. Работа и образование: мировое расхождение [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://econs.online/articles/ekonomika/rabota-i-obrazovanie-mirovye-raskhozhdenie/>. — Дата доступа: 25.04.2025.
9. Autor, D., Katz, L.F., Krueger, A.B. Computing inequality: have computers changed the labor market? — NY: Quarterly Journal of Economics, 1998. — P. 1169–1213.
10. Frey, C.B. The Technology Trap: Capital, Labor and Power in the Age of Automation / Carl Benedict Frey. — NY: Princeton University Press, 2019. — 608 p.
11. Freelance Forward 2023 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.upwork.com/research/freelance-forward-2023-research-report>. — Date of access: 25.04.2025.
12. Goldman Sachs Report Says AI Could Put 300 Million Jobs at Risk [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.analyticsinsight.net/artificial-intelligence/goldman-sachs-report-says-ai-could-put-300-million-jobs-at-risk>. — Date of access: 25.04.2025.
13. Global Innovation Index 2024 Unlocking the Promise of Social g Entrepreneurship / World Intellectual Property Organization [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2024/assets/67729/2000%20Global%20Innovation%20Index%202024_WEB3lite.pdf. — Дата доступа: 17.04.2025.
14. IMD World Digital Competitiveness Ranking 2023 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.investchile.gob.cl/wp-content/uploads/2024/08/Digital_2023.pdf. — Дата доступа: 25.04.2025.
15. Shwab K. The fourth industrial revolution / Klaus Shwab. — Geneva: World economic forum, 2016. — 172 p.
16. Warschauer, M. Technology and Social Inclusion, Rethinking the Digital Divide. — Cambridge, MA: MIT Press, 2003. — 272 p.
17. Mobile Connectivity Index / GSMA [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.mobileconnectivityindex.com/index.html>. — Дата доступа: 17.04.2025.
18. Neil Selwyn Education and technology: key issues and debates / Neil Selwyn [Electronic resource]. — Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/364165885_Neil_Selwyn_Education_and_technology_Key_issues_and_debates. — Date of access: 25.04.2025.
19. Only half of workers worldwide hold jobs corresponding to their level of education / ILO [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ilostat.ilo.org/blog/only-half-of-workers-worldwide-hold-jobs-corresponding-to-their-level-of-education/>. — Дата доступа: 25.04.2025.
20. School in the Cloud / School of education [Electronic resource]. — Mode of access: <https://educationschool.ru/school-in-the-cloud>. — Date of access: 25.04.2025.
21. Simon Kemp Digital 2024: global overview report / Simon Kemp // Datareportal. — Режим доступа: <https://datareportal.com/reports/digital-2024-global-overview-report>. — Дата доступа: 25.04.2025.
22. The future of jobs report / World economic forum [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2025/>. — Date of access: 25.04.2025.
23. What is gig economy? / McKinsey & Company [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.mckinsey.org/featured-insights/mckinsey-explainers/what-is-the-gig-economy>. — Date of access: 25.04.2025.
24. Which regions have the most highly-skilled employed people? / Eurostat [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20231004-1>. — Дата доступа: 25.04.2025.

Статья поступила в редколлегию: 30.05.2025 г.

Система государственного заказа: организационно-экономический механизм закупочного процесса и инструменты совершенствования

Ильина Юлия Владимировна,

*магистр экономических наук,
заместитель директора по общим вопросам, Институт тепло-
и массообмена имени А.В. Лыкова НАН Беларуси
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассмотрены вопросы уточнения понятийного аппарата «система государственного заказа», «государственный заказ», «государственная закупка», «структурно-логическая модель исполнения государственного заказа», «организационно-экономический механизм закупочного процесса».

Одним из способов снижения затрат и улучшения результативности организационно-экономического механизма закупочного процесса автор считает применение критериальной методики оценки результативности закупочного процесса, основанной на качественном и количественном анализе процедур проведения государственных закупок, представляющей собой набор базисных (количественных) критериев: конкурентности, гласности, транспарентности, качественных критериев: инновационности, компетентности, достоверности и технической оснащенности, а также внедрение технологии блокчейн в систему государственного заказа Республики Беларусь. В Республике Беларусь блокчейн может стать следующим шагом для укрепления целостности и анализа системы государственного заказа на основе культуры подотчетности и открытого управления процессами.

The article examines the issues of clarifying the conceptual apparatus of “state order system”, “state order”, “state procurement”, “structural and logical model of execution of state order”, “organizational and economic mechanism of the procurement process”.

The author sees one of the ways to reduce costs and improve the effectiveness of the organizational and economic procurement mechanism in the use of a criteria-based methodology for assessing the effectiveness of the procurement process, based on a qualitative and quantitative analysis of public procurement procedures. The methodology is a set of basic (quantitative) criteria: competitiveness, openness, transparency; and qualitative criteria: innovation, competence, reliability and technical equipment. Also introduction of blockchain technology into the state procurement system of the Republic of Belarus is proposed. In the Republic of Belarus, blockchain can be the next step to strengthen the integrity and analysis of the public procurement system based on a culture of accountability and open process management.

Введение. В рыночных условиях система государственного заказа является неотъемлемым элементом управления государственными финансами. Объективной предпосылкой ее существования выступает потребность государственных организаций, структур и подразделений в материальных ресурсах и услугах для выполнения целевых программ на общегосударственном и местном уровнях, а также осуществления текущей деятельности [1, 12,

13]. Современные экономические реалии порождают новые вызовы, которые требуют новых подходов к развитию национальной экономики в целом и ее отдельных составляющих, в частности системы государственного заказа. Система государственного заказа в Республике Беларусь неуклонно трансформируется [10]. Развитие теоретических основ системы государственного заказа способствует систематизации и разграничению различных

положений [3, 4, 11]. Несмотря на то что в институциональном механизме заложены основные принципы проведения и реализации государственного заказа, нерешенным остается ряд проблемных моментов регулирования, регламентации планирования, контроля, ответственности субъектов и их информационного обеспечения.

Система государственного заказа. Социально-экономическая и научная значимость вопросов развития системы государственного заказа [7, 9] и необходимость ее совершенствования для преодоления вызовов в новых экономических и геополитических реалиях предопределили необходимость введения более точных и системных определений, позволяющих их конкретизировать. К ним относятся:

- **система государственного заказа** — совокупность общественно-экономических отношений, регламентирующих процесс публичного приобретения от имени государства товаров (работ, услуг) за счет государственных средств, направленных на удовлетворение потребностей (нужд) общества и развитие национальной экономики;
- **государственный заказ** — поручение на заключение от имени государства контракта на поставку товара (выполнение работ, оказание услуг) за счет государственных ресурсов (государственного бюджета) для удовлетворения общественных нужд;
- **государственная закупка** — процесс приобретения товаров (работ и услуг) за счет государственных средств, соответствующих по качественным характеристикам и цельной добротности принципам устойчивого развития общества в современных условиях;
- **структурно-логическая модель исполнения государственного заказа** — совокупность целей, задач, функций и принципов исполнения, которая реализуется посредством финансирования заказа и направлена на результативное исполнение;
- **организационно-экономический механизм закупочного процесса** — совокупность организационно-экономических отношений и мероприятий, образующих структурированный алгоритм реализации государственного заказа, направленных на удовлетворение общественных потреб-

ностей в рамках установленного бюджета.

Расширение и конкретизация понятийных положений позволит в дальнейшем избежать двоякого толкования и гармонизировать теоретические аспекты системы государственного заказа.

Организационно-экономический механизм закупочного процесса. Системный подход к управлению организационно-экономическим механизмом закупочного процесса необходимо рассматривать через призму желаемого результата [6]. Следует отметить, что важнейшим аспектом механизма (рисунок 1) является система принципов и подходов к принятию решений, определяющих маршрут реализации государственной закупки с целью эффективного выполнения государственного заказа.

Следует отметить, что при реализации алгоритма организационно-экономического механизма закупочного процесса заказчики сталкиваются с рядом проблем, совершая типичные ошибки, которые негативно отражаются на результативности государственного заказа и приводят к негативным последствиям (увеличению затрат, снижению качества приобретаемых товаров, работ, услуг и т.д.).

Отличительной особенностью алгоритма организационно-экономического механизма является расширение модульных структур, основанных на элементах формата работы государственной информационно-аналитической системы управления государственными закупками (ГИАС), обеспечивающих прозрачность при реализации закупочного процесса. Представленная структура, трансформированная и расширенная в рамках работы ГИАС, включает в себя функциональные модули, которые призваны обеспечить результативный подход в информационном процессе. Сущностью представленных блоков является последовательная трансформация процессов в отношении всех участников организационно-экономического механизма.

Предлагается сконцентрировать в одном модуле «Реализация закупочного процесса на ЭТП» всю информацию, представляющую собой блоки данных о потенциальных поставщиках, координировать и уточнять документацию, проводить мониторинг, анализировать полученные результаты. Конечным результатом является передача в модуль «Исполнение контракта» в автономном режиме интегрированных данных, финализируя автоматизацию

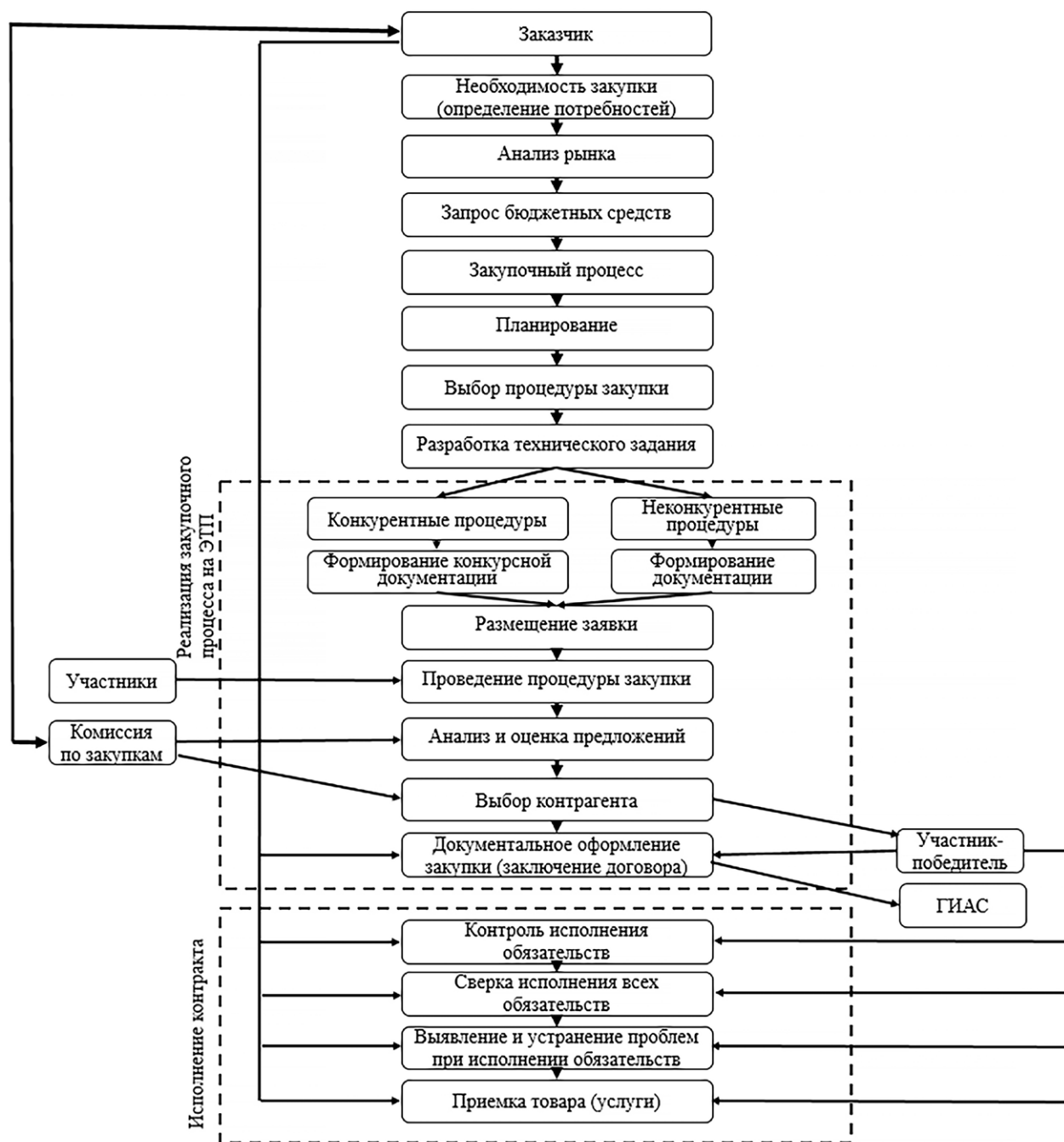


Рисунок 1. Усовершенствованный алгоритм организационно-экономического механизма закупочного процесса в системе государственного заказа Республики Беларусь

Источник: разработка автора

закупочного процесса. Все это необходимо для выявления дополнительных резервов, формирования модулей достоверной информации, которые позволяют своевременно принимать тактические и стратегические управленческие решения, значительно сокращать трудозатраты на обработку данных в работе с контрагентами и оптимизировать затраты

в условиях эффективного использования бюджетных средств (рисунок 2).

В результате повышается уровень контроля над цифровой системой, обеспечиваются прозрачность и гибкость структуры управления, что уменьшает количество ошибок и ограждает ее от рисков воздействия «человеческого фактора».



Рисунок 2. Схема организационно-экономического механизма работы технологии блокчейн в государственной информационно-аналитической системе Республики Беларусь

Источник: разработка автора

Критериальная методика оценки результативности закупочного процесса в системе государственного заказа в Республике Беларусь. Для эффективного функционирования системы государственного заказа необходимо контролировать и оценивать результативность как отдельных элементов, так и всей системы в целом.

В разработанном организационно-экономическом механизме реализации закупочного процесса заложены основные принципы проведения и реализации государственного заказа. Однако нерешенным остается ряд проблем, в частности, вопросы оценивания эффективности функционирования закупочного процесса и процедур проведения государственных закупок, что требует разработки новых подходов в организационно-экономическом механизме закупочного процесса для гармонизации системы государственного заказа.

С этой целью разработана и предложена критериальная методика оценки результативности закупочного процесса в системе государственного заказа, основанная на качественном и количественном анализе процедур проведения государственных закупок, представляющая собой набор базисных (количественных) критериев: конкурентности, гласности, транспарентности, и качествен-

ных критериев: инновационности, компетентности, достоверности и технической оснащенности [5].

В разработанной методике используются следующие термины и определения:

- **конкурентность** — свойство системы организации проведения государственных закупок, отражающее возможность одновременного вовлечения (участия) максимального количества субъектов или объектов в закупочный процесс;
- **гласность** — характеристика, отражающая доступность информации о процессах, происходящих в системе государственного заказа;
- **транспарентность** — характеристика, определяющая степень открытости информации о реализации закупочных процессов;
- **результативность** — комплексная характеристика системы государственного заказа, отражающая ее способность к достижению желаемого результата при наименьших затратах.

Критерий конкурентности — отношение общего количества (стоимости) государственных закупок, проведенных с применением конкурентных видов процедур закупок, к общему количеству (стоимости) всех государственных закупок:

$$K = \frac{Z_{ок} + Z_{за} + Z_{от} + Z_{зпп}}{Z} \quad (K = 0...1), \quad (1)$$

где $Z_{ок}$ — количество (стоимость) государственных закупок, проведенных по процедуре открытого конкурса;

$Z_{за}$ — количество (стоимость) государственных закупок, проведенных по процедуре электронного аукциона;

$Z_{от}$ — количество (стоимость) государственных закупок, проведенных по процедуре биржевых торгов;

$Z_{зпп}$ — количество (стоимость) государственных закупок, проведенных по процедуре запроса ценовых предложений.

Z — количество (стоимость) всех государственных закупок.

При $K = 0$ конкурентность отсутствует, $K = 1$ — все государственные закупки проведены на конкурентной основе.

Критерий гласности — отношение количества (стоимости) государственных закупок, проведенных по процедурам открытого конкурса, электронного аукциона и биржевых торгов, к общему количеству (стоимости) всех государственных закупок:

$$\Gamma = \frac{Z_{ок} + Z_{за} + Z_{от}}{Z} \quad (\Gamma = 0...1) \quad (2)$$

При $\Gamma = 0$ гласность отсутствует, $\Gamma = 1$ — все государственные закупки проведены на гласной основе.

Критерий транспарентности — отношение количества (стоимости) государственных закупок, проведенных по процедуре электронного аукциона, к общему количеству (стоимости) всех государственных закупок:

$$T = \frac{Z_{за}}{Z} \quad (T = 0...1) \quad (3)$$

Критерии конкурентности, гласности и транспарентности являются независимыми величинами. В совокупности они составляют **интегральный критерий результативности закупочного процесса**, который представляет собой произведение трех базисных критериев:

$$P = K \times \Gamma \times T \quad (P = 0...1) \quad (4)$$

Методика оценки результативности закупочного процесса заключается в количественной оценке эффективности закупочного процесса посредством нахождения интегрального критерия по шкале от 0 до 1, объединяющего базисные критерии конкурентности, гласности и транспарентности процедур проведения государственных закупок. Она предусматривает комплексную сущностную оценку результативности осуществления государственных закупок, выявление недостатков по каждой процедуре и системе в целом.

Для оценки закупочного процесса в системе государственного заказа на предмет соответствия современным требованиям развития необходимо не только руководствоваться количественными показателями, но и учитывать качественные. Набор качественных критериев включает:

- **критерий инновационности** — количество (стоимость) государственных закупок, при сравнении конкурентных предложений которых был выбран участник, представивший более новое, усовершенствованное технически, качественное предложение, отнесенное к общему количеству (стоимости) всех государственных закупок;
- **критерий компетентности** — количество государственных организаций, в которых должностные лица, занимающиеся государственными закупками, прошли специализированное обучение и имеют опыт работы в этой сфере, отнесенное к общему количеству всех государственных организаций;
- **критерий достоверности** — количество организаций — получателей бюджетных средств, в которых регулярно проводится аудит (внутренний и внешний) проведенных государственных закупок, отнесенное к общему количеству всех государственных организаций;
- **критерий технической оснащенности** — количество государственных организаций, в которых имеются необходимые технические средства для проведения процедур и осуществления государственных закупок, отнесенное к общему количеству всех государственных организаций.

Поскольку данные критерии имеют качественный характер, то для оценки системы государственного заказа используем знаки «+» (положительный уровень критерия) и «-» (отрицательный уровень критерия).

Применение методики позволяет выявить недостатки системы государственного заказа на макроуровне и показать возможности и пути рационального использования бюджетных средств.

Современные информационные технологии для реализации закупочного процесса.

Для недопущения таких проблем, как: ошибки в определении потребностей при формировании первичных документов, использование устаревших методов в работе и отсутствие системного подхода к организации закупочного процесса, современных подходов, основанных на использовании информационных технологий и цифровизации организационно-экономического механизма, необходимо разработать собственную стратегию углубленной цифровизации закупочного процесса с использованием smart-технологий типа блокчейн [2, 8], в основе которой лежат принципы децентрализованности и криптозащищенности совершаемых транзакций, что позволяет совершать безопасные и прозрачные сделки без необходимости привлечения центрального органа, контролирующего расходование бюджетных средств. Данная стратегия состоит в разработке архитектуры единой государственной платформы блокчейн (на первом этапе в рамках государственной информационно-аналитической системы управления государственными закупками), содержащей «документальный реестр» и «расчетный центр» для хранения документации по закупочным процедурам и обработки операций по осуществлению денежных расчетов в рамках государственного заказа. Практическая ценность заключается в переходе от централизованных электронных систем управления закупочным процессом к прозрачной децентрализованной форме регистрации и совершения сделок, что позволяет снизить вероятность возможных коррупционных схем, повысить безопасность закупочного процесса и эффективность расходования бюджетных средств.

Из предусмотренных законодательством Республики Беларусь процедур закупочного процесса, не удовлетворяющих требованиям конкурентности, гласности и прозрачности, являются закрытый конкурс ($Z_{зк}$) и процедура закупки из одного источника ($Z_{ои}$). Количественно экономический эффект от внедрения блокчейна в систему государственного заказа можно рассматривать через призму изменения величин разработанных автором базисных критериев оценки конкурентности,

гласности, прозрачности (К, Г, Т) и интегрального критерия результативности (Р) государственных закупок. Очевидно, что внедрение блокчейна влечет увеличение количества процедур, удовлетворяющих требованиям конкурентности, гласности и прозрачности (электронный аукцион, открытый конкурс, запрос ценовых предложений и биржевые торги), за счет уменьшения доли процедур закупочного процесса, не удовлетворяющих этим требованиям ($Z_{зк}$, $Z_{ои}$).

Рассмотрим динамику изменения базисных критериев оценки результативности государственных закупок в зависимости от доли (степени) внедрения блокчейна в систему государственного заказа (от 0 до 100 %). Экономический эффект постепенного внедрения блокчейна в систему государственного заказа Республики Беларусь, рассчитанный по разработанной и описанной в настоящей статье методике, представлен на примере официальных статистических данных по государственным закупкам в Республике Беларусь за 2023 г. (рисунки 3 и 4). Оценка экономического эффекта проведена как по количеству государственных закупок, так и по их стоимостным выражениям. Из-за отсутствия информации о составе и структуре государственных закупок, проведенных на закрытых конкурсах, эта процедура исключена из алгоритма оценки экономического эффекта внедрения блокчейна.

Учитывая текущее состояние технологической зрелости и простоты внедрения блокчейна, он может быть экономически эффективным и способствовать мерам по снижению коррупционной составляющей. Ожидается, что любое эффективное решение проблемы безопасности в системе государственного заказа потребует сочетания подходов, из которых блокчейн будет одной из многих частей.

Выводы. О необходимости цифровизации организационно-экономического механизма закупочного процесса заявляют на самом высоком уровне не только в Республике Беларусь, но и в ЕАЭС. Так, Президент Республики Беларусь А. Лукашенко 8 мая 2024 г. на заседании Высшего Евразийского экономического совета в Москве отметил, что «существуют проблемы, снижающие темп интеграционных процессов, и они относятся к цифровизации государственных закупок в странах ЕАЭС».

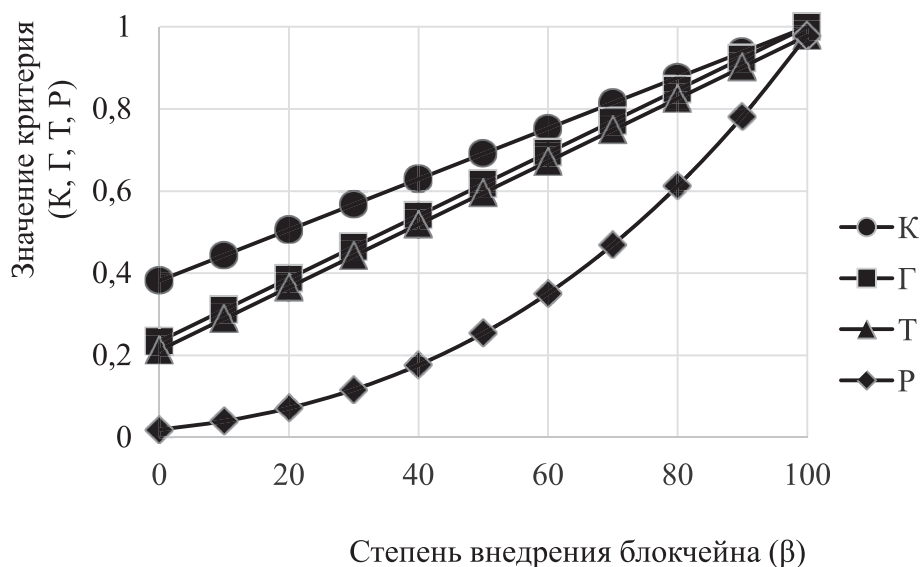


Рисунок 3. Динамика экономического эффекта внедрения блокчейна в систему государственного заказа (на основе данных по количественному составу проведенных государственных закупок в 2023 г.)

Источник: разработка автора

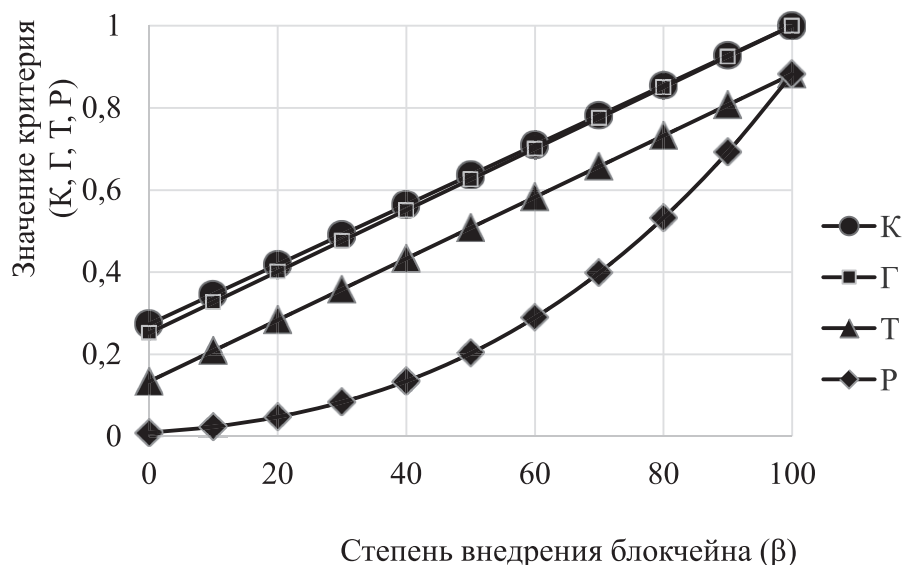


Рисунок 4. Динамика экономического эффекта внедрения блокчейна в систему государственного заказа (на основе официальных данных о стоимостях государственных закупок, проведенных в 2023 г.)

Источник: разработка автора

Подготовка практических рекомендаций по совершенствованию системы государственного заказа позволяет применить разработанную структуру усовершенствованного алгоритма организационно-экономического механизма закупочного процесса с использованием критериальной методики оценки результативности закупочного процесса и внедрением smart-технологии типа блокчейн как

инструмента повышения прозрачности закупочного процесса в системе государственного заказа. Следствием теоретических новелл и практических преобразований является сокращение процедур в закупочном процессе, не удовлетворяющих критериям гласности, прозрачности, которые в настоящее время занимают преобладающее место в закупочном процессе.

Литература

1. Зебзеева, Е.В. Финансовые инструменты эффективного использования бюджетных средств при размещении государственного заказа: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Зебзеева Е.В.; Рост. гос. экон. ун-т. — Ростов н/Д, 2013. — 229 л.
2. Ильина, Ю.В. Внедрение технологии блокчейн в систему государственных закупок Республики Беларусь / Ю.В. Ильина // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XX Междунар. науч. конф., Минск, 17–18 окт. 2019 г.: в 3 т. / Науч.-исслед. экон. ин-т М-ва экономики Респ. Беларусь; редкол.: Ю.А. Медведева [и др.]. — Минск, 2019. — Т. 3. — С. 28–30.
3. Ильина, Ю.В. Генезис государственных закупок в Республике Беларусь / Ю.В. Ильина, В.В. Савчин // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя гуманітарных навук. — 2019. — Т. 64, № 3. — С. 370–375.
4. Ильина, Ю.В. Государственные закупки: правовые и стратегические аспекты / Ю.В. Ильина // Наука и инновации. — 2018. — № 6. — С. 35–37.
5. Ильина, Ю.В. Методика оценки эффективности системы государственных закупок / Ю.В. Ильина // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. — 2022. — № 3. — С. 83–88.
6. Ильина, Ю.В. Стратегия управления и организации закупочного процесса как фактор эффективного развития системы государственного заказа в Республике Беларусь / Ю.В. Ильина // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. — 2024. — № 2. — С. 109–117.
7. Ильина, Ю.В. Теоретические аспекты определения основополагающих понятий института государственного заказа / Ю.В. Ильина // Сацыяльна-эканамічныя і прававыя даследаванні. — 2023. — № 2. — С. 111–117.
8. Ильина, Ю.В. Цифровые технологии в контексте глобальных экономических вызовов / Ю.В. Ильина // Глобальный конфликт и контуры нового мирового порядка: XX Междунар. Лихачев. науч. чтения, 9–10 июня 2022 г. / С.-Петербург. гуманитар. ун-т профсоюзов; науч. ред.: А.С. Запесоцкий [и др.]. — СПб., 2022. — С. 341–343. — Режим доступа: <https://www.lihachev.ru/images/2022/chten/xx-lihachevskie-chteniya-2022.pdf>. — Дата доступа: 11.03.2025.
9. Каранатова, Л.Г. Государственный заказ как механизм эффективного воздействия на инновационное развитие экономики России: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Каранатова Л.Г.; Сев.-Зап. акад. гос. службы. — СПб., 2011. — 352 л.
10. Сакович, А.И. Некоторые аспекты инновационного развития экономики Беларуси / А.И. Сакович, Ж.П. Гляцевич, Е.А. Шахан // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы X Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 18–19 мая 2017 г.: в 2 т. / Белорус. гос. экон. ун-т; редкол.: В. Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. — Минск, 2017. — Т. 2. — С. 52–53.
11. Сакович, В.А. Инновационная безопасность: отдельные аспекты методологии, теории, практики / В.А. Сакович, Г.М. Бровка. — Минск: Респ. ин-т высш. шк., 2016. — 317 с.
12. Смотрицкая, И.И. Трансформация системы государственных закупок в российской экономике: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Смотрицкая И.И.; Ин-т экономики Рос. акад. наук. — М., 2009. — 325 л.
13. Шувалов, С.С. Государственный заказ на научно-техническую и инновационную продукцию в системе обеспечения общественных потребностей и управления развитием / С.С. Шувалов // Молодой ученый. — 2010. — № 8, т. 2. — С. 48–55.

Статья поступила в редколлегию: 02.05.2025 г.

Оценка финансовой доступности жилья и уровня государственной поддержки жилищной сферы: новые подходы

Голубова Ольга Сергеевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика, организация строительства
и управление недвижимостью» СФ БНТУ
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматривается методологический подход к оценке финансовой доступности жилья на основе принципов стоимостного инжиниринга. Даны авторские определения понятий «экономическая ценность жилья» и «финансовая доступность жилья». В качестве ключевого критерия доступности жилья предлагается использовать интегральный показатель — продолжительность времени, необходимого для накопления средств на приобретение жилья, исходя из текущих доходов населения. Разработанная модель основана на понятии экономической ценности жилья, соотносенной с полным жизненным циклом объекта недвижимости.

На основе статистических данных по регионам Республики Беларусь произведен расчет финансовой доступности жилья. Выявлены значительные территориальные различия, влияющие на доступность жилья для различных регионов.

Полученные результаты позволяют сформировать научно обоснованные предложения по корректировке мер государственной поддержки, а также учитывать параметры доступности при проектировании жилых объектов. Представленный подход может быть использован для комплексной оценки эффективности социальной жилищной политики и является вкладом в развитие методологии стоимостного инжиниринга в строительстве.

The article considers a methodological approach to assessing the financial affordability of housing based on the principles of cost engineering. The article provides the author's definitions of the concepts of «economic value of housing» and «financial affordability of housing». As a key criterion for housing affordability, it is proposed to use an integral indicator — the duration of time required to accumulate funds for the purchase of housing, based on the current income of the population. The developed model is based on the concept of the economic value of housing, correlated with the full life cycle of the property.

Based on statistical data for the regions of the Republic of Belarus, the financial affordability of housing was calculated. Significant territorial differences influencing the affordability of housing for different regions were revealed.

The obtained results allow us to formulate scientifically sound proposals for adjusting government support measures, as well as consider account affordability parameters when designing residential properties. The presented approach can be used for a comprehensive assessment of the effectiveness of social housing policy and is a contribution to the development of cost engineering methodology in construction.

Введение. Одним из ключевых направлений социального развития является жилищная сфера, играющая важнейшую роль в обеспечении базовых потребностей человека. Удовлетворение потребности в жилье является базовой потребностью каждого индивида.

В соответствии с данными Национального статистического комитета Республики Беларусь из 12 203 единиц зданий, введенных в эксплуатацию в 2023 г., 11 571 — здания жилого назначения [1]. Такая статистика свидетельствует о том, что строительство жилья в Беларуси

доминирует над остальными объектами строительства, а удовлетворение потребностей общества в финансово доступном и комфортном жилье является одной из самых значимых задач социальной политики государства.

В Директиве Президента Республики Беларусь от 04.03.2019 г. № 8 говорится, что «по обеспечению объемов строительства жилья на одного жителя Республика Беларусь занимает одно из ведущих мест среди государств — участников Содружества Независимых Государств» [2]. Создание комфортной и безопасной среды обитания также предусмотрено Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг., утвержденной Указом Президента от 29.07.2021 г. № 292 [3].

Финансовая доступность строительства жилья в Республике Беларусь в настоящее время характеризуется «поддержанием средней стоимости квадратного метра жилья, строящегося с государственной поддержкой, в размере, не превышающем среднемесячную заработную плату» [2].

В разных странах мира по-разному подходят к оценке обеспеченности и финансовой доступности жилья, роли государства в этих вопросах. В научном сообществе вопросы обеспеченности и доступности жилья рассматривались такими видными российскими учеными, как Э.В. Бардасова [4], С.А. Баронин [5], А.И. Добрунова [6], И.В. Мандрица [7], В.В. Меркурьев [8], М.И. Мехтиев [9], И.С. Петров [10], А.Б. Петрухин [11], И.А. Саенко [12], К.Э. Филюшина [13] и др. Наиболее глубоко проблемы жилищной политики в Республике Беларусь развивает М.М. Еременко [14]. Все эти ученые отмечают связь между строительством, состоянием жилищной сферы и развитием территорий, указывают на центральную роль государственной политики и управления в решении вопросов обеспеченности населения доступным и комфортным жильем.

Основная часть. Актуальность исследования обусловлена необходимостью повышения эффективности государственной жилищной политики, направленной на обеспечение граждан жильем с учетом их социально-экономического положения.

Оценку финансовой доступности жилья предлагается измерять не коэффициентом, а временем трудовой деятельности (временем жизни) индивида или семьи. Поскольку время жизни является наивысшей индивидуаль-

ной ценностью, подход к измерению финансовой доступности жилья с использованием временного фактора позволяет оценить жилье не только как товар или инвестицию, но как социально значимый ресурс, доступ к которому определяется количеством лет жизни человека. Именно время жизни человека, потраченное на получение того или иного блага, позволяет судить о ценности блага для человека, а время трудовой деятельности отражает экономическую ценность блага.

Экономическая ценность жилья — это мера стоимости жилья, выраженная во времени жизни человека (семьи), которое нужно затратить в форме трудовой деятельности для приобретения и пользования жильем.

Данное определение включает в себя следующие ключевые аспекты:

- временной эквивалент стоимости. Вместо традиционного выражения стоимости в денежной форме жилье оценивается через время жизни, необходимое для его получения. Это позволяет соотнести цену жилья с ограниченным и невозполнимым ресурсом — временем жизни человека;
- форма реализации — трудовая деятельность. Получение жилья рассматривается как результат вложений труда — тех лет, месяцев и часов, которые человек должен проработать, чтобы накопить средства на покупку, содержание и обновление жилья;
- интегральный подход к пользованию жильем. Оценка охватывает не только период строительства или покупки, но и весь жизненный цикл владения жильем, включая коммунальные платежи, ремонт и возможную утилизацию;
- учет доходов и структуры расходов семьи. Экономическая ценность жилья зависит от уровня и стабильности доходов домохозяйства, обязательных трат и возможности формировать накопления, то есть от общего социально-экономического положения семьи;
- индикатор социальной справедливости и доступности. Показатель экономической ценности жилья позволяет объективно судить о степени доступности жилья для различных групп населения и о социальном неравенстве, проявляющемся в жилищной сфере;
- связь с качеством жизни и человеческим капиталом. Поскольку жилье — это не только экономический, но и жизненно

важный социальный ресурс, измерение его стоимости во времени жизни подчеркивает его роль в формировании благополучия, здоровья и устойчивости общества.

Экономическая ценность жилья — это объективная величина, отражающая фундаментальный, трудозатратный подход, исходящий из того, сколько труда стоит жилье в контексте всей жизни человека. Главный акцент в этом понятии приходится на измерении цены блага временем жизни.

Финансовая доступность жилья — это субъективная (относительная) оценка, отражающая возможность конкретного домохозяйства приобрести жилье с учетом его доходов, расходов, цен на жилье и условий финансирования. Экономическая сущность этого понятия заключается в оценке способности индивида или семьи оплатить жилье при текущих уровнях затрат на жилье и доходах.

Базируясь на методике оценки затрат жизненного цикла объекта недвижимости, изложенной в [15; 16], предлагается применять показатель, позволяющий финансовую доступность жилья определять количеством лет трудовой деятельности, достаточных для покрытия всей совокупности затрат, связанных

со строительством, эксплуатацией и в конечном счете ликвидацией жилья. При использовании авторского методического подхода показатель финансовой доступности жилья ($\Phi Д_{ж}$) рассчитывается по формуле:

$$\Phi Д_{ж} = \frac{ЗЖЦ_{жз}^{м^2} \cdot K_{кв.м}}{РСД_{см} \cdot 12}, \quad (1)$$

где $ЗЖЦ_{жз}^{м^2}$ — $ЗЖЦ$ в расчете на 1 м² общей площади жилья, денежных единиц;

$РСД_{см}$ — располагаемый семейный среднемесячный доход, который может быть потрачен на приобретение и содержание жилья, денежных единиц;

12 — количество месяцев в году.

Опираясь на этот методический подход, была рассчитана финансовая доступность жилья, возводимого и эксплуатируемого с учетом мер государственной поддержки. Результаты расчетов приведены в таблице 1.

Анализируя данные таблицы 1, можно сделать вывод о том, что удовлетворение базовой потребности в жилье занимает десятилетие трудовой деятельности семьи, и только в г. Минске, где уровень заработной платы существенно выше, составляет порядка 7 лет.

Таблица 1. Финансовая доступность жилья в Республике Беларусь, рассчитанная с учетом стоимости строительства и затрат жизненного цикла

Область, город	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб.	Располагаемый семейный среднемесячный доход, руб.	Финансовая доступность жилья, лет	Отклонение	
				абсолютное, лет	относительное, %
Брестская обл.	1710,2	2565,30	11,51	0,73	106,73
Витебская обл.	1579,3	2368,95	12,46	1,68	115,58
Гомельская обл.	1690,2	2535,30	11,64	0,86	108,00
Гродненская обл.	1681,9	2522,85	11,70	0,92	108,53
Минская обл.	1879,7	2819,55	10,47	-0,31	97,11
Могилевская обл.	1508,3	2262,45	13,05	2,27	121,02
г. Минск	2728,00	4092,00	7,21	-3,57	66,91
Среднее значение	1915,6	2738,06	10,78	0,00	100,00

Примечания:

1. В расчете использованы значения по состоянию на декабрь 2022 г.
2. Располагаемый семейный доход определяется как 1,5 номинальной начисленной среднемесячной заработной платы, с учетом того, что 0,5 начисленной среднемесячной заработной платы требуется для покрытия текущих расходов семьи.
3. Средняя площадь квартиры, принятая в расчетах, составляет 85 м².
4. Средняя стоимость строительства принята по данным Национального статистического комитета в среднем по стране с учетом мер государственной поддержки. Величина эксплуатационных затрат, затрат на текущий, капитальный ремонт и снос здания рассчитана по данным, полученным при оценке $ЗЖЦ$ жилых зданий. Затраты жизненного цикла на 1 м² общей площади жилого здания в расчете составляют 4167,82 руб.

Источник: собственная разработка на основании [1; 17; 18]

Новизна авторского методологического подхода заключается в том, что в соответствии с концептуальной основой стоимостного инжиниринга в строительстве, базирующейся на оценке всех затрат и выгод, возникающих на протяжении всего жизненного цикла объекта недвижимости, финансовая доступность жилья оценивается не столько с точки зрения его приобретения, сколько с точки зрения доступности содержания жилья, его эксплуатации, ремонта и в конечном счете ликвидации и утилизации отходов.

С использованием авторской методики была рассчитана финансовая доступность жилья в Республике Беларусь при строительстве и при покупке жилья на первичном и вторичном рынках. Результаты расчетов приведены в таблице 2.

Оценка финансовой доступности жилья, выполненная по регионам Республики Беларусь, показывает значительную территориальную дифференциацию. Наиболее доступным жильем является в г. Минске, где семья из двух работающих может накопить на жилье за 7,2 года при строительстве и 12,2 года — при покупке на вторичном рынке. Это связано с более высокими доходами населения в столице и относительно низкой его стоимостью при строительстве жилья для нуждающихся в улучшении жилищных условий. Наименее доступным жильем является в Могилевской области — 13 лет при строительстве и до 15,2 года — при покупке на первичном рынке. В среднем по стране срок накопления при строительстве жилья составляет 10,8 года,

при покупке на первичном рынке — 14,6 года, на вторичном — 13,3 года. Разница в значении показателя заключается в том, что стоимость строительства и стоимость покупки жилья на вторичном рынке ниже, чем стоимость покупки жилья в новостройках.

В целом можно сделать вывод, что новый методологический подход к оценке финансовой доступности жилья:

- обеспечивает измерение доступности жилья конечным продуктом. Жилье рассматривается как функционально завершенное благо (квартира, дом), а не как один квадратный метр. Это позволяет при оценке финансовой доступности учитывать обеспеченность жильем и реальные потребительские возможности населения;
- характеризует оценку доступности во временном выражении. Доступность определяется количеством лет трудовой деятельности, необходимых для накопления средств на приобретение и содержание жилья. Такой подход соответствует основам теории стоимости, измеряющей блага мерой затраченного труда, необходимого для его получения, позволяет соизмерять ценность получаемого населением блага в виде жилья с периодом трудовой деятельности, необходимым для удовлетворения потребности в нем;
- позволяет учесть долгосрочные результаты эксплуатации здания. При расчетах принимается во внимание вся совокупность затрат, возникающих в течение жизненного цикла жилого объекта, что

Таблица 2. Финансовая доступность жилья в Республике Беларусь, рассчитанная с учетом разных вариантов приобретения жилья и затрат жизненного цикла жилых зданий

Область, город	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб.	Финансовая доступность жилья, лет		
		при строительстве	при покупке на первичном рынке	при покупке на вторичном рынке
Брестская обл.	1710,2	11,51	16,92	13,38
Витебская обл.	1579,3	12,46	14,40	13,91
Гомельская обл.	1690,2	11,64	13,83	12,99
Гродненская обл.	1681,9	11,70	13,42	13,23
Минская обл.	1879,7	10,47	16,25	13,87
Могилевская обл.	1508,3	13,05	15,18	14,50
г. Минск	2728,0	7,21	12,85	12,17
Среднее значение	1915,6	10,78	14,57	13,32

Источник: собственная разработка

характеризует стратегическую взаимосвязь затрат на строительство и эксплуатационных затрат;

- наглядно демонстрирует значимость стоимостного инжиниринга в строительстве. Факт того, что в среднем население Беларуси тратит 10 лет трудовой деятельности на обеспечение жилищных условий, подчеркивает значительность проблемы финансовой доступности как важной народно-хозяйственной задачи. Решение данной проблемы возможно как через рост доходов населения, так и посредством снижения совокупных затрат на строительство и последующую эксплуатацию жилых объектов. В этом контексте стоимостной инжиниринг приобретает ключевое значение как инструмент системной оптимизации затрат, возникающих на всех стадиях жизненного цикла здания — от проектирования до утилизации.

Преимущество данного подхода заключается в ориентации не только на минимизацию первоначальных вложений, но и на снижение долгосрочных эксплуатационных затрат, что в конечном итоге способствует повышению доступности жилья для различных групп населения.

Предлагаемый методологический подход универсален и допускает многообразие критериев оценки в зависимости от:

- объекта оценки (жилой дом, квартира разных объемно-планировочных и потребительских характеристик);
- субъекта оценки (индивид, семья);
- условий приобретения жилья (строительство, покупка на первичном или вторичном рынке, аренда, лизинг и т.д.);
- привлечения или отсутствия мер государственной поддержки (субсидии, ипотека, льготное кредитование и пр.).

Основными принципами, на которых базируется методологический подход оценки финансовой доступности жилья, являются: комплексный учет затрат, связанных с приобретением, эксплуатацией, ремонтом и ликвидацией жилья; длительность жизненного цикла жилья и необходимость затрат на его содержание в течение всего времени эксплуатации; учет доходов населения и цен на покупку и содержание жилья, существующих в разных странах, областях, городах, а также многообразия вариантов приобретения и эксплуатации объектов недвижимости. Перечис-

ленные принципы обеспечивают целостное и устойчивое понимание экономической сущности оценки финансовой доступности жилья, делая процесс оценки объективным и понятным как для специалистов в сфере строительства и недвижимости, так и для населения, органов государственного управления, обеспечивающих формирование стратегии развития жилищной сферы Республики Беларусь.

Государственная поддержка жилищной сферы для населения строится на многовекторной основе, учитывающей государственную поддержку строительства жилья в целом и для лиц, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий, в частности. Элементами этой системы являются:

- освобождение строительства жилья и жилищно-коммунальных услуг от НДС. Согласно статье 118 (подпункт 1.34) Налогового кодекса Республики Беларусь «освобождаются от налога на добавленную стоимость обороты по реализации на территории Республики Беларусь... работ по строительству и ремонту объектов жилищного фонда, гаражей и автомобильных стоянок по перечню таких работ, утверждаемому Президентом Республики Беларусь» [19]. Важно отметить, что данная льгота касается не только возведения жилья, но и его ремонта, что позволяет существенно снизить затраты на строительные-монтажные работы. Также освобождены от НДС «оказываемые физическим лицам жилищно-коммунальные и эксплуатационные услуги по перечню таких услуг, утверждаемому Президентом Республики Беларусь» (подпункт 1.25 ст. 118 Налогового кодекса) [19];
- регулирование цен на «строительные материалы, изделия, конструкции, работы и услуги, используемые (выполняемые, оказываемые) при строительстве жилых домов» [20]. Регулирование цен на материалы, изделия, конструкции, работы и услуги обеспечивает формирование сметной стоимости строительства по законодательно установленным нормам, нормативам, ценам и расценкам, которые позволяют сдерживать рост цен, не допускать экономически необоснованных затрат;
- ограничение уровня рентабельности застройщиков (заказчиков). «Строительство жилых помещений с привлечением

денежных средств физических лиц осуществляется застройщиками (заказчиками) с размером прибыли не более 5 % от определяемой в текущих ценах сметной стоимости жилых помещений» [21];

- освобождение от уплаты компенсации за снос существующих зданий и сооружений «с общей площади жилых помещений, строительство которых осуществляется за счет средств республиканского и (или) местного бюджетов, денежных средств, полученных от предоставления арендного жилья, с общей площади жилых помещений, строительство которых осуществляется для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий» [22];
- освобождение граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, от «возмещения затрат на строительство, в том числе проектирование, объектов распределительной инженерной и транспортной инфраструктуры к земельному участку, предоставленному под жилищное строительство» [19];
- дифференциация тарифов для населения на оплату жилищно-коммунальных услуг с выделением предельно допустимых тарифов (цен) на жилищно-коммунальные услуги, обеспечивающие полное возмещение экономически обоснованных затрат и субсидируемые государством тарифы.

Эти и другие элементы системы государственного регулирования жилищной сферы обеспечивают повышение финансовой доступности жилья для населения.

Базируясь на методологии стоимостного инжиниринга в строительстве, предлагается оценивать уровень государственной поддержки жилищной сферы для населения показателем, рассчитанным соотношением показателей финансовой доступности жилья, рассчитанных по двум сценариям: 1) с учетом мер государственной поддержки (при строительстве жилья для лиц, нуждающихся в улучшении жилищных условий, и оплате коммунальных платежей по субсидируемым государством тарифам); 2) без учета мер государственной поддержки при оплате стоимости строительства и эксплуатационных затрат по экономически обоснованным тарифам.

Оценка уровня государственной поддержки жилищной сферы для населения в разрезе областей Беларуси, рассчитанная автором, приведена в таблице 3.

В результате анализа данных таблицы 3 можно констатировать, что в Республике Беларусь уровень государственной поддержки жилищной сферы для населения составляет в среднем 39,52 %, что отражает высокую степень участия государства в этой сфере.

В таблице 4 приведен расчет прямых дополнительных доходов бюджета от обложения НДС многоквартирных жилых домов, строящихся без государственной поддержки.

Таблица 3. Оценка уровня государственной поддержки жилищной сферы для населения

Область, город	Финансовая доступность, лет		Величина государственной поддержки, лет	Уровень государственной поддержки, %
	при покупке жилья на первичном рынке и его эксплуатации без учета мер государственной поддержки	при строительстве жилья и его эксплуатации с учетом мер государственной поддержки		
Брестская обл.	20,40	11,51	8,89	43,59
Витебская обл.	18,17	12,46	5,71	31,41
Гомельская обл.	17,35	11,64	5,71	32,89
Гродненская обл.	16,96	11,70	5,25	30,99
Минская обл.	19,42	10,47	8,95	46,09
Могилевская обл.	19,12	13,05	6,08	31,77
г. Минск	15,04	7,21	7,82	52,02
Среднее значение	18,07	10,78	7,05	39,52

Примечание: показатели рассчитаны по состоянию на декабрь 2022 г.

Источник: собственная разработка

Таблица 4. Расчет прямых дополнительных доходов бюджета от обложения НДС многоквартирных жилых домов, строящихся без государственной поддержки

Наименование показателя	Значение показателя
1	2
1. Введено в эксплуатацию жилых домов в 2022 г., тыс. м ² в том числе:	4222,6
• для граждан, состоящих на учете нуждающихся в улучшении жилищных условий, тыс. м ²	1824,2
• для граждан, осуществляющих жилищное строительство с государственной поддержкой, тыс. м ²	1390,1
• индивидуальных жилых домов, тыс. м ²	1855,6
2. Стоимость строительства 1 м ² жилья, руб.	1412,00
3. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, руб.	1633,2
4. Соотношение средней стоимости строительства 1 м ² жилья и среднемесячной заработной платы	0,86
5. Объемы строительства многоквартирных жилых домов, тыс. м ²	2306,9
6. Объемы строительства многоквартирных жилых домов, за вычетом жилых домов, строящихся с государственной поддержкой, тыс. м ²	916,8
7. Средняя стоимость строительства 1 м ² жилья (без индивидуальных застройщиков) с учетом НДС, руб.	1537,67
8. Суммы НДС в стоимости строительства 1 м ² жилья, руб.	256,28
9. Прямые дополнительные доходы бюджета от обложения НДС многоквартирных жилых домов, строящихся без государственной поддержки, тыс. руб.	234 955,67
10. Соотношение средней стоимости строительства 1 м ² жилья, рассчитанной с учетом НДС и среднемесячной заработной платы	0,94
11. Финансовая доступность строительства жилья в Республике Беларусь, рассчитанная с учетом мер государственной поддержки, при оплате потребителем стоимости строительства с НДС, лет	11,11
12. Финансовая доступность строительства жилья в Республике Беларусь, рассчитанная с учетом мер государственной поддержки, при оплате потребителем стоимости строительства с освобождением от НДС, лет	10,78
13. Снижение финансовой доступности строительства жилья в Республике Беларусь при оплате потребителем стоимости строительства с уплатой НДС, лет	0,33
14. Величина господдержки при оплате потребителем стоимости строительства с НДС, лет	6,72
15. Величина господдержки при оплате потребителем стоимости строительства с освобождением от НДС, лет	7,05
16. Уровень господдержки при оплате потребителем стоимости строительства с уплатой НДС, %	37,70%
17. Изменение уровня господдержки при оплате потребителем стоимости строительства с уплатой НДС, %	-1,82%

Источник: собственная разработка с использованием [1; 23]

Представленные в таблице 4 расчеты показывают, что многоквартирное жилищное строительство без государственной поддержки может формировать существенные поступления в бюджет за счет налога на добавленную стоимость (234,96 млн руб. в год). Даже при включении НДС в стоимость строительства финансовая доступность строительства жилья составит 0,94 и остается в пределах норматив-

ного критерия (меньше единицы), показатель финансовой доступности увеличится на 0,33 года (2,92 %), а уровень господдержки составит 37,7 %, снизившись на 1,82 %. Это свидетельствует о том, что предложенная мера по включению НДС в стоимость строительства многоквартирных жилых домов, возводимых без господдержки, не нарушает установленных критериев финансовой доступности

жилья. А полное освобождение всего жилищного строительства от НДС снижает фискальную отдачу строительного сектора при несущественном эффекте для повышения доступности жилья. При этом стоимостной инжиниринг может использоваться как инструмент снижения затрат на всех этапах жизненного цикла жилья, что позволяет компенсировать увеличение налоговой нагрузки за счет повышения эффективности проектных решений, а не за счет снижения налоговых поступлений.

Заключение. Проведенное исследование подтвердило эффективность применения методологии стоимостного инжиниринга для оценки финансовой доступности жилья. Предложенный интегральный показатель — срок накопления средств на жилье — позволяет объективно оценить доступность с учетом региональных и социальных различий. Выявленные диспропорции подчеркивают необходимость более гибкого и адресного подхода в реализации государственной жилищной политики. Полученные выводы могут служить основой для совершенствования инструментов поддержки населения, повышения эффективности инвестиционных решений в жилищном строительстве и разработки сбалансированных территориальных программ. Методика обладает потенциалом масштабируемости и может быть адаптирована к другим странам с аналогичной социально-экономической политикой.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. — Минск, 1998–2025. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа: 03.01.2025.
2. О приоритетных направлениях развития строительной отрасли: Директива Президента Респ. Беларусь от 4 марта 2019 г. № 8 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 09.01.2025.
3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы: Указ Президента Респ. Беларусь от 29 июля 2021 г. № 292; в ред. от 23 июня 2023 г. № 180 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 09.01.2025.
4. Бардасова, Э.В. Формирование и развитие системы стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом непроизводственного назначения в регионе: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Бардасова Э.В.; Акад. упр. «ТИСБИ». — Казань, 2009. — 347 л.
5. Баронин, С.А. Методология формирования и развития территориальных рынков доступного жилья: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Баронин С.А.; Моск. гос. строит. ун-т. — М., 2005. — 245 л.
6. Добрунова, А.И. Формирование и развитие системы жизнеобеспечения населения на сельских территориях: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Добрунова А.И.; Воронеж. гос. аграр. ун-т. — Белгород, 2020. — 390 л.
7. Мандрица, И.В. Теория и методология стратегического планирования развития строительного предприятия: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Мандрица И.В.; С.-Петерб. гос. инженер.-экон. ун-т. — СПб., 2008. — 277 л.
8. Меркурьев, В.В. Организационно-экономические основы развития агломераций муниципальных образований: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Меркурьев В.В.; Алт. гос. ун-т. — Кемерово, 2022. — 370 л.
9. Мехтиев, М.И. оглы. Экономические проблемы развития жилищного строительства в рыночных условиях: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Мехтиев М.И. оглы; Азерб. науч.-исслед. ин-т стр-ва и архитектуры Госстроя Азерб. Респ. — М., 2001. — 249 л.
10. Петров, И.С. Организационно-экономический механизм интенсификации жилищного строительства (на примере Санкт-Петербурга): дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Петров И.С.; С-Петерб. гос. архитектур.-строит. ун-т. — СПб., 2016. — 284 л.
11. Петрухин, А.Б. Методологические проблемы формирования и развития механизма долгосрочного инвестирования жилищного строительства дотационного региона: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Петрухин А.Б.; С-Петерб. гос. инженер.-экон. ун-т. — СПб., 2005. — 304 л.
12. Саенко, И.А. Развитие теории и методологии управления качеством жилищного строительства и повышения степени комфортности проектов комплексной застройки территорий: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Саенко И.А.; Байк. гос. ун-т. — Иркутск, 2019. — 275 л.
13. Филюшина, К.Э. Организационно-экономический механизм управления строительством энергоэффективного малоэтажного жилья на основе государственно-частного партнерства: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / Филюшина К.Э.; Байк. гос. ун-т. — Иркутск, 2021. — 309 л.
14. Еременко, М.М. Принципы государственной жилищной политики и критерии оценки эффективности ее реализации (на примере Республики Беларусь) / М.М. Еременко // Жи-

личные стратегии. — 2018. — Т. 5, № 4. — С. 421–452

15. Голубова, О.С. Оценка затрат жизненного цикла объектов недвижимости как метод оценки экономической эффективности проектов строительства / О.С. Голубова // Новая экономика. — 2022. — № 2 (80). — С. 323–329.

16. Голубова, О.С. Оценка затрат жизненного цикла жилых зданий как инструмент повышения экономической эффективности жилищной сферы / О.С. Голубова // Социально-экономическое управление: теория и практика. — Ижевск, 2024. — № 3 (38). — С. 7–10.

17. Wells Fargo Cost of Housing Index (CHI) // NABH. — Режим доступа: <https://www.nahb.org/news-and-economics/housing-economics/indices/cost-of-housing-index>. — Дата доступа: 10.01.2025.

18. Голубова, О.С. Оценка обеспеченности и финансовой доступности строительства и владения жильем / О.С. Голубова // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сб. науч. ст.: в 2 т. / Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики НАН Беларуси; редкол.: Д.В. Муха [и др.]. — Минск, 2023. — Т. 2. — С. 175–181.

19. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть): 29 дек. 2009 г. № 71-З: при-

нят Палатой представителей 11 дек. 2009 г.: одобр. Советом Респ. 18 дек. 2009 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 13 дек. 2024 г. № 47-З // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 10.01.2025.

20. О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь: Указ Президента Респ. Беларусь от 25 февр. 2011 г. № 72: в ред. от 12 авг. 2024 г. № 313 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 10.01.2025.

21. О строительстве жилых помещений: Указ Президента Респ. Беларусь от 2 июля 2020 г. № 247 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 10.01.2025.

22. Об утверждении Инструкции по определению стоимости строительства одного квадратного метра жилого дома в текущем уровне цен: Постановление М-ва архитектуры и стр-ва Респ. Беларусь от 12 апр. 2023 г. № 34 // iLex: информ.-правовая система. — Дата доступа: 10.01.2025.

23. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь = Investment and construction in the Republic of Belarus: стат. буклет / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь; редкол.: И.В. Медведева (пред.) [и др.]. — Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2023. — 39 с.

Статья поступила в редколлегию: 12.05.2025 г.

Теоретико-методологические основы стоимостного инжиниринга в строительстве

Голубова Ольга Сергеевна,

*кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономика, организация строительства
и управление недвижимостью» СФ БНТУ
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматриваются теоретико-методологические основы стоимостного инжиниринга как инструмента управления стоимостью объектов строительства. Обосновывается экономическая сущность стоимостного инжиниринга в строительстве как нового научного направления, имеющего свою теоретическую основу. Сформирована структурная модель объектов управления стоимостного инжиниринга в строительстве в контексте взаимосвязи жизненного цикла объекта недвижимости и инвестиционно-строительной сферы, в которой не только систематизированы стадии и этапы однофазного жизненного цикла объекта недвижимости, но и определены связи стоимости строительства, инвестиционных затрат и затрат жизненного цикла объекта недвижимости. Автором сформулирована методология стоимостного инжиниринга в строительстве, раскрывающая его сущность, методологическую основу, принципы, задачи и методы, функциональные зависимости, методологическое обеспечение и практические инструменты. Сделан вывод о том, что стоимостный инжиниринг в строительстве представляет собой новое научное направление, базирующееся на интеграции экономических, технических и управленческих знаний.

The article examines the theoretical and methodological foundations of cost engineering as a tool for managing the cost of construction projects. The economic essence of cost engineering in construction is substantiated as a new scientific direction with its own theoretical basis. A structural model of cost engineering management objects in construction has been formed in the context of the relationship between the life cycle of a real estate object and the investment and construction sphere, which not only systematizes the stages and phases of a single-phase life cycle of a real estate object, but also defines the relationships between the cost of construction, investment costs and life cycle costs of a real estate object. The author has formulated a methodology for cost engineering in construction that reveals its essence, methodological basis, principles, objectives and methods, functional dependencies, methodological support and practical tools. It is concluded that cost engineering in construction is a new scientific direction based on the integration of economic, technical and managerial knowledge.

Введение. Охватывая разные сферы деятельности и широкий перечень услуг, в настоящее время инжиниринг активно формируется как самостоятельный вид экономической деятельности. Активное развитие инжиниринга отмечают такие ученые, как С.А. Кесаев, А.Ю. Козырева, В.В. Кондратьев, В.Я. Лоренц, А.Г. Королев, К.С. Литвинов, В.И. Малахов, И.В. Мещерин, Э.Р. Мухаррамова, И.Э. Файзуллин, Л.И. Ажимова, П.П. Цыгляну [1–9]. Экономическую направленность инжиниринга отражают такие его виды, как

стоимостный и финансовый, которые имеют как точки соприкосновения, так и принципиальные отличия. Оба вида объединяет инжиниринговый подход, ориентированный на технику и технологии, их развитие и широкое применение. Они оба ориентированы на экономическую сферу деятельности, создание добавленной стоимости. Их развитие опирается на интеграцию экономических и технологических наук. Различия между ними обусловлены как предметной областью, так и практическими задачами.

Стоимостный инжиниринг, опираясь на понятие «стоимость», рассматривается в контексте классической теории К. Маркса [10] с акцентом на затраты производства, их оптимизацию, рациональное использование ресурсов. Это особенно важно для сфер деятельности, где затраты за производство высоки. Наибольшее распространение стоимостный инжиниринг получил в строительстве, отличающемся не только высокими затратами на производство, но и индивидуальным позаказным производством, когда каждый объект возводится под свой проект и имеет длительный срок службы. В этой сфере деятельности стоимостный инжиниринг решает задачи управления не только затратами на строительство, но и инвестиционными затратами, а также затратами всего жизненного цикла объекта недвижимости.

Финансовый инжиниринг направлен на управление источниками финансирования как с точки зрения финансов, привлекаемых для реализации технических проектов, так и с точки зрения возможностей получения более высокой отдачи от использования объектов. Он связан с маркетингом и имеет методологическую, смысловую связь с инженерией, заключающуюся в целевой направленности оптимизации инженерных решений на удовлетворение задач бизнеса [11].

Стоимостный и финансовый инжиниринг представляют собой самостоятельные научные и прикладные направления, обеспечивающие развитие соответствующих видов экономической деятельности. При этом каждый из них формирует собственную понятийную базу, методологический аппарат и профессиональную сферу применения, сохраняя при этом потенциал междисциплинарного взаимодействия и взаимного обогащения. В данной работе детально рассмотрены теоретические и методологические основы стоимостного инжиниринга в строительстве, который позволяет управлять реальной стоимостью создания и эксплуатации объекта, а не только потоком привлеченного капитала. Это делает его ближе к производственно-технической сфере строительства.

Основная часть. В авторской интерпретации стоимостный инжиниринг в строительстве представляет собой специализированный вид экономической деятельности, связанный с предоставлением инженерно-консультационных услуг по комплексному управлению стоимостью строительства и затратами жизненного цикла объекта недвижимости, направленный

на оптимизацию инвестиционных решений и рациональное использование ресурсов.

Как самостоятельный вид экономической деятельности стоимостный инжиниринг в строительстве:

- обладает экономической обособленностью. Он имеет самостоятельную сферу применения и представляет собой инженерно-консультационные услуги по комплексному управлению стоимостью строительства и затратами жизненного цикла объекта недвижимости, которые могут оказываться как вместе с другими видами инженерных услуг, так и отдельно от них, так как имеют свои цели, задачи и методы, отличные от других видов деятельности. Кроме того, в условиях развитого и насыщенного рынка строительных услуг стоимостный инжиниринг в строительстве во многом определяет цели и задачи строительной деятельности, формулирует требования к ее эффективности и потребляемым ресурсам;
- характеризуется наличием профессиональных участников рынка (аттестованных юридических лиц и специалистов по стоимостному инжинирингу, имеющих профессиональную подготовку) и специфических объектов управления (объекты строительства, численность которых в Беларуси ежегодно составляет порядка 10 тыс. и более 8 млн объектов недвижимости) [12];
- обеспечивает формирование экономической ценности: за счет оптимизации инвестиционных решений и рационального использования трудовых, материальных, финансовых, временных и других видов ресурсов;
- предусматривает свою собственную институциональную основу, представляющую собой нормативное законодательное регулирование деятельности, профессиональные стандарты, системы аттестации, профессиональные ассоциации и образовательные программы подготовки, переподготовки и повышения квалификации;
- имеет свой рынок услуг (внутрипроизводственных и оказываемых сторонними организациями и специалистами), охватывающий сферу деятельности организаций подрядчиков, проектировщиков, заказчиков и инвесторов.

Концептуальные основы стоимостного инжиниринга в строительстве наглядно систематизированы на рисунке 1.

Метатеоретический уровень			
Предметные области науки			
Экономика		Техника и технологии	
		Управление	
Концептуальная типология			
Уровни:	Объекты управления:	Горизонт управления:	Этапы эволюции:
Микроуровень интересы участников строительной деятельности	Стоимость строительства	Краткосрочный	Этап 1. Сметное дело (до 1993 г.); Этап 2. Сметы и расчеты за выполненные работы (1993 – 2000 гг.) Этап 3. Обоснование инвестиций — смета — расчеты за выполненные работы (2000 – 2010 гг.) Этап 4. Обоснование инвестиций — смета — закупки — расчеты за выполненные работы (2010 – 2020 гг.). Этап 5. Обоснование инвестиций — затраты жизненного цикла объекта недвижимости (с 2020 г.).
Мезоуровень интересы бизнеса	Инвестиционные затраты	Среднесрочный	
Макроуровень интересы государства и общества в целом	Затраты жизненного цикла объекта недвижимости	Долгосрочный	
Теоретический уровень стоимостного инжиниринга в строительстве			
Теории стоимости		Теории жизненного цикла	
		Теории управления проектами	
Стоимостной инжиниринг в строительстве - специализированный вид экономической деятельности, связанный с предоставлением инженерно-консультационных услуг по комплексному управлению стоимостью строительства, инвестиционными затратами и затратами жизненного цикла объекта недвижимости, направленный на оптимизацию инвестиционных решений и рациональное использование финансовых, временных и других видов ресурсов			
Свойства стоимостного инжиниринга в строительстве: обладает экономической обособленностью; характеризуется наличием профессиональных участников рынка; обеспечивает формирование экономической ценности; предусматривает свою собственную институциональную основу; имеет свой рынок услуг			
Субъекты инвестиционно-строительной деятельности и их основные интересы			
Органы государственного управления: устойчивое развитие страны, ее территорий, строительного комплекса; удовлетворение потребностей бизнеса и социальной сферы Инвесторы: инвестиционная активность; экономическая эффективность Заказчики, инженерные организации, проектировщики, подрядчики, эксплуатационные организации и другие исполнители: конкурентоспособность; результативность; экономическая эффективность Потребители, пользователи объектов недвижимости: обеспеченность, комфортность; финансовая доступность			
Закономерности трансформации внешней среды, обуславливающие формирование и развитие стоимостного инжиниринга в строительстве			
Экономическое развитие общества и его потребностей: насыщение рынка объектами недвижимости, экономическое неравенство, влияющее на финансовую доступность строительства и эксплуатации объектов недвижимости, государственное регулирование и поддержка, инвестиционная направленность строительства; Техническое развитие строительной отрасли и общества в целом: рост технологичности и динамичности строительства, BIM-моделирование и цифровизация, профессиональное управление проектами, повышение технической оснащенности зданий; Рост социально-экономической ответственности: объективность сложной природы объектов недвижимости как объектов бизнеса, общественного блага и как материального обременения, блага для индивида и для общества, противоречивость интересов разных участников инвестиционно-строительной деятельности, ответственность за кратко-, средне- и долгосрочные экономические, экологические, социальные результаты строительства			
Эмпирическая база стоимостного инжиниринга в строительстве			
8073 строительных организаций; 243,7 тыс. человек численность работников в строительстве; 12 203 количество введенных в эксплуатацию зданий, в том числе 11 571 жилое здание; 9,1 млн. объектов недвижимости, зарегистрированных в государственном регистре			

Рисунок 1. Концептуальные основы стоимостного инжиниринга в строительстве

Источник: собственная разработка

Метатеоретический уровень определяет основы научной интерпретации стоимостного инжиниринга как междисциплинарного феномена, охватывающего три предметные области:

- экономика: стоимостный инжиниринг связан с инвестициями, эффективностью затрат, формированием стоимости;
- техника и технологии: рассматриваются технические решения, конструктивные особенности, жизненный цикл объектов;
- управление: акцент на процессах управления стоимостью, проектами, инвестициями.

Концептуальная типология метатеоретического уровня включает:

- три уровня интересов: микроуровень, охватывающий интересы участников строительной деятельности; мезоуровень, отражающий интересы отрасли; макроуровень, объединяющий интересы государства и общества в целом;
- объекты управления: стоимость строительства; инвестиционные затраты; затраты жизненного цикла объекта недвижимости;
- горизонт управления: краткосрочный; среднесрочный; долгосрочный;

- этапы эволюции стоимостного инжиниринга в строительстве в Республике Беларусь, детально раскрытые в [13; 14], представлены на рисунке 2: 1) сметное дело (до 1993 г.); 2) сметы и расчеты за выполненные работы (1993–2000 гг.); 3) обоснование инвестиций, сметы, расчеты за выполненные работы (2000–2010 гг.); 4) обоснование инвестиций, сметы, закупки, расчеты за выполненные работы (2000–2010 гг.); 5) стоимостный инжиниринг: от обоснования инвестиций до оценки затрат жизненного цикла объекта недвижимости (с 2020 г.).

Авторская классификация этапов эволюции позволила не только установить этапы развития стоимостного инжиниринга в Республике Беларусь от узких задач сметного ценообразования до управления затратами на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости, но и выявить основную тенденцию, связанную с расширением горизонта расчетов.

Метатеоретический уровень стоимостного инжиниринга в строительстве раскрывает его как комплексное экономическое направление, развивающееся на стыке экономических, технических и управленческих наук. В этом кон-

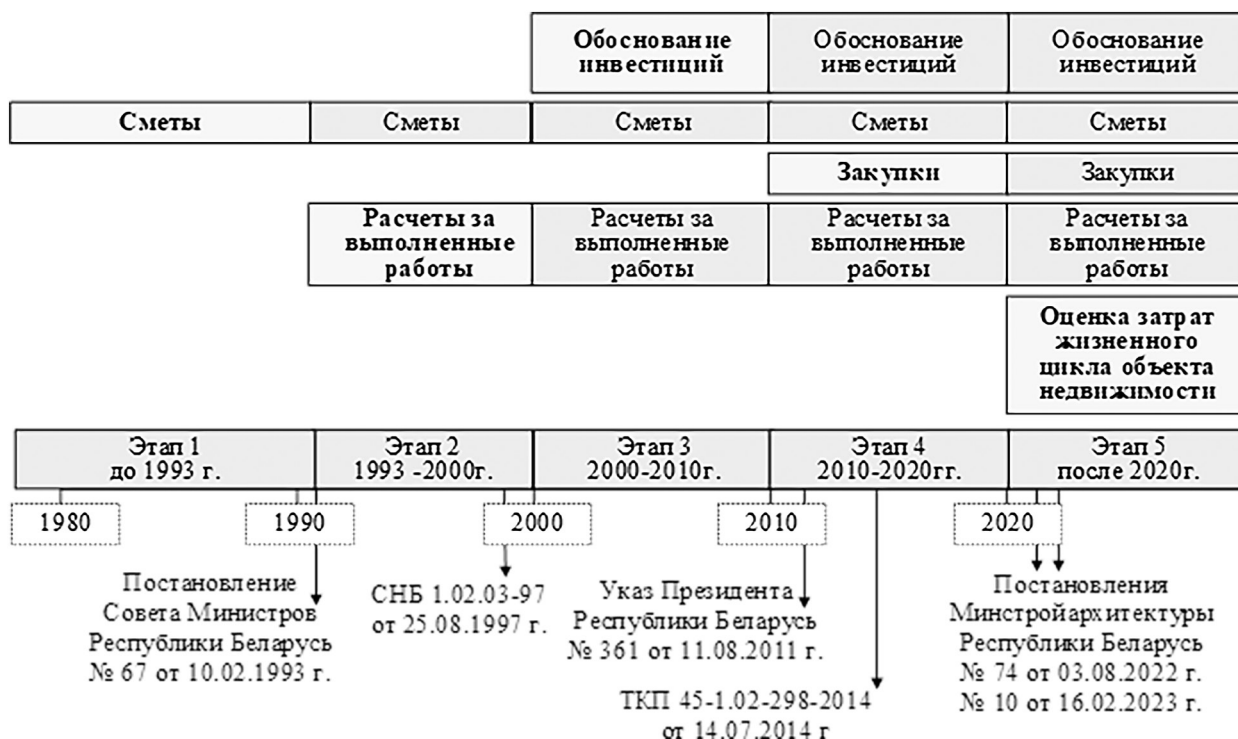


Рисунок 2. Этапы эволюции стоимостного инжиниринга в строительстве в Республике Беларусь

Источник: собственная разработка

тексте стоимостный инжиниринг выступает не просто как набор прикладных инструментов, а как концептуально оформленный подход к организации инвестиционно-строительной деятельности, в котором масштабируются цели, объекты и горизонты управления в зависимости от уровня интересов: от индивидуальных участников до общества в целом. Таким образом, на метатеоретическом уровне стоимостный инжиниринг формирует методологические рамки для научного осмысления стоимости строительства как многомерной категории, определяющей эффективность всей инвестиционно-строительной деятельности.

Теоретический уровень стоимостного инжиниринга в строительстве базируется на трех направлениях: теорий стоимости (трудовая теория стоимости, теории меновой стоимости, предельной полезности), теорий жизненного цикла (продукта, товара, организации, бизнеса), теорий управления проектами (критического пути, критической цепи, управления процессами, заинтересованными сторонами, поведенческой экономики). Теории стоимости позволяют рассматривать объект недвижимости не только как результат производства, требующий затрат ресурсов, живого и овеществленного труда, но и как носитель экономической ценности. Теории жизненного цикла акцентируют внимание на комплексной оценке затрат и результатов в течение всего срока жизни объекта. Теории управления проектами дополняют эти подходы, обеспечивая координацию управления сроками, стоимостью и качеством работ, что особенно актуально при высокой степени технологической сложности строительства объектов.

Характерные свойства стоимостного инжиниринга вытекают из его экономической природы и институциональной обособленности. Во-первых, он требует специальной подготовки и специфических профессиональных компетенций участников, что предполагает наличие аттестации, специализированной подготовки и соответствующих стандартов. Во-вторых, ключевая функция стоимостного инжиниринга заключается в формировании экономической ценности через рациональное управление ресурсами и оптимизацию инвестиционных решений. В-третьих, он опирается на собственную институциональную инфраструктуру, включающую нормативно-правовую базу, профессиональные стандарты, систему подготовки кадров и рынок сертифицированных услуг.

Наличие специализированного рынка услуг стоимостного инжиниринга в строительстве позволяет реализовать его функции в процессе стратегического управления проектами у всех участников строительной деятельности, каждый из которых формирует собственные критерии эффективности.

Теоретический уровень стоимостного инжиниринга в строительстве объединяет всех субъектов инвестиционно-строительной деятельности и учитывает их интересы. Государственные органы заинтересованы в устойчивом развитии территорий и удовлетворении потребностей бизнеса и общества. Инвесторы ориентированы на максимизацию доходности и снижение инвестиционных рисков. Заказчики, инженерные организации, проектировщики, подрядчики стремятся обеспечить баланс между стоимостью, качеством и сроками реализации проектов. Эксплуатирующие организации акцентируют внимание на снижении эксплуатационных расходов, а конечные потребители — на доступности и комфортности объектов недвижимости. Эта многоуровневая структура интересов характеризует субъектность стоимостного инжиниринга в строительстве.

Формирование стоимостного инжиниринга как нового научного направления обусловлено закономерностями трансформации внешней среды, которые включают:

- экономическое развитие общества и его потребностей: насыщение рынка объектами недвижимости, экономическое неравенство, влияющее на финансовую доступность строительства и эксплуатации объектов недвижимости, государственное регулирование и поддержка, инвестиционная направленность строительства;
- техническое развитие строительной отрасли и общества в целом: рост технологичности и динамичности строительства, BIM-моделирование и цифровизация, профессиональное управление проектами, повышение технической оснащенности зданий;
- рост социально-экономической ответственности: объективность сложной природы недвижимости как объектов бизнеса, общественного блага и как материального обременения; блага для индивида и для общества; противоречивость интересов разных участников инвестиционно-строительной деятельности; ответственность за краткосрочные, средне- и долго-

срочные экономические, экологические, социальные результаты строительства.

Среди определяющих факторов следует выделить: урбанизацию и насыщение рынка недвижимостью, что усиливает конкуренцию и требует оптимизации затрат; рост требований к энергоэффективности и экологической устойчивости объектов; усложнение технологий строительства и повышение требований к точности прогнозов; усиление необходимости в экономии всех видов ресурсов — трудовых, материальных, финансовых и временных. Эволюция моделей управления инвестиционно-строительными проектами — от фрагментарных к интегрированным — также способствует институционализации стоимостного инжиниринга как ключевого элемента современной системы управления инвестиционно-строительной деятельностью.

Эмпирическая база стоимостного инжиниринга в строительстве подтверждает его широкую распространенность и актуальность: охвачены тысячи организаций, миллионы объектов недвижимости и значительная часть занятых в отрасли. Это свидетельствует о значимости стоимостного инжиниринга как самостоятельного и массового вида экономической деятельности в строительстве.

Структурная модель объектов управления стоимостного инжиниринга в строительстве приведена на рисунке 3.

Модель отражает динамично повторяющиеся периоды инвестиционно-строительной деятельности на примере однофазного жизненного цикла объекта недвижимости, акцентируя внимание на взаимосвязи этапов инвестиционно-строительной деятельности и видов затрат (стоимость строительства, инвестиционные затраты и затраты жизненного цикла объекта недвижимости).

Структурная модель наглядно демонстрирует сквозную взаимосвязь между этапами жизненного цикла объекта недвижимости и видами затрат, при этом стоимостный инжиниринг выступает как система построения этих взаимосвязей. Верхний блок отражает четыре стадии жизненного цикла объекта: предынвестиционная, инвестиционная, эксплуатационная, ликвидационная. Каждая из них сопровождается определенными видами затрат, формирующими совокупные жизненные затраты.

Нижний блок — это детализированная структура инвестиционно-строительной деятельности, охватывающая как предынвестиционную, так и инвестиционную стадии.

Он выделяет этапы инвестиционно-строительной деятельности и раскрывает состав инвестиционных затрат, включающий:

- стоимость строительства;
- инвестиционные затраты, не включаемые в стоимость строительства: стоимость земли, немонтируемого оборудования, мебели, инвентаря, других материальных и нематериальных ресурсов, проценты за кредит и т.п.

Если стоимость строительства в полном объеме включается в состав затрат жизненного цикла объекта недвижимости, то инвестиционные затраты, не включаемые в стоимость строительства, могут либо включаться, либо не включаться в состав этих затрат в зависимости от целей их оценки.

Если рассматривать объект недвижимости как продукт, созданный в результате строительства, то стоимость земли, немонтируемого оборудования, мебели, инвентаря, оплата процентов за банковские кредиты, регистрацию прав собственности и т.п. не связаны со строительным производством и не влияют на потребительские характеристики объекта. Именно в таком производственно-техническом аспекте рассматривает объект строительства стоимостный инжиниринг.

Если рассматривать объект строительства как элемент бизнеса, то здесь оцениваются все инвестиционные затраты, так как они определяют экономическую эффективность вложений, окупаемость и рентабельность инвестиций. В этом случае объект недвижимости выступает не просто как результат строительного процесса, а как актив, участвующий в финансово-хозяйственной деятельности, генерирующий доход и подверженный экономическим рискам. Такой подход соответствует системному взгляду стоимостного инжиниринга, ориентированного на оптимизацию совокупных затрат и результатов на протяжении всего жизненного цикла объекта, включая стадии эксплуатации и ликвидации.

Стрелки структурной модели отражают производственную и стоимостную связи между стадиями и этапами жизненного цикла объекта недвижимости и инвестиционно-строительной деятельностью, наглядно отражая многократное активное влияние строительства на формирование и поддержание эксплуатационных характеристик объекта недвижимости и, как следствие, значительную роль инвестиционно-строительных затрат в составе затрат жизненного цикла объекта недвижимости.

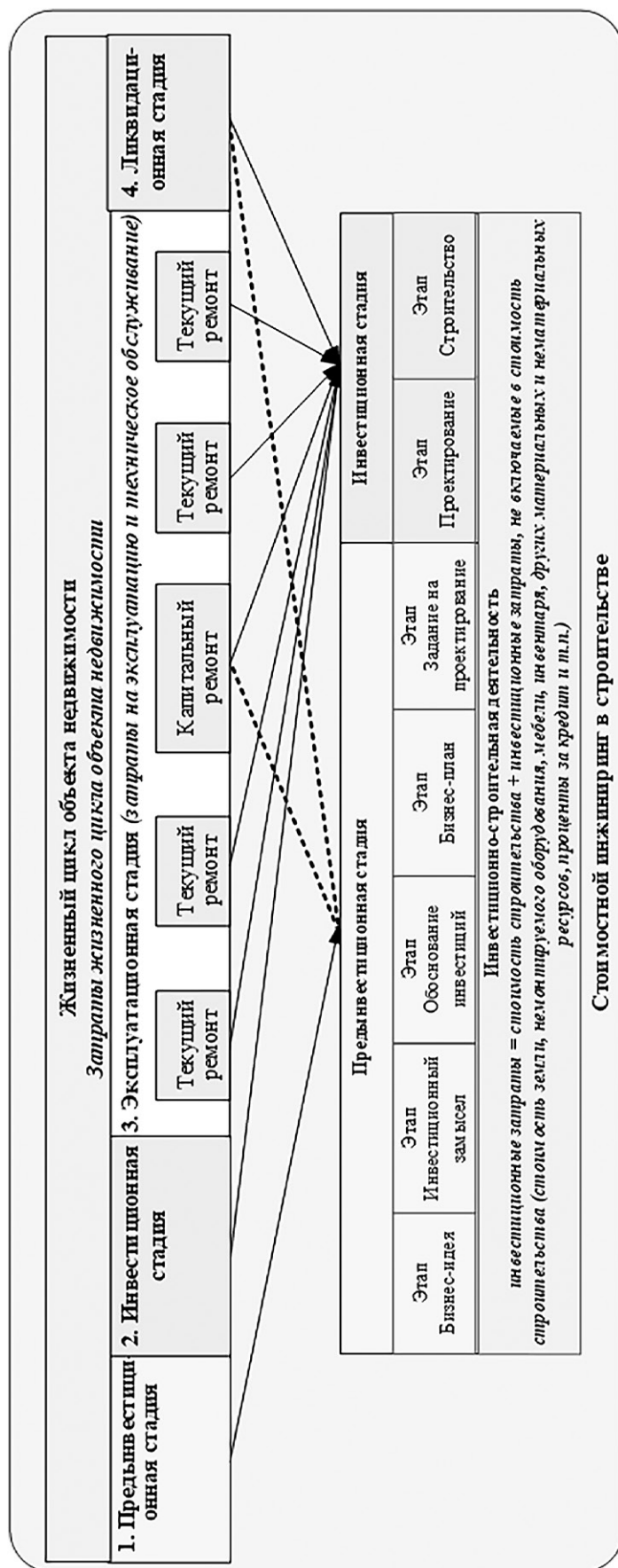


Рисунок 3. Структурная модель объектов управления стоимостного инжиниринга в строительстве

Источник: собственная разработка

На рисунке 4 системно отображена **методология стоимостного инжиниринга в строительстве**, раскрывающая как его теоретико-методологические основы, так и прикладные аспекты реализации.

Экономическая сущность стоимостного инжиниринга в строительстве заключается в комплексном управлении стоимостью строительства, инвестиционными затратами и затратами жизненного цикла объекта недвижимости, направленном на оптимизацию инвестиционных решений и рациональное использование финансовых, временных и других видов ресурсов.

Методологическая основа включает в себя синтез трех ключевых теорий стоимости, жизненного цикла и управления проектами, что формирует базис для принятия инвестиционно обоснованных и ресурсно эффективных решений.

Принципы, формирующие конструктивный каркас методологии, определяют зависимость стоимостных показателей от технических характеристик, отдают приоритет комплексности и системности в управлении, а также устанавливают необходимость учета институциональной среды, сочетания государственного регулирования и свободы управления стоимостью строительства.

Содержание методологии раскрывают задачи стоимостного инжиниринга в строительстве (оценка стоимости, эффективности, динамики, определение объекта управления и др.), детально раскрытые в [15], и соответствующие им методы (инструменты методологии): ресурсный, укрупненный и элементный подходы, использование показателей, индексов, нормативов, а также методы ранжирования и оценки конкурентоспособности. Тем самым обеспечивается переход от концептуального уровня методо-



Рисунок 4. Методология стоимостного инжиниринга в строительстве

Источник: собственная разработка

логии к прикладному, формирующему основу практического управления. Кроме того, задачи стоимостного инжиниринга устанавливают границы его сферы деятельности, а методы задают ограничения и допущения, принимаемые в оценке, обеспечивая решение задач с определенной степенью точности.

Комплексность стоимостного инжиниринга в строительстве обеспечивается функциональными зависимостями между элементами методологии, включающими взаимосвязь между:

- стадиями жизненного цикла объекта недвижимости, этапами инвестиционно-строительной деятельности и их промежуточными и конечными результатами, субъектами и задачами стоимостного инжиниринга в строительстве;
- этапами инвестиционно-строительной деятельности и уровнями детализации проработки проекта, методами стоимостного инжиниринга в строительстве;
- задачами стоимостного инжиниринга в строительстве и методами их решения, источниками исходных данных.

Функциональные зависимости обеспечивают целостность методологии, определяют ее устойчивость и комплексность.

Методическая база оценки затрат жизненного цикла, интегрированная с инструментами социальной политики, отражает сферу деятельности стоимостного инжиниринга, выходящего за пределы строительного производства, охватывающего не только все аспекты экономики строительства, но и являющегося частью экономической политики в жилищной сфере.

Таким образом, методология стоимостного инжиниринга в строительстве формирует научно обоснованный, системный и многоуровневый подход к управлению инвестиционно-строительной деятельностью, ориентированный на повышение экономической эффективности и ресурсной устойчивости строительства с учетом оптимизации затрат жизненного цикла объектов недвижимости.

Заключение. Стоимостный инжиниринг представляет собой новое научное направление, обеспечивающее повышение экономической эффективности проектных решений на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости. Его теоретико-методологическая основа базируется на интеграции инженерных, экономических и управленческих подходов, что позволяет учитывать не только первоначальные инвестиционные затраты, но

и затраты эксплуатации и утилизации объекта. В условиях повышения требований к эффективности использования ресурсов и устойчивости застроенной среды применение стоимостного инжиниринга становится неотъемлемой частью алгоритма принятия обоснованных проектных решений. Дальнейшее развитие научных исследований в данной области должно быть направлено на развитие методических подходов, организационно-экономических механизмов, обеспечивающих практическую реализацию теоретико-методологических разработок.

Литература

1. Кесаев, С.А. Классификация инжиниринга / С.А. Кесаев // Вестник университета. — 2014. — № 14. — С. 147–151.
2. Козырева, А.Ю. Инжиниринг как инновационный инструмент в политической сфере: генезис понятия / А.Ю. Козырева // Актуальные вопросы современной науки: сб. ст. по материалам XV междунар. науч.-практ. конф., Томск, 24 окт. 2018 г.: в 3 ч. / редкол.: И.А. Соловьев [и др.]. — Томск, 2018. — Ч. 1. — С. 161–167.
3. Кондратьев, В.В. Даешь инжиниринг! Методология организации проектного бизнеса / В.В. Кондратьев, В.Я. Лоренц; под ред. В.В. Кондратьева, В.Я. Лоренца. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2007. — 567 с. — (Навигатор для профессионала).
4. Королев, А.Г. Современный строительный инжиниринг в электроэнергетике России / А.Г. Королев // Вестник МГСУ. — 2011. — № 6. — С. 167–175.
5. Литвинов, К.С. Современный рынок инжиниринговых услуг / К.С. Литвинов // Российский внешнеэкономический вестник. — 2010. — № 5. — С. 68–73.
6. Малахов, В.И. Введение в системный инвестиционно-строительный инжиниринг (базовый курс): учеб. пособие / В.И. Малахов. — 3-е изд. — М.: ДПК-Пресс. — 2019. — 207 с.
7. Мещерин, И.В. Инжиниринг — это проектирование / И.В. Мещерин // Национальная палата инженеров. — Режим доступа: <http://npirf.ru/inzhiniring-eto-proektirovanie>. — Дата доступа: 03.01.2025.
8. Мухаррамова, Э.Р. Стоимостный инжиниринг: формирование стоимости строительства / Э.Р. Мухаррамова, И.Э. Файзуллин, Л.И. Ажинова // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18, № 16. — С. 2317–2336.
9. Цыгляну, П.П. Развитие инструментария управления инжиниринговыми проектами в неф-

тегазовой компании: дис. ... канд. экон. наук: 5.2.6 / Цыгляну П.П.; С-Петербург. гор. ун-т. — СПб., 2023. — 173 л.

10. Маркс, К. Капитал. Т. 1. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. — Режим доступа: https://tula.msrabota.ru/content/book_docs/Marks_K_Kapital_Tom_Pervyyi.a6_.pdf. — Дата доступа: 30.04.2025.

11. Голубова, О.С. Стоимостной и финансовый инжиниринг как междисциплинарные виды деятельности и научные направления / О.С. Голубова // Integration of innovation and investment processes in science and education, production and economy: problems and solutions: материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Ташкент, 24 апр 2025 г.: в 2 ч. / Университет науки и технологий; редкол.: A.N. Hamdamov [и др.]. — Ташкент, 2025. — Ч. II — С. 129–134.

12. Национальный статистический комитет Республики Беларусь: [сайт]. — Минск, 1998–2025. — Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/>. — Дата доступа: 03.01.2025.

13. Голубова, О.С. Экономическая сущность и этапы развития стоимостного инжиниринга

в Республике Беларусь / О.С. Голубова // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: материалы XXIII Междунар. науч. конф., г. Минск, 20–21 окт. 2022 г.: в 3 т. / НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь; редкол.: Н.Г. Берченко [и др.]. — Минск, 2022. — Т. 3. — С. 18–19.

14. Голубова, О.С. Этапы эволюции стоимостного инжиниринга в Республике Беларусь / О.С. Голубова // Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты: сб. науч. ст. V Междунар. науч.-практ. конф., г. Брест, 24–25 нояб. 2022 г. / Брест. гос. техн. ун-т; ред-кол.: И.М. Гарчук [и др.]. — Брест, 2022. — С. 120–122.

15. Голубова, О.С. Задачи стоимостного инжиниринга в строительстве / О.С. Голубова // Научно-технический прогресс в жилищно-коммунальном хозяйстве: сб. тр. / Ин-т жилищ.-коммун. хоз-ва НАН Беларуси; под общ. ред. В.О. Китикова. — Минск, 2024. — С. 69–74.

Статья поступила в редколлегию: 12.05.2025 г.

Валютный рынок: экономическая сущность и тенденции развития

Доронкевич Герман Андреевич,
*аспирант кафедры банковского дела,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматриваются экономическая сущность валютного рынка, его функции и механизмы регулирования. Анализируются современные тенденции развития, включая цифровизацию торговли, рост алгоритмического трейдинга и влияние глобальных экономических факторов на динамику валютных курсов. Особое внимание уделено роли центральных банков и международных финансовых организаций в обеспечении стабильности рынка. Также рассматриваются перспективы дальнейшего развития валютного рынка в условиях финансовой глобализации и изменяющейся геополитической ситуации.

The article examines the economic essence of the foreign exchange market, its functions, and regulatory mechanisms. It analyzes modern development trends, including the digitalization of trading, the rise of algorithmic trading, and the impact of global economic factors on exchange rate dynamics. Special attention is given to the role of central banks and international financial institutions in ensuring market stability. The article also explores the prospects for the further development of the foreign exchange market in the context of financial globalization and changing geopolitical conditions.

Введение. Национальная валютная система представляет собой совокупность экономических и институциональных механизмов, регулирующих обращение национальной валюты, ее эмиссию, курсовую политику и функционирование внутреннего валютного рынка. Она формируется под влиянием как внутренних макроэкономических условий, так и глобальных процессов, определяя денежно-кредитную политику страны.

Мировая валютная система — это комплекс международных финансовых институтов и механизмов, обеспечивающих регулирование валютных отношений между странами. Она включает международный валютный рынок, где совершаются транснациональные валютные операции, обменные курсы устанавливаются рыночными механизмами, а ведущие мировые валюты играют роль резервных [8].

Обе системы активно участвуют в процессах формирования и развития валютных рынков: национальная включает внутренний (национальный) валютный рынок, мировая — международный.

Связь между внутренним и внешним валютным рынком проявляется через:

- обменные курсы, которые формируются под влиянием спроса и предложения как внутри страны, так и на международных рынках;
- денежно-кредитную политику, которая регулирует ликвидность национальной валюты и влияет на ее курс в отношении мировых валют;
- внешнеэкономическую деятельность, где экспортеры и импортеры совершают валютные операции, влияя на баланс спроса и предложения валюты внутри страны;
- глобальные финансовые потоки, включая инвестиции, международные расчеты и трансферты, которые оказывают влияние на валютную стабильность.

Таким образом, национальная валютная система находится в постоянном взаимодействии с мировой, а внутренний и внешний валютный рынок взаимозависимы, формируя финансовую устойчивость страны и ее положение на международной арене.

Основная часть. История современного международного валютного рынка берет свое начало в 1970-х гг., пройдя длительный путь эволюции. На ранних этапах формирования мировой валютной системы обмен валют осуществлялся на основе их металлического содержания, что обеспечивало эквивалентность стоимости различных денежных единиц. Для чеканки монет применялись различные металлы, отражая экономические и технологические возможности общества того времени.

На международном уровне золото стало основной формой как национальных, так и мировых денежных единиц, обеспечивая стабильность и универсальность расчетов, в 1867 г. по итогам проведения Парижской конференции. Система золотого стандарта в течение длительного времени обеспечивала стабильность большинства валют и способствовала экономическому развитию. Однако в ходе Первой мировой войны она столкнулась с серьезными нарушениями, вызванными эмиссией бумажных денег для финансирования военных расходов и введением валютных ограничений, что привело к высвобождению золотых резервов [4, с. 68].

Кризис мировой валютной системы (Парижской), вызванный Второй мировой войной, актуализировал необходимость перехода на новую валютную систему. Основы этой системы были закреплены на Бреттон-Вудской конференции в июле 1944 г., где был введен золотодевизный стандарт, базирующийся на двух валютах — долларе США и фунте стерлингов. Однако возникшие проблемы мировой ликвидности привели к краху Бреттон-Вудской системы 16 марта 1973 г., когда благодаря международной конференции в 1976 г. в Кингстоне (Ямайка) валютные курсы стали регулироваться рыночными законами спроса и предложения [17, с. 29].

Таким образом, эволюция международного валютного рынка была обусловлена рядом ключевых факторов, включая изменения в системе расчетов, развитие финансовых институтов, экономические кризисы и войны. Первоначальная привязка валют к металлическому содержанию со временем уступила место золотому стандарту, который обеспечивал стабильность мировой экономики. Однако геополитические потрясения, такие как мировые войны, привели к реформированию мировой валютной системы, что в итоге способствовало переходу от фиксированных курсов к плавающим, регулируемым рыночными механизмами,

которые применяются на современном этапе.

«Валютный рынок функционирует в условиях экономической неопределенности, что связано с влиянием на него всех существенных изменений, происходящих в экономике государства и всего мира» [9, с. 19]. Валютные рынки отличаются от других торговых рынков тем, что вместо обмена наличных денег (валюты) на ценные бумаги, инструменты или товары, как это происходит на большинстве торговых рынков, одна валюта обменивается на другую валюту.

Международный валютный рынок представляет собой систему экономических отношений, связанных с обменом национальных валют. Его функционирование обеспечивается механизмами регулирования валютных курсов, а также взаимодействием финансовых институтов и участников рынка.

Рассмотрим ключевые аспекты определения валютного рынка, раскрывая их функциональную значимость и взаимосвязь (таблица 1).

Существующие подходы к изучению понятия «валютный рынок» представляют значительную научную ценность, однако ни один из них не акцентирует внимание на этапах его эволюции в контексте влияния ключевого процесса современности — финансовой глобализации. Применение такого подхода предоставит возможность не только установить момент начала воздействия финансовой глобализации на белорусский валютный рынок [12, с. 203], но и проанализировать динамику ее влияния, а также выявить характерные черты и последствия этого воздействия в условиях современной экономической реальности.

В контексте анализа трактовок сущности валютного рынка зарубежных и белорусских ученых можем сформулировать авторское определение: валютный рынок — это сложная и организованная сфера экономических отношений, где участники (центральные банки, коммерческие банки, инвестиционные фонды, брокеры, крупные корпорации, экспортеры, импортеры, индивидуальные инвесторы) взаимодействуют через посредников при проведении валютных операций.

Это определение учитывает функциональный, экономический, институциональный, нормативно-правовой и организационно-технический подходы, позволяя охватить разнообразие процессов, происходящих в данной сфере. Такой взгляд помогает представить ва-

Таблица 1. Авторские подходы к понятию «валютный рынок»

Авторы	Трактовка понятия
А.М. Люкшин	«Валютный рынок — это особая сфера экономических отношений, особенность которой в том, что только на этом рынке валюты выступают в качестве товаров» [9, с. 18]
А. Слепов, Е.А. Звонова	«Валютный рынок представляет собой сложно организованную систему, значимость и роль которой в экономике проявляется в наборе выполняемых им функций» [13, с. 62].
Д.А. Лебедев	«Валютный рынок — связующее звено между национальными экономиками, он предоставляет необходимые валютные ценности для всех секторов финансового рынка и связывает их с зарубежными финансовыми рынками (участники национального финансового рынка могут разместить свои ресурсы или получить дополнительные ресурсы на иностранных рынках)» [7].
В.Е. Васильев, И.В. Рындина	«Валютный рынок — это система движения финансовых ресурсов, денежных потоков, отраженных во взаимном заключении сделок по обмену иностранной валютой между участниками рынка, учитывающая текущий курс» [2, с. 385].
И.А. Иваненко	«Валютный рынок — это совокупность экономических отношений, возникающих между субъектами валютных сделок при осуществлении операций купли-продажи иностранной валюты и ценных бумаг, деноминированных в иностранной валюте, а также операций по инвестированию капитала в иностранной валюте, международные расчеты и платежи при проведении внешнеторговых операций» [4, с. 69]
К.С. Мырзин	«Валютный рынок — это рынок купли-продажи валют в официальных центрах по сформированному на основе спроса и предложения курсу между участниками валютного рынка» [11, с. 158].
Л.В. Крылова	«Рынок, на котором люди или фирмы используют одну валюту для покупки другой валюты, называется валютным рынком» [5, с. 43].
Н.В. Кулаков	«Валютный рынок определяет курс обмена валют на международном уровне. Это один из крупнейших сегментов финансовых рынков в мире, включающий в себя надежную сеть из нескольких финансовых центров» [6, с. 8].
Р. Макколи, П. Макгуайр, П. Вулдридж	«Валютный рынок (также известный как рынок обмена валют) — это универсальная торговая площадка, где различные валюты могут покупаться и продаваться различными участниками, действующими в различных юрисдикциях по всему миру» [15, с. 64].
М.С. Баранников	«Валютный рынок — это глобальный рынок обмена валют разных стран. Он децентрализован в том смысле, что ни один орган, например международное агентство или правительство, не контролирует его» [1, с. 43].

Источник: составлено автором

валютный рынок как многогранную и динамичную систему, где объединяются экономические интересы продавцов, покупателей и регулирующих органов.

Ядром валютного рынка является совокупность механизмов и институтов, объединяющая межбанковские, биржевые и внебиржевые сегменты. Валютный рынок функционирует на основе спроса и предложения. Регуляторные механизмы, такие как центральные банки, международные финансовые организации (например, МВФ и Всемирный банк), законодательные акты и контрольные структуры, помогают поддерживать стабильность рынка и предотвращать резкие колебания курсов. Кроме того, политика стран в области валютного регулирования и интервенции также играет важную роль в формировании рыночных трендов.

Валютный рынок (национальный и международный) охватывает широкий спектр операций, таких как конверсия, купля-продажа валюты, финансовые инвестиции, кредитно-депозитные сделки и хеджирование рисков, осуществляемых с учетом экономических условий, нормативно-правового регулирования и инфраструктурных факторов, включая платежные системы, торговые платформы и информационные ресурсы.

Международный рынок иностранной валюты (FX) является неотъемлемой частью глобальной финансовой системы и играет важную роль в экономике. Он имеет ключевое значение для поддержания эффективности и условий арбитража на большинстве других международных финансовых рынков, включая рынки облигаций, акций и производных финансовых инструментов. Механизмы цено-

образования на FX-рынке оказывают влияние на финансовые условия, использование ресурсов и уровень инфляции, поэтому их глубокое понимание лежит в основе задач и операций центральных банков во многих странах мира.

Эволюция структуры международного валютного рынка обусловлена изменениями в составе участников, географических юрисдикциях их деятельности, а также в спектре используемых финансовых инструментов. Как важнейший компонент мировой валютной системы, валютный рынок играет ключевую роль в обеспечении условий для международной торговли, привлечения инвестиций и эффективного функционирования финансовых систем. Его экономическая сущность заключается в создании механизма для обмена валют между различными странами, что способствует поддержанию стабильности и развития национальных валютных систем.

Современный валютный рынок (Forex) — крупнейший финансовый рынок в мире с колоссальным ежедневным оборотом — в среднем около 7,5 трлн долл. США. Его функционирование характеризуется высокой степенью сложности, которая усиливается по мере его развития [14].

Структура мировой валютной системы включает в себя следующие элементы: функциональные формы мировых денег (резервные валюты), режим взаимной конвертируемости валют, регулирование международной валютной ликвидности (золотовалютные резервы, позиции в Международном валютном фонде), унификация и стандартизация международных расчетов, межгосударственные институты для регулирования валютных отношений, а также международные и на-

циональные банки, обеспечивающие расчеты и кредитование.

Международный валютный рынок классифицируется на рынок Форекс, евровалютный рынок и рынок производных финансовых инструментов. Каждый из этих сегментов выполняет определенные функции: Форекс обеспечивает куплю-продажу валют, евровалютный рынок занимается предоставлением валютных займов, а рынок производных финансовых инструментов осуществляет операции с валютными свопами. Структурное распределение валютного рынка может быть представлено в виде схемы для наглядного анализа (рисунок 1).

Существуют различные валютные рынки, каждый из которых немного отличается от другого и имеет свою собственную уникальную цель. Рассмотрим наиболее известные рынки, на которых торгуют компании.

Forex (FX). Рынок Forex является самым известным и крупнейшим рынком обмена валют в мире. Это рынок, на котором торгуются основные и второстепенные валютные пары. Основные валютные пары: EUR/USD (евро/доллар США), GBP/USD (британский фунт/доллар США) и USD/JPY (доллар США/японская иена) и другие.

Межбанковский рынок. Этот рынок предназначен исключительно для крупных финансовых учреждений, таких как банки и центральные банки, где они торгуют огромными объемами валют. Межбанковский рынок устанавливает ориентир для обменных курсов, которые затем распространяются на остальную часть валютного рынка.

Розничный рынок Форекс. Розничные трейдеры и мелкие инвесторы участвуют

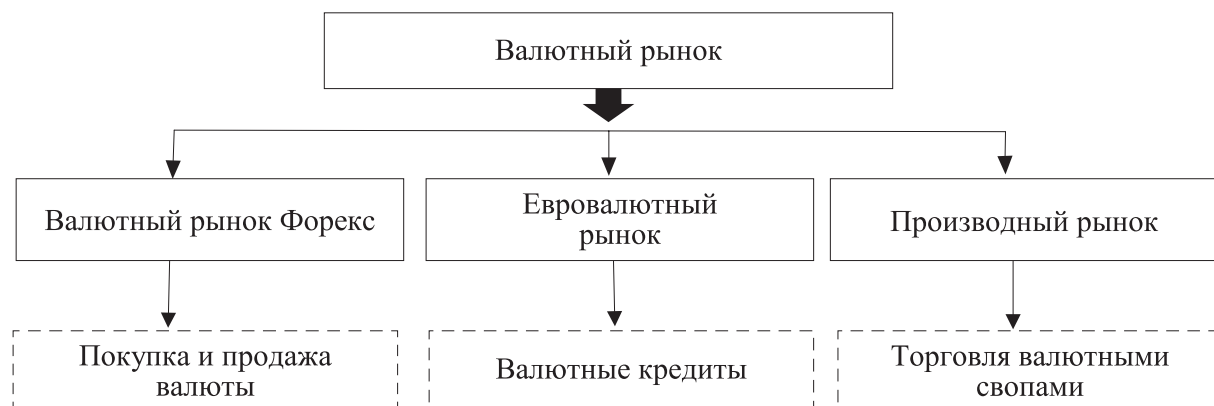


Рисунок 1. Структура международного валютного рынка

Источник: составлено автором на основе [3]

в этом сегменте валютного рынка через онлайн-платформы торговли, предоставляемые брокерами. Они могут спекулировать на движениях валют с относительно небольшими суммами капитала [14].

Валютный рынок эволюционировал вместе с развитием технологий, экономических систем и глобальных финансовых структур. Сегодня среди участников рынка можно встретить не только центральные и коммерческие банки, но и хедж-фонды, институциональных инвесторов, а также алгоритмических трейдеров, использующих сложные модели анализа данных.

Система курсообразования устанавливает способ определения валютного курса, т.е. стоимости национальной валюты по отношению к другим валютам. Выбор валютного курса является важнейшим элементом экономической политики, принимаемой правительством страны. Валютный рынок играет ключевую роль в определении гибкости валютных курсов и формировании экономической политики. Фактически его динамика влияет на множество аспектов, таких как монетарная политика центральных банков, торговый баланс стран и уровень инфляции.

Доллар США продолжает играть доминирующую роль на валютном рынке, как и 25 лет назад. Доллар США оставался доминирующей валютой на мировом финансовом рынке, будучи вовлеченным в 87 % всех валютных операций в 1998 г. и увеличив этот показатель до 88 % в 2024 г. Его статус как основной резервной валюты и средство международных расчетов закрепился благодаря высокой ликвидности, стабильности и доверию участников рынка. Евро, введенный в 1999 г., заменил немецкую марку в качестве второй наиболее торгуемой валюты и по-

прежнему участвует примерно в 30 % всех транзакций. Китайский юань (CNY) вытеснил швейцарский франк (CHF) и теперь занимает пятое место среди наиболее торгуемых мировых валют. На его долю приходится около 7 % всех валютных операций, что подчеркивает его растущую роль в глобальной финансовой системе [14].

Расположение торговых площадок сегодня в целом схоже с тем, что было 25 лет назад, причем на Великобританию (почти исключительно Лондон) и США (в основном Нью-Йорк) приходится большая доля мирового объема торговли (57 %). Активность торговли на валютном рынке выросла в Азии, и теперь на Сингапур, Гонконг и Японию приходится около 20 % мирового объема торговли на валютном рынке.

США и Великобритания продолжают доминировать на валютном рынке (таблица 2).

Важно отметить, что ключевые валютные торговые центры не всегда находятся в странах, доминирующих в международной торговле товарами. Существенная часть валютных операций связана с финансовыми мотивами, такими как инвестиции в ценные бумаги, номинированные в иностранной валюте, что превышает объемы, непосредственно связанные с международной торговлей. Кроме того, важную роль в глобальной инфраструктуре FX играют основные дата-центры, которые хранят алгоритмы сопоставления заявок и обеспечивают работу электронных торговых площадок.

Состав торгуемых валют определяет динамику взаимодействия между обменными курсами, оценками торгового баланса и уязвимостями внешних позиций стран. Некоторые последствия носят макроэкономический характер. Когда международная торговля номинируется в долларах США, именно его обмен-

Таблица 2. Трансформация объемов мировой торговли валютами на международных торговых площадках

1998 г.		2022 г.	
Страна	Объем торговли, %	Страна	Объем торговли, %
Великобритания	32,6	Великобритания	38,1
Соединенные Штаты	18,2	Соединенные Штаты	19,4
Япония	7,0	Сингапур	9,4
Сингапур	6,9	Гонконг	7,0
Германия	4,7	Япония	4,4
Прочие	30,6	Прочие	21,7

Источник: составлено автором на основе [16]

ный курс влияет на передачу инфляции между странами, а не курсы национальных валют торговых партнеров. Это означает, что изменения в стоимости доллара оказывают непосредственное влияние на стоимость импортируемых и экспортируемых товаров, что в свою очередь может ускорять или сдерживать инфляцию в различных странах. Другие последствия имеют финансовый характер: задолженность в иностранных активах, номинированных в ключевых мировых валютах, делает должников и кредиторов зависимыми от изменений валютной политики и колебаний обменных курсов в ведущих экономиках мира. Это может усиливать риск финансовой нестабильности, усложнять расчеты по долговым обязательствам и оказывать влияние на инвестиционные потоки.

Денежно-кредитные, фискальные и иные (политические) меры, оказывающие влияние на стоимость ведущих мировых валют, таких как доллар США и евро, имеют трансграничные последствия, выходящие за пределы юрисдикции стран-эмитентов. Экономические субъекты, включая компании и домохозяйства, находящиеся вне этих юрисдикций, вынуждены адаптироваться к глобальным финансовым процессам, передаваемым через валютные каналы.

Структура в зависимости от субъектного состава валютного рынка также постоянно развивается. В целом валютный рынок является внебиржевым (ОТС), в котором с начала 2000-х гг. стремительно растет доля электронных торговых платформ. Ранее рынок четко делился на два сегмента: междилерский и дилерский (торговля с клиентами). Однако со временем это различие стало менее выраженным из-за появления множества торговых площадок, разнообразия методов исполнения сделок и выхода небанковских участников в качестве поставщиков ликвидности наряду с банковскими дилерами.

Состав участников валютного рынка существенно изменился, особенно на спотовом

рынке. 25 лет назад дилеры крупных банков получали заказы примерно поровну от нефинансовых клиентов, в основном корпораций, и от других финансовых контрагентов, таких как небольшие банки, пенсионные фонды и хедж-фонды. Эта деятельность составляла чуть больше трети мировых транзакций. Но почти две трети оборота были «междилерскими», когда крупные дилеры торговали между собой, чтобы хеджировать и сворачивать свои позиции [14].

Торговля между дилерами в крупных банках со временем снизилась до менее чем половины от общего оборота. Одним из важных факторов стал рост «интернализации», когда дилеры сопоставляют противоположные потоки клиентов внутри компании, вместо того чтобы разворачивать позиции, торгуя на междилерском рынке. Дилеры в крупных торговых центрах в настоящее время интернализуют около 80 % спотовых заказов [16]. Между тем торговля между дилерами и другими финансовыми контрагентами генерирует почти половину активности на рынке FX. Основные торговые организации (РТГ, также известные как высокочастотные трейдеры или HFT), которые учитываются среди других финансовых компаний, стали важными участниками спотового рынка FX. Напротив, торговля с участием нефинансовых контрагентов существенно сократилась, что подчеркивает тот факт, что международная торговля теперь играет лишь относительно скромную роль в стимулировании торговли FX.

Транзакции на валютном рынке смещаются в сторону торговли между другими финансовыми контрагентами — участниками, не относящимися к традиционным банкам, но активно совершающими валютные операции (таблица 3).

Как отмечает доктор экономических наук М.В. Маркусенко, «достижение компромисса между участниками валютного рынка требует разработки теоретического подхода, учитывающего необходимость согласования их интере-

Таблица 3. Трансформация структуры международного валютного рынка по типу контрагента

Тип контрагента	1998 г.	2022 г.
Дилер / Дилер	63,0	46,1
Дилер / Другой финансовый	19,6	48,2
Дилер / Нефинансовый	17,4	5,7

Источник: составлено автором на основе [16]

сов» [10, с. 17]. По мнению автора, механизм согласования экономических интересов участников валютного рынка представляет собой комплекс многоуровневых и взаимосвязанных процессов, направленных на установление стабильного взаимодействия в рамках глобальной финансовой системы.

В данном контексте отметим, что этот процесс требует постоянного совершенствования подходов к регулированию, адаптации к новым экономическим условиям и усиления координации между национальными и международными финансовыми институтами.

Аналогично, несмотря на большое количество участников рынка, значительная часть ликвидности на рынке Форекс (FX) обеспечивается относительно небольшим числом крупных мировых банков и небанковских поставщиков ликвидности. Следовательно, несмотря на глобальный и децентрализованный характер валютного рынка, некоторые его аспекты демонстрируют высокий уровень концентрации.

Организация валютного рынка лучше всего понимается через призму трех ключевых экономических факторов: управление кредитными рисками, управление рисками инвентаризации и асимметричная информация. Вместе с технологическими достижениями эти факторы оказали значительное влияние на эволюцию структуры валютного рынка.

Стремление участников рынка управлять процессом раскрытия информации, вероятно, стало одним из факторов, стимулирующих рост числа торговых площадок и доступных протоколов исполнения валютных операций. Эти площадки могут различаться по степени раскрытия информации о контрагентах, возможностям оценки их влияния на цену, а также по опциям настройки списка потенциальных контрагентов в зависимости от предпочтений участников рынка.

Заключение. В ходе исследования валютного рынка были определены его ключевые характеристики, участники и тенденции развития.

Во-первых, в рамках анализа существующих трактовок предложено авторское определение: валютный рынок — это сложная и организованная сфера экономических отношений, где участники (центральные банки, коммерческие банки, инвестиционные фонды, брокеры, крупные корпорации, экспортеры, импортеры, индивидуальные инвесторы) взаимодействуют через посредников при проведении валютных операций.

Во-вторых, в настоящее время валютный рынок является крупнейшим финансовым рынком в мире, характеризующимся высокой ликвидностью и мгновенной реакцией на макроэкономические изменения. Ведущими валютами остаются доллар США и евро, а глобальная торговля валютами сосредоточена в Лондоне, Нью-Йорке, Сингапуре и Гонконге.

В-третьих, выявлены основные тенденции развития валютного рынка: 1) рост доли финансовых контрагентов — институциональных инвесторов, хедж-фондов, алгоритмических трейдеров, которые оказывают влияние на торговлю валютами; 2) глобальные макроэкономические факторы — изменение структуры валютных резервов, колебания ключевых обменных курсов и влияние экономической политики ведущих мировых держав; 3) цифровизация операций — расширенное применение блокчейн-технологий, криптовалют и высокочастотной алгоритмической торговли.

Литература

1. Баранников, М.С. Проблемы и перспективы международной интеграции: внешняя торговля и валютный рынок / М.С. Баранников // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2023. — № 9 (139). — С. 42–47.
2. Васильев, В.Е. Методологические подходы к пониманию сущности и роли валютного рынка в экономике // Fundamental research. Economic sciences. — 2014. — № 9. — С. 382–386.
3. Звонова, Е.А. Международный финансовый рынок: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е.А. Звонова, М.А. Эскиндаров. — М.: Издательство Юрайт, 2017. — 453 с.
4. Иваненко, И.А. Глобальные трансформации структуры мирового валютного рынка / И.А. Иваненко // Российский внешнеэкономический вестник. — 2015. — № 10. — С. 67–84.
5. Крылова, Л.В. Трансформация мировой валютно-финансовой системы в направлении полицентризма и регионализации / Л.В. Крылова // Экономика. Налоги. Право. — 2021. — Т. 14, № 5. — С. 39–50.
6. Кулаков, Н.В. Современный валютный рынок FOREX: динамика и методы ее оценки: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Н.В. Кулаков. — М., 2008. — 187 с.
7. Лебедев, Д.А. Формирование и развитие российского валютного рынка: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Д.А. Лебедев. — М., 2006. — Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/formirovanie-i-razvitie-rossiiskogo-valyutnogo-rynka>. — Дата доступа: 04.05.2025.

8. Люкевич, И.Н. Мировая валютная система: теория и методология трансформации: дис. докт. экон. наук: 08.00.10 / И.Н. Люкевич. — Санкт-Петербург, 2013. — 346 с.
9. Люкшин, А.М. Развитие валютного рынка России в современных условиях: дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / А.М. Люкшин. — Москва, 2019. — 172 с.
10. Маркусенко, М.В. Валютная политика в Республике Беларусь: теоретико-методологические основы, стратегия и инструменты реализации: дис. докт. экон. наук 08.00.10 / М.В. Маркусенко. — Минск, 2022. — 339 с.
11. Мырзин, К.С. Терминологические подходы к определению Forex / К.С. Мырзин // Вестник Том. гос. ун-та. — 2011. — № 352. — С. 157–159.
12. Поддубный, Е.М. Глобализация валютного рынка в системе мировых финансовых отношений / Е.М. Поддубный, С.В. Солонина // Terra economicus. — 2010. — № 4. — Т. 8. — Ч. 3. — С. 201–203.
13. Слепов, В.А. Международный финансовый рынок: учебное пособие / В.А. Слепов, Е.А. Звонина. — М.: Магистр, 2007. — С. 61–63.
14. Chaboud, A. Towards Increasing Complexity: The Evolution of the FX Market / A. Chaboud, L. Chung, L. S. Goldberg, A. Nordstrom // Liberty Street Economics. — 2024. — January 11. — URL: <https://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2024/01/towards-increasing-complexity-the-evolution-of-the-fx-market>. — Date accessed: 04.05.2025.
15. McCauley, R. Seven decades of international banking / R. McCauley, P. McGuire, P. Wooldridge // BIS Quarterly Review. — 2021. — September. — P. 61–75.
16. Triennial Central Bank Survey of foreign exchange and Over-the-counter (OTC) derivatives markets in 2022. — URL: <https://www.bis.org/statistics/rpfx22.htm>. — Date accessed: 04.05.2025.
17. Twomey, B. Inside the currency market: mechanics, valuation, and strategies. Bloomberg financial series / B. Twomey. — Wiley & Sons, 2011. — 336 p.

Статья поступила в редколлегию: 12.05.2025 г.

Методологические аспекты использования основных инструментов платежного баланса для исследования национальной экономики

Курцевич Александр Михайлович,
*старший научный сотрудник научно-исследовательского
экономического института
Министерства экономики Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)*

В научной статье представлены основные инструменты платежного баланса и методологические аспекты их применения в целях анализа макроэкономических показателей и состояния национальной экономики.

The scientific article presents the main instruments of the balance of payments and the methodological aspects of their application for analyzing macroeconomic indicators and the state of the national economy.

В соответствии с Банковским кодексом Республики Беларусь составление платежного баланса относится к функциям Национального банка Республики Беларусь (далее — Национальный банк). Разработка платежного баланса осуществляется в соответствии с международными стандартами, изложенными в шестом издании Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (МВФ, 2009), других изданиях МВФ методологического характера.

Платежный баланс Республики Беларусь (далее — платежный баланс) — это статистический отчет, отражающий в суммарном виде экономические операции между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами за определенный период времени. В платежном балансе фиксируются операции между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами, связанные с движением товаров, услуг, первичных и вторичных доходов, непроданных нефинансовых активов, капитальных трансфертов, финансовых активов и обязательств.

Экономическая операция между резидентом и нерезидентом — это взаимодействие двух институциональных единиц, которое осуществляется по взаимному соглашению или в силу действия закона и сопровождается обменом экономическими ценностями или трансфер-

том. Операция предполагает обмен экономическими ценностями и потому состоит из двух экономических потоков, по одному в каждом направлении.

Трансферты — это передача реальных или финансовых ресурсов одной единицей другой единице без получения взамен какого-либо стоимостного эквивалента.

Институциональная единица является резидентом экономической территории той страны, которая является центром ее преобладающего экономического интереса (как правило, институциональная единица считается резидентом в случае осуществления экономической деятельности на данной территории сроком один год и более).

К экономической территории Республики Беларусь относится географическая территория страны, которая находится под юрисдикцией правительства Республики Беларусь и в пределах которой могут свободно перемещаться рабочая сила, товары и капитал. Экономическая территория страны включает наземное и воздушное пространство, территориальные анклавы в других странах (четко отмеченные земельные участки, которые находятся в других странах и принадлежат или арендуются правительством Республики Беларусь в дипломатических, военных, научных или других целях, свободные зоны и тамо-

женные склады и предприятия, эксплуатация которых осуществляется под контролем таможенных органов). Экономическая территория Республики Беларусь не включает анклавов иностранных правительств и международных организаций, которые расположены в пределах географической территории Республики Беларусь.

В платежном балансе регистрируются изменения в объеме активов и обязательств, которые произошли в результате осуществления операций, как сопровождаемые фактическими платежами, так и не предполагающие денежных платежей.

При оценке операций платежного баланса используются рыночные цены.

Время регистрации операций определяется на основе принципа начисления. Регистрация операций осуществляется в тот момент, когда экономическая стоимость создается, преобразуется, обменивается, передается или ликвидируется. Возникновение финансовых требований и обязательств связано с переходом права собственности на какие-либо ресурсы от одного участника внешнеэкономической операции к другому. Такой переход может быть оформлен юридически, а может предполагать фактическую передачу ресурсов или установление контроля над этими ресурсами другой стороной. Если переход права собственности не очевиден, считается, что он происходит в тот момент, когда оба участника операции делают соответствующие записи в своих бухгалтерских книгах или счетах.

Платежный баланс построен на основе принципа двойной записи, при котором каждая отражаемая в учете операция представляется двумя записями, имеющими одинаковое стоимостное выражение (по кредиту и дебету). В результате применения принципа двойной записи разница между суммой всех кредитовых и дебетовых записей должна равняться нулю.

Операции платежного баланса группируются по трем счетам: счету текущих операций, счету операций с капиталом и финансовому счету.

Счет текущих операций отражает потоки товаров, услуг, первичных доходов и вторичных доходов между резидентами и нерезидентами.

Счет операций с капиталом показывает:

- а) капитальные трансферты к получению и оплате между резидентами и нерезидентами;

- б) приобретение и отчуждение произведенных нефинансовых активов между резидентами и нерезидентами.

В счетах текущих операций и операций с капиталом операции отражаются на валовой основе. По кредиту счета текущих операций и счета операций с капиталом отражаются экспорт товаров и услуг, первичные и вторичные доходы к получению, а также выбытие произведенных нефинансовых активов. По дебету счета текущих операций и счета операций с капиталом отражаются импорт товаров и услуг, первичные и вторичные доходы к выплате, а также приобретение произведенных нефинансовых активов. Сальдо по счетам текущих операций и операций с капиталом представляет собой чистое кредитование (профицит) или чистое заимствование (дефицит) в экономических отношениях страны с остальным миром. С концептуальной точки зрения эта сумма должна быть равна сальдо финансового счета.

В финансовом счете отражаются операции с финансовыми активами и обязательствами между резидентами и нерезидентами.

Учет активов и обязательств финансового счета ведется на чистой основе отдельно по каждому финансовому активу или обязательству без выделений кредитовых и дебетовых проводок. Чистое приобретение активов равно увеличению активов за вычетом их уменьшения. Чистое принятие обязательств равно увеличению обязательств за вычетом их уменьшения.

Изменение со знаком «плюс» указывает на увеличение активов или обязательств, а изменение со знаком «минус» — на их уменьшение. Общее сальдо финансового счета называется чистым кредитованием или чистым заимствованием. Чистое кредитование означает, что в чистом выражении страна предоставляет средства остальному миру с точки зрения приобретения и погашения обязательств. Чистое заимствование означает противоположное. Компоненты финансового счета по типу инвестиций или выполняемой ими функциональной роли классифицируются на прямые инвестиции, портфельные инвестиции, производные финансовые инструменты, прочие инвестиции и резервные активы.

Несбалансированность счетов платежного баланса, возникающая на практике вследствие несовершенства исходных данных и методов составления статистики, отражается по статье «Чистые ошибки и пропуски». Чистые ошиб-

ки и пропуски вычисляются остаточным способом как разница между чистым кредитованием/чистым заимствованием по данным финансового счета и аналогичной статьей, полученной на основе данных счетов текущих операций и операций с капиталом.

Платежный баланс формируется в долларах США.

Для публикации данных платежного баланса используются стандартное и аналитическое представления.

Стандартное представление платежного баланса группирует внешнеэкономические операции с товарами, услугами, доходами и финансовыми ценностями в соответствии со стандартной классификацией Системы национальных счетов и других систем макроэкономической статистики.

Аналитическое представление является реорганизацией стандартного представления статистики платежного баланса, которое обеспечивает разграничение между резервными активами и связанными с ними статьями и прочими операциями. Данное представление показывает, как резервные активы вместе со связанными с ними статьями, представленными кредитами и займами МВФ, и исключительным финансированием (в форме накопления просроченной задолженности, прощения долга, трансфертов между органами государственного управления и реструктуризации долга) используются для финансирования других международных операций.

Информационное обеспечение. Основными источниками информации, используемыми при разработке платежного баланса, являются:

- данные отчетности о внешнеэкономической деятельности, представляемой в Национальный банк депозитными организациями Республики Беларусь как о внешнеэкономических операциях своих клиентов — резидентов Республики Беларусь, так и о своих собственных внешнеэкономических операциях;
- данные отчетности организаций — резидентов Республики Беларусь о внешнеэкономических операциях, представляемой в Национальный статистический комитет Республики Беларусь (далее — Белстат), о внешней торговле товарами и услугами, о привлечении иностранных инвестиций в экономику страны и предоставлении белорусских инвестиций за границу, осуществляемыми прочими финансовыми

и нефинансовыми организациями Республики Беларусь;

- другие официальные и административные данные: информация Белстата, Министерства финансов Республики Беларусь, Министерства иностранных дел Республики Беларусь, Государственного таможенного комитета Республики Беларусь, других государственных органов и организаций Республики Беларусь;
- информация стран-партнеров, в том числе ежеквартальная информация Центрального банка Российской Федерации, представляемая в соответствии с согласованным регламентом обмена информацией между Центральным банком Российской Федерации и Национальным банком;
- оценочные методики Национального банка;
- данные международных организаций;
- средства массовой информации, интернет-ресурсы.

Перечень источников информации для составления платежного баланса, международной инвестиционной позиции и валового внешнего долга Республики Беларусь приведен в приложении 1.

Периодичность, сроки разработки и распространения данных, практика пересмотра данных. Платежный баланс разрабатывается и распространяется на ежеквартальной основе на 75-й день после отчетного периода. Платежный баланс направляется государственным органам страны, международным финансовым и статистическим организациям, центральным банкам стран партнеров по внешнеэкономической деятельности, учебно-образовательным организациям страны.

Платежный баланс публикуется на официальном сайте Национального банка в глобальной компьютерной сети Интернет, в издании Национального банка — информационно-аналитическом бюллетене «Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь».

Пересмотр данных платежного баланса определен регламентом разработки статистики платежного баланса, международной инвестиционной позиции и внешнего долга Республики Беларусь и выполнения других работ управления платежного баланса. Изменения могут вноситься в связи с уточнением отчетных данных, изменением методологии или методики расчета отдельных показателей, появ-

лением новых источников информации, переклассификацией инструментов, изменением в отчетных данных по согласованию со странами-партнерами, по другим причинам.

Данные платежного баланса за отчетный период при первом опубликовании являются предварительными. Ежеквартально в опубликованные ранее данные при необходимости вносятся изменения за кварталы, предшествующие отчетному периоду. Пересмотр годовых данных осуществляется один раз в год и публикуется ежегодно в сентябре при выпуске данных за первое полугодие текущего года.

Информация об изменении в данных платежного баланса приводится отдельным приложением в ежеквартальном информационно-аналитическом бюллетене Национального банка «Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь» с указанием причин пересмотра данных.

В соответствии с шестым изданием Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (МВФ, 2009) платежный баланс Республики Беларусь — это статистический отчет, отражающий в суммарном виде экономические операции между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами за определенный период времени.

Статистический отчет включает счет товаров и услуг, счет первичных доходов, счет вторичных доходов, счет операций с капиталом и финансовый счет.

Счет текущих операций отражает потоки товаров, услуг, первичных доходов и вторичных доходов между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами.

Сальдо счета текущих операций показывает разницу между суммой экспорта и дохода к получению и суммой импорта и дохода к выплате (экспорт и импорт охватывает как товары, так и услуги, а доход означает как первичный, так и вторичный доход).

Основными компонентами статьи «Товары» являются экспорт и импорт товаров по методологии платежного баланса (в том числе реэкспорт), чистый экспорт товаров в рамках операций перепродажи товаров за границей и немонетарное золото.

Экспорт (импорт) товаров по методологии платежного баланса включает товары, право собственности на которые переходит между резидентом Республики Беларусь и нерезидентом.

Показатели об экспорте и импорте товаров разрабатываются на основе данных внешней торговли Белстата Республики Беларусь и затем корректируются в соответствии с методологией платежного баланса. Импорт товаров в ценах СИФ (с учетом стоимости услуг по транспортировке и страхованию) по данным Белстата пересчитывается в цены FOB (без учета стоимости услуг по транспортировке и страхованию). Кроме того, в соответствии с методологией платежного баланса из объемов экспорта и импорта товаров Белстата исключаются операции, которые не относятся к экспорту и импорту товаров по методологии платежного баланса: товары, направленные на переработку, и товары, возвращенные после переработки, возврат товаров.

Реэкспорт — это вывоз иностранных (произведенных в других странах и ранее импортированных) товаров из страны, в которую они были ранее ввезены, без каких-либо существенных преобразований по сравнению с состоянием, в котором они были первоначально импортированы. Для отражения товаров в составе реэкспорта в статистике платежного баланса необходимо, чтобы эти товары были приобретены и затем вновь проданы резидентом Республики Беларусь и при этом прошли через территорию страны. Товары, которые были куплены и перепроданы без поступления на территорию страны их владельца, включаются в товары в рамках перепродажи товаров за границей.

К экспорту и импорту товаров не относятся товары, учитываемые в составе услуг по статьям «Поездки», «Строительство» и «Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям».

Статья «Услуги» включает услуги, предоставленные резидентами Республики Беларусь нерезидентам и оказанные нерезидентами резидентам Республики Беларусь.

В соответствии с методологией платежного баланса временем отражения услуг в счетах внешнеэкономической деятельности является момент их предоставления. Предоставление услуг отражается на основе начисления в каждом учетном периоде, т.е. по мере их предоставления. Если время платежа не совпадает со временем предоставления услуги, могут иметь место торговые авансы (финансовые активы/обязательства, погашаемые при предоставлении услуги) или торговые кредиты (финансовые активы/обязательства, возникающие при предоставлении услуги).

Первичные доходы включают оплату труда работников, доходы от инвестиций и прочие первичные доходы.

Оплата труда работников представляет собой вознаграждение за вклад труда в производственный процесс, произведенный физическим лицом, находящимся с предприятием в отношениях работодатель — работник.

Доходы от инвестиций включают поступления от финансовых активов, принадлежащих резидентам Республики Беларусь и размещенных за границей, и начисления по финансовым обязательствам перед нерезидентами.

Данная категория включает доходы от прямых, портфельных и прочих инвестиций. Инвестиционные доходы разделяются на дивиденды, реинвестированные доходы, проценты и инвестиционный доход, относимый на счет держателей страховых и пенсионных полисов и стандартных гарантий. Прочие первичные доходы охватывают налоги на производство и импорт, субсидии и ренту.

Дивиденды представляют собой распределяемые доходы, перечисляемые владельцам долей капитала за предоставление средств в распоряжение организации.

Реинвестированные доходы представляют собой долю прямого инвестора, пропорциональную принадлежащей ему доле в капитале, в доходах иностранных дочерних и ассоциированных предприятий, которые они не распределяют как дивиденды.

Проценты представляют собой форму инвестиционного дохода, подлежащего получению владельцами определенных видов финансовых активов, представленных депозитами, долговыми ценными бумагами, кредитами и займами и прочей дебиторской или кредиторской задолженностью, за предоставление их в распоряжение другой институциональной единицы. Проценты отражаются по принципу начисления, т.е. они отражаются как непрерывно начисляемые с течением времени кредитору на непогашенную сумму.

Инвестиционный доход, относимый на счет держателей страховых и пенсионных полисов и стандартных гарантий, представляет собой прибыль держателей полисов на их требования в рамках программ страхования и стандартных гарантий в форме технических резервов и доходов к выплате по правам на получение пенсий.

Рентой называется доход к получению за предоставление природных ресурсов в распоряжение другой институциональной единице.

Сторона, предоставляющая природные ресурсы, называется арендодателем, а пользователь называется арендатором. Примеры ренты включают суммы к оплате за пользование земель, добычу минеральных ресурсов и других подземных активов, а также за право ловли рыбы, использования леса и пастбищ, платежи или поступления в форме ренты за землю без строений (например, за военные базы).

Налоги и субсидии на продукцию и производство возникают, если международная или региональная организация взимает собственные налоги или выплачивает субсидии (что может также делаться через национальные органы государственного управления). Они также могут иметь место, когда экономическая деятельность нерезидентов (такая как краткосрочное строительство или проекты по установке) является недостаточной для того, чтобы считать ее образующей отделение/филиал. Хотя налоги на продукцию могут взиматься на различных этапах (производство, распределение или использование), они включаются в цены товаров и услуг. Таким образом, в случае покупки уплаченные цены включают соответствующие налоги на продукцию, а для органов государственного управления такие налоги считаются первичным доходом.

Вторичные доходы включают текущие трансферты между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. Текущие трансферты представляют собой компенсирующие проводки операций, соответствующие предоставлению товара, услуги, финансового актива или иного произведенного актива без получения взамен иного объекта, имеющего экономическую стоимость, как, например, гранты, гуманитарная и техническая помощь.

Сальдо вторичных доходов представляет собой разность общей суммы поступлений и общей суммы выплат.

Текущие трансферты классифицируются по институциональным секторам, получающим или производящим трансферты.

Выделяются следующие виды текущих трансфертов:

- личные трансферты — включают все текущие трансферты в денежной или в натуральной форме, производимые домашними хозяйствами — резидентами Республики Беларусь в пользу домашних хозяйств — нерезидентов или получаемые домашними хозяйствами — резидентами Республики Беларусь от домашних хозяйств — нерезидентов;

- прочие текущие трансферты — текущие налоги на доходы, имущество;
- отчисления на социальные нужды;
- социальные пособия; чистые страховые премии, кроме страхования жизни;
- страховые возмещения, кроме страхования жизни;
- текущие операции в рамках международного сотрудничества;
- различные текущие трансферты.

Счет операций с капиталом включает капитальные трансферты к получению и к выплате между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами, и приобретение и отчуждение произведенных нефинансовых активов между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами. Сальдо счета операций с капиталом показывает общую сумму кредита за вычетом дебета по капитальным трансфертам и произведенным нефинансовым активам.

Капитальные трансферты включают операции, в процессе которых одна из сторон предоставляет ресурсы для инвестиционных целей другой стороне, не получая взамен экономических ценностей. К капитальным трансфертам относятся крупные операции, не имеющие регулярного характера: прощение долгов, страховые возмещения, инвестиционные гранты, крупные подарки, наследство и другое.

Статья «Приобретение/выбытие произведенных нефинансовых активов» включает приобретение и выбытие товаров, не являющихся результатом производства (земля и ее недра) и/или активов нематериального характера, таких как патенты, авторские права, торговые знаки, права в системе франчайзинга и т.п.

В финансовом счете отражаются операции с финансовыми активами и обязательствами между резидентами Республики Беларусь и нерезидентами.

Финансовый счет дает представление о функциональных категориях, институциональных секторах, финансовых инструментах и сроках погашения, используемых в чистых международных операциях финансирования. Потоки финансовых активов и обязательств в счетах внешнеэкономической деятельности отражаются на чистой основе. Изменение внешней задолженности в результате переоценки, а также прочих изменений в объеме активов и обязательств в финансовом счете не отражается.

Внешние финансовые активы состоят из требований резидентов Республики Беларусь

к нерезидентам по предоставленным инвестициям, а также монетарного золота в хранилище. В обязательствах отражаются изменения объемов инвестиций нерезидентов в экономику Республики Беларусь.

Общее сальдо финансового счета называется чистым кредитованием/чистым заимствованием. Чистое кредитование означает, что в чистом выражении экономика предоставляет средства остальному миру в виде приобретения иностранных финансовых активов и/или погашения внешних обязательств. Чистое заимствование отражает сумму чистого выбытия (сокращения) иностранных финансовых активов и/или чистого принятия от нерезидентов инвестиций, являющихся внешними обязательствами.

В финансовом счете активы и обязательства классифицируются по функциональному признаку по следующим основным компонентам: прямые инвестиции, портфельные инвестиции, производные финансовые инструменты, прочие инвестиции и резервные активы.

Прямые инвестиции — это категория трансграничных инвестиций, при которой резидент одной страны осуществляет контроль или имеет значительную степень влияния на управление предприятием, являющимся резидентом другой страны (владеет инструментами участия в капитале, которые обеспечивают ему 10 или более процентов голосов в управлении предприятием прямого инвестирования).

Прямые инвестиции классифицируются на инвестиции прямого инвестора в предприятие прямого инвестирования; обратные инвестиции предприятия прямого инвестирования в своего собственного непосредственного или косвенного инвестора; инвестиции между сестринскими предприятиями — резидентами и нерезидентами.

Обратное инвестирование возникает в тех случаях, когда предприятие прямого инвестирования предоставляет средства в кредит или приобретает инструменты участия в капитале своего непосредственного или косвенного прямого инвестора, при условии, что оно не владеет инструментами участия в капитале, обеспечивающими 10 % или более голосов в этом прямом инвесторе.

В платежном балансе компоненты прямых инвестиций представляются по принципу отнесения к активам/обязательствам.

Операции с прямыми инвестициями по типу финансового инструмента подразделяются на

инструменты участия в капитале и доли в инвестиционных фондах (в том числе реинвестирование доходов) и долговые инструменты.

Портфельные инвестиции включают трансграничные операции, связанные с долговыми ценными бумагами или ценными бумагами, обеспечивающими участие в капитале, кроме тех, которые включаются в прямые инвестиции или резервные активы. Производные финансовые инструменты представляют собой финансовые инструменты, которые привязаны к другому конкретному (базовому) инструменту и с помощью которых на финансовых рынках может осуществляться торговля конкретными финансовыми рисками (такими как процентный и валютный риск, риск, связанный с колебаниями цен на акции и товары, кредитный риск и т.п.) независимо от базового инструмента.

Производные финансовые инструменты подразделяются на форвардные контракты и опционы.

Контракт форвардного типа (форвард) является безусловным контрактом, по которому две стороны договариваются произвести обмен базовых активов (реальных или финансовых) в оговоренном количестве по согласованной договорной цене (цене исполнения) на установленную дату. Контракты форвардного типа включают фьючерсы и свопы.

В рамках опционного контракта (опциона) покупатель опциона приобретает у продавца право на покупку или продажу (в зависимости от того, называется ли опцион «колл» (на покупку) или «пут» (на продажу) указанного базового актива по согласованной цене исполнения на установленную дату или до такой даты.

Прочие инвестиции включают операции помимо тех, которые относятся к прямым и портфельным инвестициям, производным финансовым инструментам и резервным активам. К прочим инвестициям относятся прочие инструменты участия в капитале; наличная валюта и депозиты; кредиты и займы; страховые технические резервы, не связанные со страхованием жизни, права на выплаты по страхованию жизни и аннуитетам, и права на пенсионные выплаты и резервы на покрытие требований по стандартным гарантиям; торговые кредиты и авансы; прочая дебиторская / кредиторская задолженность; распределения специальных прав заимствования.

Прочие инструменты участия в капитале относятся к прочим инвестициям в тех случаях,

когда они не являются прямыми инвестициями или резервными активами. Прочие инструменты участия в капитале не имеют формы ценных бумаг, поэтому они не включаются в портфельные инвестиции. Членство в ряде международных организаций не принимает форму ценных бумаг и потому классифицируется как прочие инструменты участия в капитале.

Наличная валюта состоит из банкнот и монет, которые имеют фиксированную номинальную стоимость и выпускаются или выпуск санкционируется центральными банками или правительствами.

Депозиты включают все требования, которые относятся к центральному банку, депозитным корпорациям, за исключением центрального банка, и в некоторых случаях к другим институциональным единицам и подтверждены свидетельством о вкладе.

Кредиты и займы представляют собой финансовые активы, которые создаются, когда кредитор предоставляет средства напрямую заемщику и в качестве свидетельства получает документы, которые не являются обращающимися. Эта категория охватывает все кредиты и займы, в том числе предоставляемые через механизмы овердрафта, кроме дебиторской / кредиторской задолженности, которая рассматривается как отдельная категория финансовых активов.

Страховые и пенсионные программы и программы стандартных гарантий охватывают страховые технические резервы (кроме страхования жизни); права на выплаты по страхованию жизни и аннуитетам; права на получение пенсий, требования пенсионных фондов к спонсорам, права на выплаты из непенсионных фондов; резервы на покрытие требований по стандартным гарантиям.

Страховые технические резервы (кроме страхования жизни) включают резервы незаработанных страховых премий, которые представляют собой предварительную оплату премий; резервы на покрытие непогашенных страховых требований, которые представляют собой суммы, определенные страховыми корпорациями для покрытия ожидаемых ими выплат, вытекающих из уже наступивших событий, требования по которым еще не были урегулированы.

Торговые кредиты и авансы включают кредит, предоставленный напрямую поставщиками товаров и услуг своим клиентам, авансы за работы на стадии незавершенного производ-

ства (или которые еще предстоит предпринять) и предоплату клиентов за товары и услуги, которые еще не предоставлены.

Прочая дебиторская/кредиторская задолженность включает дебиторскую или кредиторскую задолженность, не отнесенную к торговым кредитам и авансам или другим инструментам. Она охватывает обязательства по налогам, купле-продаже ценных бумаг, плате за предоставление ценных бумаг в долг, плате за кредит в золоте, обязательства по заработной плате, дивидендам и взносам/отчислениям на социальные нужды, которые были начислены, но еще не выплачены. Категория включает также предоплату по этим статьям.

Резервные активы — это внешние активы, которые имеются в свободном распоряжении органов денежно-кредитного регулирования и контролируются ими в целях удовлетворения потребностей в финансировании платежного баланса, проведения интервенций на валютных рынках для оказания воздействия на обменный курс валюты и других соответствующих целях (таких как поддержание доверия к валюте и экономике, а также в качестве основы для иностранного заимствования).

Операции финансового счета классифицируются по следующим институциональным секторам:

- сектор государственного управления: включает республиканские органы государственного управления, местные исполнительные и распорядительные органы Республики Беларусь, фонды, институты, нерыночные некоммерческие организации, находящиеся под контролем государства, и прочие контролируемые государством организации, занимающиеся нерыночными видами деятельности. Дипломатические и иные официальные представительства правительства Республики Беларусь, находящиеся за пределами Республики Беларусь, также относятся к сектору государственного управления страны;
- депозитные организации: организации, которые занимаются финансовым посредничеством, связанные с привлечением средств во вклады (депозиты) как основным видом деятельности, а также официальные органы, которые осуществляют контроль над ключевыми аспектами финансовой системы, включая эмиссию денег, управление международными резер-

вами и регулирование деятельности депозитных корпораций. В Республике Беларусь к депозитным организациям относятся Национальный банк и прочие депозитные организации, включая банки и небанковские кредитно-финансовые организации;

- прочие секторы: прочие финансовые организации, а также нефинансовые организации, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, не учтенные в составе вышеуказанных секторов.

К сектору прочих финансовых организаций относятся организации, основным видом деятельности которых является оказание финансовых услуг, в том числе страховых услуг и услуг пенсионных фондов. Производство финансовых услуг является результатом финансового посредничества, управления финансовым риском, преобразования ликвидных средств или вспомогательных финансовых услуг.

К сектору нефинансовых организаций, домашних хозяйств и НКОДХ относятся субъекты хозяйствования, основной деятельностью которых является производство товаров или нефинансовых услуг, а также физические лица в составе домашних хозяйств и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства.

Чистые ошибки и пропуски — балансирующая статья платежного баланса, которая вычисляется остаточным способом как разница между чистым кредитованием/чистым заимствованием по данным финансового счета и аналогичной статьей, полученной на основе данных счетов текущих операций и операций с капиталом.

Положительное значение чистых ошибок и пропусков свидетельствует об общей тенденции к следующему:

- занижению величины кредитовых оборотов по счетам текущих операций и операций с капиталом; и (или)
- завышению величины дебетовых оборотов по счетам текущих операций и операций с капиталом; и (или)
- завышению чистого увеличения активов в финансовом счете; и (или)
- занижению величины увеличения обязательств в финансовом счете.

В случае отрицательного значения чистых ошибок и пропусков эти тенденции имеют противоположную направленность.

Методология анализа платежного баланса. Платежный баланс (ПБ) можно рассматривать как алгебраическую сумму платежных ресурсов (отражаемых со знаком «+») и потребностей (отражаемых со знаком «-») страны. Соответственно результат сложения — это сальдо ПБ. Поскольку алгебраическую сумму величин платежных ресурсов и потребностей можно дезагрегировать на более дробные составляющие, ПБ удобно представить в виде иерархически организованной таблицы. Видов таких таблиц (представлений ПБ) несколько. Они отличаются способами группировки и отражения внешнеэкономических операций. Основным является нейтральное представление, в котором последовательно отражаются одноименные статьи платежных ресурсов, платежных потребностей и их сальдо.

Экономические операции страны с внешним миром условно можно разбить на:

- 1) обмен товарами и услугами, включая услуги труда;
- 2) перемещение стоимости, т.е. отток ее из страны и приток стоимости извне.

Обмен товарами и услугами непосредственно не изменяет способности страны к накоплению или потреблению, хотя косвенно развитие международного разделения труда должно вести к повышению эффективности экономики и росту благосостояния граждан, участвующих в нем стран.

Понятие эффективности экономики различно для предпринимателей, максимизирующих прибыль (микроэкономическая эффективность), и для государств, заботящихся о благосостоянии граждан и развитии национальной экономики (макроэкономическая эффективность), что порождает коллизии интересов между ними, протекционизм и объективную потребность в государственном регулировании и социальном рыночном хозяйстве, т.е. современной модели смешанной экономики.

Перемещение стоимости — показатель, суммирующий внешнеэкономические операции, изменяющие способность страны к накоплению или потреблению:

- 1) вывоз резидентного капитала и ввоз иностранного капитала;
- 2) выплаченная и полученная оплата труда;
- 3) выплаченные и полученные доходы от инвестиций;
- 4) выплаченные и полученные текущие трансферты.

Заключение. Использование основных инструментов платежного баланса для исследования национальной экономики имеет концептуальное значение по нескольким причинам.

1. Оценка экономической активности.

Платежный баланс фиксирует все экономические транзакции, что позволяет анализировать уровень внешнеэкономической активности страны. Это включает в себя экспорт и импорт товаров и услуг, а также движение капитала, что помогает понять, как экономика взаимодействует с остальным миром.

2. Мониторинг валютного курса. Данные о платежном балансе служат индикатором устойчивости валютного курса. Например, дефицит платежного баланса может указывать на давление на валюту, что может привести к ее девальвации. Анализ этих данных помогает предсказать изменения валютного курса и принимать соответствующие меры.

3. Анализ экономической стабильности. Платежный баланс позволяет оценить устойчивость экономики к внешним шокам. Положительный баланс может свидетельствовать о стабильности и способности страны справляться с экономическими вызовами, в то время как постоянный дефицит может сигнализировать о рисках и уязвимостях.

4. Привлекательность для инвестиций. Информация о движении капитала в платежном балансе помогает оценить инвестиционный климат страны. Высокий приток иностранных инвестиций может указывать на доверие к экономике, в то время как отток капитала может сигнализировать о проблемах.

5. Прогнозирование экономических тенденций. Изменения в платежном балансе могут предсказывать экономические циклы. Например, рост экспорта может предвещать экономический подъем, в то время как увеличение импорта может указывать на растущий спрос внутри страны.

6. Формирование экономической политики. Анализ платежного баланса предоставляет правительству информацию, необходимую для разработки экономической политики, включая валютное регулирование, торговую стратегию и меры по стимулированию экспорта.

7. Сравнительный анализ. Исследование платежных балансов различных стран позволяет выявлять экономические тенденции и сравнивать экономические показатели, что может быть полезно для инвесторов, исследователей и органов государственного управления.

В целом использование основных инструментов платежного баланса является ключевым элементом для глубокого понимания национальной экономики, ее положения в глобальной экономике и для разработки эффективной экономической политики.

Приложение 1. Перечень источников информации для составления платежного баланса, международной инвестиционной позиции и валового внешнего долга Республики Беларусь

Наименование статьи	Источник информации
<i>Раздел: Счет текущих операций</i>	
Товары	
Экспорт товаров, импорт товаров	Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь (далее — Белстат) о внешней торговле товарами Республики Беларусь. Корректировка данных Белстата в соответствии с методологией платежного баланса
Услуги	
Экспорт услуг, импорт услуг	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах»; данные Белстата по форме 12-вэс (услуги) «Отчет об экспорте и импорте услуг»; согласованные показатели стран-партнеров; досчет по импорту транспортных грузовых услуг в соответствии с методикой корректировки импорта товаров из цен СИФ в цены ФОБ на основе оценочной методики Национального банка; оценочные методики Национального банка
Первичные доходы	
Оплата труда работников	Оценочная методика Национального банка на основе данных: Белстата «Численность и заработная плата работников Республики Беларусь»; «Численность занятого населения по месту нахождения основной работы и отдельным видам экономической деятельности»; Министерства внутренних дел Республики Беларусь «Сведения о трудящихся-мигрантах, въехавших на работу в Республику Беларусь и выехавших на работу за границу»; согласованных расчетных показателей стран-партнеров
Инвестиционные доходы	Данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»; информация о доходах от операций с нерезидентами, получаемых и выплачиваемых Национальным банком; данные отчетности по форме 1720 «Информация о кредитно-депозитном рынке» о средних процентных ставках по банковским кредитам и депозитам; информация о поступлении/списании денежных средств на текущие счета субъектов хозяйствования за рубежом; данные Министерства финансов «Отчет о внешнем государственном долге»; данные ОАО «Газпром трансгаз Беларусь» «Сведения о произведенных в Российскую Федерацию платежах за аренду газопровода «Ямал — Европа»; данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 1232, 1233, 1242, 1302, 1303, 1432, 1433, 1442, 1443, 1452, 1453, 1462, 1463, 1502, 1512, 1702, 1712; согласованные показатели стран-партнеров
Прочие первичные доходы	Данные Белстата по форме 12-вэс (услуги) «Отчет об экспорте и импорте услуг», код 1022
Вторичные доходы	
Сектор государственного управления	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 2102, 2202, 2302; данные Белстата о внешней торговле товарами Республики Беларусь в разбивке по видам поставок (код 009 «Гуманитарная помощь», код 010 «Техническая помощь», код 011 «Дарение»); данные о подоходных налогах на заработную плату, выплаченную в Республике Беларусь работникам-нерезидентам (дебет статьи платежного баланса «Первичные доходы — оплата труда работников»); данные о налогах на доходы с дивидендов и портфельных инвестиций; согласованные показатели стран-партнеров
Прочие секторы	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 2404, 2434, 2504, 2704, 2804, 2904, 2714, 2814, 2914 (с учетом корректировки на услуги в области страхования); данные о подоходных налогах на заработную плату, полученную за границей работниками-резидентами (кредит статьи платежного баланса «Первичные доходы — оплата труда работников»); согласованные показатели стран-партнеров

Наименование статьи	Источник информации
<i>Раздел: Счет операций с капиталом</i>	
Валовое приобретение/выбытие непроизведенных нефинансовых активов	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 3101, 3102, 3103, 3104
Капитальные трансферты	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 3201, 3202, 3203, 3204
<i>Раздел: Финансовый счет</i>	
Прямые инвестиции	
Чистое приобретение финансовых активов	Данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»; данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 4112, 4113, 4212, 4213, 4312; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; информация с официальных сайтов банков Республики Беларусь; данные Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь; согласованные показатели стран-партнеров
Чистое принятие обязательств	Данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»; данные о реинвестировании доходов банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями Республики Беларусь (НКФО) — расчет Национального банка на основе: сведений Национального банка Республики Беларусь о формировании уставных фондов банков с участием иностранного капитала — «Сведения о банках с участием иностранного капитала, зарегистрированных в Национальном банке Республики Беларусь»; данных банков и НКФО о распределении прибыли и убытков за отчетный год; данные банков и НКФО — отчет о прибылях и убытках за отчетный период; информация с официальных сайтов банков Республики Беларусь; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; данные Государственного комитета по имуществу Республики Беларусь
Портфельные инвестиции	
Чистое приобретение финансовых активов	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 5112, 5212, 5312, 5412, 5512; данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные балансов депозитных и прочих финансовых организаций; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; данные отчетности по форме 2210 «Информация о предстоящих платежах и поступлениях по уплате основной суммы долга и процентов по внешним долговым обязательствам и долговым требованиям банка к нерезидентам»; данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»
Чистое принятие обязательств	Данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 5123, 5223, 5323, 5423, 5523; данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные балансов депозитных и прочих финансовых организаций; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; информация Министерства финансов о ценных бумагах резидентов Республики Беларусь, размещенных среди нерезидентов; данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»
Производные финансовые инструменты	
Чистое приобретение финансовых активов / чистое принятие обязательств	Данные Национального банка об операциях с производными финансовыми инструментами; данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные балансов депозитных и прочих финансовых организаций; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»

Наименование статьи	Источник информации
Прочие инвестиции	
Прочие инструменты участия в капитале	В настоящее время операции по данной статье не отражаются
Наличная валюта и депозиты	Данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные балансов депозитных и прочих финансовых организаций; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; данные отчетности по форме 2210 «Информация о предстоящих платежах и поступлениях по уплате основной суммы долга и процентов по внешним долговым обязательствам и долговым требованиям банка к нерезидентам»; информация о поступлении/списании денежных средств на текущие счета субъектов хозяйствования за рубежом; оценочная методика Национального банка изменения объемов наличной иностранной валюты в секторе нефинансовых предприятий, домашних хозяйств и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства Республики Беларусь
Кредиты и займы	Данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные балансов депозитных и прочих финансовых организаций; данные отчетности по форме 2210 «Информация о предстоящих платежах и поступлениях по уплате основной суммы долга и процентов по внешним долговым обязательствам и долговым требованиям банка к нерезидентам»; данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; данные Министерства финансов «Отчет о внешнем долге Республики Беларусь» и «Отчет о просроченной задолженности по внешнему долгу»; данные отчетности по форме 2209 «Информация о международных платежах», коды 6812, 6822
Страховые, пенсионные программы и программы стандартных гарантий	Данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»
Торговые кредиты и авансы	Данные Белстата по форме 12-ф (расчеты) «Отчет о состоянии расчетов»; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»; данные Белстата по форме 1-мп «Отчет о финансово-хозяйственной деятельности малой организации»; данные Белстата по форме 1-мп (микро) «Отчет о финансово-хозяйственной деятельности микроорганизации и крестьянского (фермерского) хозяйства»
Прочая дебиторская/кредиторская задолженность	Данные отчетности Национального банка по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные балансов депозитных и прочих финансовых организаций; данные отчетности по форме 2210 «Информация о предстоящих платежах и поступлениях по уплате основной суммы долга и процентов по внешним долговым обязательствам и долговым требованиям банка к нерезидентам»; данные Белстата по форме 4-ф (инвест) «Отчет об инвестициях в Республику Беларусь из-за рубежа и инвестициях из Республики Беларусь за рубеж»; данные отчетности по форме 1703 «Отчет о составе активов и пассивов страховщика»; данные отчетности по форме 6501 «Отчет о составе активов и пассивов лизинговой организации»
Специальные права заимствования (чистое принятие обязательств)	Данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; сайт Международного валютного фонда (http://www.imf.org)

Наименование статьи	Источник информации
Резервные активы	
Резервные активы	Данные отчетности по форме 2203 «Иностранные активы и обязательства Национального банка Республики Беларусь»; данные отчетности по форме 2204 «Информация об остатках драгоценных металлов Национального банка Республики Беларусь в банках-нерезидентах»; информация Центрального хранилища Национального банка «Информация о драгоценных металлах»; информация Министерства финансов «Информация о запасах монетарного золота»; информация о рыночной цене на золото, устанавливаемой Лондонской ассоциацией участников рынка драгоценных металлов; информация о кредитных рейтингах нерезидентов по рейтинговым шкалам международных рейтинговых агентств Fitch Ratings, Standard and Poor's и Moody's Investors Service; сайт Международного валютного фонда (http://www.imf.org)

Источник: <https://www.nbrb.by/statistics/balpay>

Литература

1. Проблемы экономической безопасности Беларуси. — Минск: «Право и экономика», 2001. — 244 с.

2. Сакс, Дж.Д. Макроэкономика — глобальный подход / Дж.Д. Сакс, Ф. Ларрен; пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 349 с.

3. Блауг, М. Механизм золотоденежных потоков // Экономическая мысль в ретроспективе / Economic Theory in Retrospect. — М.: Дело, 1994. — С. 10–12. — XVII, 627 с. — ISBN 5-86461-151-4.

4. Полоник, С.С., Энажар А.А. Мухаммед. Платежный баланс страны — индикатор состояния экономики Республики Беларусь // Новая экономика. — 2012 — С. 78–86.

5. Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. Шестое издание. — Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд, 2012 / International Monetary Fund. Data and Statistics [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/bop/2007/borman6r.pdf>. — Дата доступа: 10.04.2025.

6. Информационно-аналитический бюллетень «Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/balpay>. — Дата доступа: 17.03.2025.

Статья поступила в редколлегию: 15.05.2025 г.

Формирование единого научно-технологического пространства СНГ: потенциал участников, механизмы реализации и стратегические ориентиры

Карапетян Андрей Грантович,

*заведующий отделом научно-организационных мероприятий
и выставочной деятельности ГНУ «Центр системного анализа
и стратегических исследований НАН Беларуси»
(г. Минск, Беларусь)*

Статья посвящена исследованию процессов формирования единого научно-технологического пространства СНГ. На основе комплексного анализа макроэкономических, образовательных и научно-инновационных характеристик выявлены различия в уровне развития национальных научных систем, оказывающие влияние на эффективность межгосударственного взаимодействия. Обоснована необходимость перехода от фрагментарных форм сотрудничества к стратегически согласованной модели научно-технологического партнерства. Представлена практико-ориентированная модель, отражающая основные направления кооперации и механизмы их реализации в интеграционном контексте. Сформулированы выводы и предложения, направленные на развитие устойчивых форм взаимодействия, согласование научной политики и формирование целостной архитектуры сотрудничества, обеспечивающей научно-технологический суверенитет и укрепление позиций государств — участников СНГ в глобальном научно-инновационном пространстве.

The article explores the processes involved in the formation of a unified scientific and technological space within the CIS. Based on a comprehensive analysis of macroeconomic, educational, and scientific-innovative indicators, the study identifies disparities in the development levels of national research systems that affect the effectiveness of interstate cooperation. The paper substantiates the need to transition from fragmented forms of collaboration to a strategically coordinated model of scientific and technological partnership. A practice-oriented model is presented, outlining the main areas of cooperation and the mechanisms for their implementation in the context of integration. The study concludes with recommendations aimed at fostering stable forms of interaction, harmonizing scientific policy, and shaping a coherent architecture of collaboration that ensures scientific and technological sovereignty and strengthens the positions of CIS member states in the global science and innovation landscape.

Введение. Формирование общего научно-технологического пространства рассматривается как одно из приоритетных направлений межгосударственного взаимодействия в рамках СНГ [1]. Оно предполагает создание целостной системы, обеспечивающей согласованное развитие образовательных, научных и инновационных компонентов. Реализация данной задачи требует поэтапного устранения существующих ограничений — нормативных, инфраструктурных и кадровых.

С учетом нарастающей турбулентности глобального экономического и технологического контекста возрастает необходимость выработ-

ки согласованных управленческих решений, направленных на повышение адаптивности государств — участников СНГ к внешним вызовам. В этой связи научно-техническое сотрудничество приобретает стратегическое значение как инструмент обеспечения технологического суверенитета и усиления интеграционного эффекта на евразийском пространстве.

Ключевым условием эффективной интеграции в научно-технологической сфере является комплексная оценка потенциала государств — участников СНГ. При разработке совместных стратегий необходимо учитывать межгосударственные различия в макроэкономических по-

казателях, уровне развития образовательной среды, состоянии исследовательской инфраструктуры и степени инновационной активности. Данные различия требуют перехода к гибкой и адаптивной модели взаимодействия, основанной на согласовании приоритетов и обеспечении совместимости национальных ориентиров научного и технологического развития.

Таким образом, предметом исследования являются процессы формирования единого научно-технологического пространства СНГ, учитывающие потенциал государств — участников, характер межгосударственного взаимодействия и особенности реализуемой научной политики. Цель исследования состоит в обосновании и разработке целостной, практико-ориентированной модели, направленной на стратегическое развитие системы научно-технологического сотрудничества в рамках СНГ. Научная новизна заключается в интеграции макроэкономических, образовательных и научно-инновационных показателей для комплексной оценки предпосылок и условий формирования межгосударственной модели научной интеграции.

Методология исследования построена на основе комплексного аналитического подхода, предусматривающего системный анализ и сопоставление основных характеристик развития государств — участников СНГ. Для решения поставленных задач и обеспечения методологической согласованности автором выделены три взаимосвязанных аналитических блока, позволяющих полно и всесторонне отразить как существующее состояние, так и перспективы интеграционных процессов.

Во-первых, для оценки потенциала научно-технологической интеграции государств рассматриваются базовые макроэкономические индикаторы, отражающие уровень социально-экономического развития. К их числу относятся численность населения, валовой внутренний продукт (далее — ВВП), ВВП на душу населения, а также индекс глобализации, характеризующий степень вовлеченности государства в мировые процессы. Анализ указанных индикаторов позволяет выявить экономические предпосылки и ресурсный потенциал, необходимые для формирования общего научно-технологического пространства.

Во-вторых, большое значение придается оценке образовательного потенциала, обеспечивающего устойчивое воспроизводство кадров и формирование научных компетенций. Данный блок включает как количественные,

так и качественные показатели: уровень государственных расходов на образовательную сферу, эффективность национальных систем подготовки кадров, а также степень их соответствия международным образовательным стандартам. Подобная оценка необходима для понимания роли человеческого капитала в научно-технологической интеграции и формировании прочной кадрово-образовательной основы для реализации межгосударственных научных и инновационных инициатив.

В-третьих, особую значимость приобретает анализ научно-инновационных характеристик, включающих состояние и уровень развития исследовательской инфраструктуры, степень технологической «зрелости» экономик государств и их способности к коммерциализации научных и технологических разработок. Данный аналитический блок является ключевым для определения реальных возможностей интеграции национальных научных систем и выработки совместной стратегии развития.

Предлагаемый методологический подход формирует концептуально целостную основу для анализа процессов формирования единого научно-технологического пространства СНГ. Данный подход обеспечивает возможность системной оценки факторов, влияющих на эффективность научно-технического взаимодействия, и служит базой для формулирования практико-ориентированных предложений, направленных на развитие кооперационных механизмов и усиление согласованности действий между государствами. Результаты анализа трех блоков послужили основой для разработки модели научно-технологического сотрудничества государств — участников СНГ, включающей структурные элементы кооперации и механизмы их реализации в интеграционном формате.

Основная часть. Формирование единого научно-технологического пространства СНГ требует всесторонней оценки исходного потенциала государств — участников на основе комплекса взаимосвязанных параметров, охватывающих макроэкономические, образовательные и научно-инновационные компоненты. В рамках проведенного исследования выполнен сравнительный анализ соответствующих показателей за 2024 г., что позволило определить как текущий уровень развития национальных систем, так и степень их готовности к участию в интеграционных процессах. Выбор указанного временного среза обусловлен необходимостью обеспечить методологиче-

Таблица 1. Социально-экономические и интеграционные характеристики государств — участников СНГ в 2024 г.

Государство	Численность населения	ВВП (млн долл. США)	ВВП на душу населения (млн долл. США)	Рейтинг государств по индексу глобализации (позиция в мировом рейтинге)
Азербайджанская Республика	10 337 000	72 356,18	6 680	76
Республика Армения	2 974 000	24 212,13	7 330	62
Республика Беларусь	9 057 000	71 857,38	7 780	74
Республика Казахстан	20 593 000	261 421,12	10 940	81
Республика Узбекистан	36 362 000	90 889,15	2 360	120
Кыргызская Республика	7 186 000	13 987,63	1 700	93
Российская Федерация	144 820 000	2 021 421,48	14 250	71
Республика Таджикистан	10 591 000	12 060,60	1 440	130
Туркменистан	7 494 000	59 887,33	7 130	185

Источник: разработано автором на основе [2, 3, 4, 5]

скую сопоставимость данных и зафиксировать актуальные тенденции, формирующие основу для объективной оценки текущего состояния и перспектив развития научно-технологического сотрудничества в рамках СНГ.

С теоретико-прикладной точки зрения макроэкономические параметры выступают исходной основой для оценки потенциала государств — участников СНГ в научно-технологической сфере. Именно данные характеристики отражают уровень ресурсообеспеченности, масштабы внутреннего рынка, степень включенности в глобальные процессы и потенциальную способность к участию в совместных интеграционных проектах. На первом этапе исследования проанализированы социально-экономические показатели, представленные в таблице 1, что позволило выявить структурные различия и предварительно сгруппировать государства по уровню готовности к участию в формировании единого научно-технологического пространства СНГ.

Наибольшую экономическую устойчивость демонстрируют Российская Федерация и Республика Казахстан. Высокие объемы ВВП, весомые значения ВВП на душу населения и относительно сильные позиции в индексе глобализации указывают на наличие прочной макроэкономической базы и эффективных механизмов управления, способных выполнять ресурсно-координирующие функции в рамках интеграционного научно-технологического взаимодействия.

Следующую группу составляют Республика Беларусь, Азербайджанская Республика и Ре-

спублика Армения, обладающие сбалансированными макроэкономическими показателями и сравнительно высокой степенью интеграции в международные процессы. Особого внимания заслуживает Республика Армения, которая при относительно небольшой численности населения и ограниченных ресурсах демонстрирует высокое значение ВВП на душу населения и лидирующую среди государств — участников СНГ позицию в мировом индексе глобализации. Данные параметры свидетельствуют о ее потенциальной способности участвовать в кооперационных проектах с высокой добавленной стоимостью и служить своего рода трансмиссионным звеном между различными моделями экономического развития в рамках регионального партнерства.

Республика Узбекистан, Кыргызская Республика и Республика Таджикистан характеризуются более скромными макроэкономическими параметрами, низким уровнем ВВП на душу населения и ограниченной степенью включенности в глобальные процессы. Данные параметры объективно ограничивают потенциал самостоятельного участия в высокотехнологичных проектах, что определяет потребность в системной поддержке — через внешнее финансирование, институционализированные программы содействия и механизмы совместного ресурсного обеспечения со стороны более экономически развитых партнеров.

Особую позицию занимает Туркменистан, демонстрирующий парадоксальное сочетание высоких показателей ВВП и ВВП на душу населения с крайне низкой степенью интеграции

в международное пространство (185-е место в рейтинге глобализации). Этот статистический факт указывает на структурный разрыв между экономическим потенциалом и реальной степенью вовлеченности в международное сотрудничество. Такая ситуация затрудняет объективную оценку перспектив участия Туркменистана в интеграционных научно-технологических инициативах и подчеркивает необходимость выработки специальных механизмов информационного обмена, повышения открытости и согласования подходов к оценке его кооперационного потенциала.

Дополняя макроэкономическую оценку, второй этап исследования направлен на анализ образовательного потенциала государств — участников СНГ, поскольку состояние национальных систем образования определяет воспроизводство научных кадров, уровень интеллектуального капитала и готовность к участию в совместных исследовательских инициативах.

Анализ представленных данных (таблица 2) позволил выделить группу государств (Республика Казахстан, Российская Федерация, Республика Беларусь, Кыргызская Республика), для которых характерна устойчивая корреляция между уровнем государственных расходов на образование и позициями в международных рейтингах, отражающих обобщенную оценку развития образовательной сферы. Данные государства демонстрируют наличие эффективных механизмов подготовки квалифицированных специалистов, а также создают условия для академической мобильности, запуска совместных образовательных программ и расширения межгосударственного

взаимодействия в научно-образовательной среде.

Особый интерес представляет пример Республики Армения, где при крайне низком уровне государственных расходов на образование достигается относительно достойная позиция в международном рейтинге. Такая ситуация может свидетельствовать о высокой отдаче от вложенных ресурсов, эффективности внутреннего управления, применении целевых подходов к подготовке кадров, а также возможном наличии альтернативных каналов финансирования (например, частного или международного).

Республика Узбекистан занимает промежуточное положение: несмотря на высокий уровень государственного финансирования, сохраняется значительный потенциал для повышения качества, адаптивности и структурной гибкости образовательной системы.

В то же время в ряде государств (Азербайджанская Республика, Республика Таджикистан, Туркменистан) фиксируется дисбаланс между объемами вложенных ресурсов и достигнутыми результатами, что может свидетельствовать о наличии ограничений в системе управления образовательной сферой, слабой институционализации образовательных реформ, а также ограниченной вовлеченности в международные образовательные программы и механизмы сотрудничества. Подобные особенности требуют выработки согласованных мер по повышению эффективности использования ресурсов, расширению академических программ обмена и унификации требований к качеству подготовки кадров.

Таблица 2. Показатели образовательного потенциала государств — участников СНГ в 2024 г.

Государство	Расходы на образование (% от ВВП)	Уровень образования (позиция в мировом рейтинге)
Азербайджанская Республика	3,6	76
Республика Армения	0,2	57
Республика Беларусь	5,0	40
Республика Казахстан	4,5	33
Республика Узбекистан	5,5	44
Кыргызская Республика	6,8	42
Российская Федерация	4,1	34
Республика Таджикистан	5,8	59
Туркменистан	2,7	63

Источник: разработано автором на основе [6, 7]

Таблица 3. Показатели научной активности, инновационного развития и цифровой инфраструктуры в государствах — участниках СНГ в 2024 г.

Государство	Глобальный инновационный (позиция в мире)	Расходы на НИОКР (% от ВВП)	Количество патентов	Индекс развития ИКТ (позиция в мировом рейтинге)
Азербайджанская Республика	95	0,15	232	91
Республика Армения	63	0,21	22	61
Республика Беларусь	85	0,48	359	52
Республика Казахстан	78	0,12	917	42
Республика Узбекистан	83	0,16	752	75
Кыргызская Республика	99	0,08	75	53
Российская Федерация	59	0,94	26 720	40
Республика Таджикистан	107	0,09	-	-
Туркменистан	-	-	-	-

Источник: разработано автором на основе [8, 9, 10, 11]

Завершающим элементом сравнительного анализа выступает оценка научной активности, инновационного развития и состояния цифровой инфраструктуры государств — участников СНГ (таблица 3). Данный блок имеет принципиальное значение для определения степени готовности национальных систем к участию в интеграционных научно-технологических инициативах, так как отражает глубинные характеристики научных экосистем, объем финансирования исследований, уровень патентной активности и цифровую зрелость.

Российская Федерация занимает центральное положение в научно-инновационном пространстве СНГ, выступая в роли его основного драйвера и координатора. Об этом свидетельствуют как масштабы сосредоточения исследовательских ресурсов, так и наличие комплексной инфраструктуры, охватывающей все звенья научно-технологического цикла «от фундаментальных исследований до коммерциализации разработок». Высокий уровень цифровизации, развитая система научных институтов и активное участие в международных проектах обеспечивают научной системе Российской Федерации как внутреннюю стабильность, так и способность транслировать интеграционные импульсы на все пространство СНГ.

На этом фоне выделяются Республика Беларусь и Республика Казахстан, которые представляют собой государства с полноформатными научными системами, способными не только решать внутренние задачи, но и уча-

ствовать в построении кооперационных механизмов на межгосударственном уровне. В Республике Беларусь большую роль играет развитая прикладная наука и управленческая модель, ориентированная на практическую реализацию результатов исследований, в то время как Республика Казахстан активно развивает компоненты инновационной инфраструктуры — технологические хабы, цифровые платформы и механизмы поддержки технологического предпринимательства. Оба государства потенциально могут выполнять функцию региональных координационных центров в рамках тематических платформ, ориентированных на промышленную интеграцию, развитие энергетического комплекса и цифровую трансформацию.

Республика Армения характеризуется рациональным использованием ограниченных ресурсов. При умеренном уровне финансирования НИОКР страна демонстрирует высокий уровень вовлеченности в международные академические программы, научную мобильность и развитие отдельных сегментов высоких технологий (информационные технологии и математическое моделирование). Это формирует предпосылки для вовлечения Армении в специализированные формы межгосударственного научного сотрудничества.

Республика Узбекистан представляет собой пример государства, находящегося в стадии активной модернизации научной сферы. Перспективными направлениями выступают такие области, как аграрные, экологические и кли-

матические исследования, в которых возможно развитие совместных проектов с участием научных организаций других государств. С учетом географического положения и актуальности рассматриваемых вызовов Республика Узбекистан способна занять активную позицию в реализации региональных инициатив, направленных на обеспечение устойчивого развития и продвижение адаптационных технологических решений.

Азербайджанская Республика имеет ярко выраженную отраслевую специализацию в научно-технологической сфере, сосредотачивая усилия в энергетике и информационно-коммуникационных технологиях. При условии расширения инструментов поддержки инноваций и установления устойчивых связей с исследовательскими центрами других государств, Азербайджанская Республика обладает высоким потенциалом включения в межгосударственные технологические проекты, ориентированные на прикладные разработки.

Кыргызская Республика и Республика Таджикистан характеризуются ограниченными предпосылками для самостоятельного развития современной научной инфраструктуры. Недостаточное ресурсное обеспечение и кадровый дефицит обуславливают необходимость перехода к кооперационным моделям научно-технологического развития. При обеспечении организационного сопровождения данные государства способны интегрироваться в межгосударственные научно-инновационные структуры.

Необходимо отметить, что по Туркменистану фиксируется дефицит официальной и верифицируемой статистической информации, и это существенно затрудняет объективную оценку состояния национальной научной системы и уровня интеграционного потенциала. В связи с этим возникает необходимость разработки общих подходов к мониторингу и повышению информационной прозрачности, включая создание единой цифровой платформы обмена статистическими и аналитическими данными в рамках СНГ.

Таким образом, анализ социально-экономических, образовательных и научно-инновационных характеристик выявил выраженные различия в уровне развития государств — участников СНГ. Результаты исследования указывают на то, что лишь часть государств располагает условиями для полноценного участия в интеграционных научно-технологических проектах, тогда как другие сталкиваются

с дефицитом ресурсов, ограниченной инфраструктурой и слабой интеграцией в международные научные процессы.

Следующим этапом исследования стало формирование практико-ориентированной модели научно-технологического сотрудничества государств — участников СНГ (далее — модель). Предложенная модель отражает приоритетные направления сближения в научно-технологической сфере и структурирована по функциональным блокам, охватывающим основные аспекты кооперации — от аналитического сопровождения и организационно-управленческой поддержки до инфраструктурного взаимодействия, кадрового обеспечения, мониторинга и оценки результативности, финансовых механизмов и международной координации (рисунок 1).

Следует подчеркнуть, что концептуальное ядро модели базируется на четырех основополагающих принципах, обеспечивающих ее целостность, гибкость и стратегическую направленность в контексте межгосударственного взаимодействия.

Во-первых, принцип дифференцированного подхода ориентирован на адаптацию механизмов сотрудничества с учетом уровня развития и специфики каждой национальной научной системы. Это позволяет выстраивать адресные меры поддержки для государств с ограниченными возможностями, обеспечивая более равные условия участия в интеграционных инициативах.

Во-вторых, принцип взаимодополняемости ориентирован на формирование функционального партнерства, основанного на обмене уникальными компетенциями, научной инфраструктурой и кадровыми ресурсами, что позволяет усилить синергетический эффект межгосударственного взаимодействия.

В-третьих, принцип прозрачности и мониторинга предусматривает внедрение комплексных механизмов оценки результативности, подотчетности и управления в рамках совместных программ. Институционализированная система мониторинга способствует укреплению доверия между участниками и обеспечивает предсказуемость реализации кооперационных инициатив.

В-четвертых, принцип открытости и интеграции предполагает позиционирование СНГ как единого научного пространства на международной арене, участие в глобальных инициативах и партнерских платформах, что способствует расширению внешней кооперации



Рисунок 1. Модель научно-технологического сотрудничества государств – участников СНГ

и укреплению международной научной репутации.

Содержательная реализация модели детализирована по семи взаимосвязанным направлениям:

- аналитический блок включает разработку интеграционных индикаторов, проведение сравнительного анализа потенциала государств, формирование сценарных подходов и стратегических прогнозов развития сотрудничества;
- организационно-координационный блок направлен на создание межгосударственных структур управления, цифровых платформ взаимодействия и механизмов

согласования научно-исследовательских повесток;

- инфраструктурный блок охватывает развитие совместных научных центров, лабораторий, инновационных кластеров и систем коллективного доступа к уникальному научному оборудованию;
- образовательно-кадровый блок предполагает согласование образовательных стандартов, реализацию совместных программ подготовки и повышения квалификации научных кадров, а также развитие академической мобильности;
- финансовый блок предусматривает формирование устойчивой системы поддерж-

ки научно-технологического сотрудничества, включая создание специализированного фонда, разработку механизмов пропорционального и дифференцированного софинансирования, а также привлечение инвестиций со стороны частного сектора и международных организаций;

- мониторингово-оценочный блок обеспечивает разработку системы ключевых показателей эффективности, ведение цифровых реестров совместных проектов и внедрение аналитических инструментов поддержки управленческих решений;
- международный блок ориентирован на активное участие государств в глобальных научных и технологических инициативах, развитие научной дипломатии и расширение международного обмена знаниями, технологиями и компетенциями.

С учетом вышеизложенного, реализация модели позволяет достичь ряда стратегически значимых эффектов, направленных на усиление интеграционного взаимодействия в научно-технологической сфере. В их числе:

- обеспечение более полного и эффективного использования научного, кадрового и инфраструктурного потенциала государств за счет согласованных механизмов взаимодействия;
- формирование устойчивых межгосударственных исследовательских и образовательных платформ, способных обеспечивать воспроизводство компетенций и долгосрочное сотрудничество;
- расширение международного участия государств — участников СНГ в глобальных научных инициативах, включая участие в консорциумах, программах и партнерских проектах;
- укрепление научного и технологического суверенитета на уровне национальных систем посредством развития собственных научных школ, компетенций и снижения зависимости от внешних источников;
- преодоление фрагментарности научных усилий и формирование согласованных стратегий, обеспечивающих синхронизацию приоритетов и усиление координации в рамках общей научно-технологической политики СНГ.

В совокупности представленная модель закладывает основы для выстраивания устойчивой, сбалансированной и гибкой архитектуры межгосударственного взаимодействия, способ-

ной учитывать разнообразие национальных систем и обеспечивать поступательное развитие общего научно-технологического пространства.

Выводы и предложения. Обобщая результаты проведенного исследования, следует отметить, что формирование единого научно-технологического пространства СНГ требует перехода от разрозненных мер к системно организованной модели межгосударственного взаимодействия. На основе сравнительного анализа социально-экономических, образовательных и научно-инновационных характеристик и предложенной модели взаимодействия сформулированы следующие ключевые выводы:

- межгосударственные различия в уровне социально-экономического развития, научной инфраструктуры и образовательной среды обуславливают необходимость адаптивного и дифференцированного подхода к управлению научно-технологическим взаимодействием;
- лишь отдельные государства располагают ресурсами и инфраструктурой, необходимыми для выполнения координирующих функций в научной сфере, что обуславливает необходимость формирования механизмов коллективного доступа к исследовательским возможностям и инфраструктурным компонентам;
- разработанная модель включает семь взаимосвязанных функциональных блоков, формируя целостную архитектуру взаимодействия, охватывающую все ключевые направления интеграции — от аналитического сопровождения и организационного управления до международной координации;
- заложенные в модель принципы дифференцированности, взаимодополняемости, прозрачности и открытости обеспечивают ее адаптацию к потенциалу каждого государства, создавая предпосылки для выравнивания условий участия в интеграционных научно-технологических проектах и повышения согласованности кооперационных механизмов;
- реализация разработанной модели формирует основу для перехода от разрозненных инициатив к целостной и согласованной системе научно-технической кооперации государств — участников СНГ.

Учитывая выявленные факторы и опираясь на разработанную модель, представляется це-

лесообразной реализация следующих направлений развития межгосударственного научно-технологического сотрудничества в рамках СНГ.

1. Создать эффективную постоянно действующую координационную структуру научно-технологического сотрудничества СНГ, отвечающую за согласование приоритетов, сопровождение программ и методологическую поддержку интеграционных инициатив.
2. Разработать цифровую платформу научного взаимодействия СНГ, включающую базы данных исследовательской инфраструктуры, интеграционные индикаторы, инструменты аналитики и мониторинга, а также сервисы поддержки совместных проектов.
3. Учредить фонд поддержки научно-технологического сотрудничества, реализующий механизмы паритетного и дифференцированного софинансирования, а также привлекающий инвестиции от международных организаций и частного сектора.
4. Сформировать сеть межгосударственных исследовательских и образовательных платформ, ориентированных на приоритетные направления: цифровую трансформацию, биотехнологии, энергетические технологии, агроэкологические исследования и медицинскую науку.
5. Внедрить систему мониторинга и оценки эффективности, обеспечивающую всесторонний анализ реализации совместных научно-технологических инициатив, достигнутых результатов межгосударственного взаимодействия и совокупного интеграционного эффекта.

Литература

1. В СНГ утверждена Концепция научно-технического и технологического сотрудничества [Электронный ресурс] / Исполнительный комитет СНГ. — Режим доступа: https://eccis.org/news/24300/v_sng_utverzhdjena_koncepcija_nauchno-tehnicheskogo_i_tehnologicheskogo_sotrudnichestva. — Дата доступа: 11.03.2025.
2. Рейтинг стран мира по численности населения [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/world-population>. — Дата доступа: 11.03.2025.

3. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/gross-domestic-product-ranking>. — Дата доступа: 11.03.2025.

4. Рейтинг стран мира по уровню валового национального дохода на душу населения [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/gross-national-income-ranking>. — Дата доступа: 11.03.2025.

5. Рейтинг стран мира по индексу глобализации KOF [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/kof-globalization-index>. — Дата доступа: 11.03.2025.

6. Рейтинг стран мира по уровню расходов на образование [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/global-education-expenditure>. — Дата доступа: 11.03.2025.

7. Рейтинг стран мира по индексу уровня образования [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index>. — Дата доступа: 11.03.2025.

8. Рейтинг стран мира по индексу инноваций [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index>. — Дата доступа: 11.03.2025.

9. Уровень расходов на НИОКР в странах мира [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/research-and-development-expenditure>. — Дата доступа: 11.03.2025.

10. Рейтинг стран мира по количеству патентов [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/world-patent-ranking>. — Дата доступа: 11.03.2025.

11. Рейтинг стран мира по индексу развития информационно-коммуникационных технологий [Электронный ресурс] / Интернет-издание «Центра гуманитарных технологий». — Режим доступа: <https://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index>. — Дата доступа: 11.03.2025.

Статья поступила в редколлегию: 19.05.2025 г.

Эволюция управленческой деятельности к цифровизации

Перепелица Людмила Анатольевна,
*аспирант кафедры менеджмента,
преподаватель кафедры менеджмента,
Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники
(г. Минск, Беларусь)*

Научная статья посвящена исследованию происхождения и эволюции менеджмента, взаимосвязи между теоретическими основами и его практическими проявлениями. В работе приведен обзор существующих концептуальных подходов, проведен систематизированный анализ эволюции понятия и динамики изменений определения управленческой деятельности в историческом формате. Рассматриваются основные параметры и характерные особенности процесса управления на каждом этапе исторического развития. Определены факторы цифровой трансформации менеджмента в условиях современного развития экономики.

This article is dedicated to the study of the evolution of management, exploring the relationship between theoretical foundations and their practical manifestations. In the presented work an overview of the conceptual approaches to the investigated category is provided, a systematic analysis of the concept evolution and dynamics of the definition changes in a historical context is presented. The main parameters and characteristics of managerial activities at each stage of historical development are examined. The factors of the management digital transformation process in the context of the economy contemporary development are defined.

Введение. Процесс исторического развития человечества и смена общественных формаций создавали предпосылки для появления новых форм организации человеческого бытия. В ответ на потребности общества в координации и контроле появлялись концепции и практики управления, которые адаптировались под изменяющиеся условия социума и экономики. Эти практики стремились удовлетворить требования различных исторических периодов — от первобытного устройства до сложных систем современных организаций. Со сменой эпох, форм организаций и человеческого труда менялась и система взглядов на понятие и определение управленческой деятельности, отражая адаптацию управленческих практик к изменениям социума и технологий. Управление играло значимую роль как в практической области жизнедеятельности людей, так и в развитии научной мысли.

Изучение генезиса определения категорий «управление» и «менеджмент» представляет

собой ключ к пониманию процесса трансформации управленческих теорий и практических методов от архаичных форм до цифровых экосистем, позволяет глубже понять изменения в обществе, способствует более глубокому анализу формирования современных методов взаимодействия между индивидом и системой, что является особенно актуальным в условиях динамичного мирового развития.

В статье предложена интегративная модель эволюции управленческой деятельности. На основе проведенного исторического анализа от античных практик до современных цифровых трансформаций автором разработан комплексный подход периодизации и систематизации эволюции управленческой деятельности от древних цивилизаций до цифровой эпохи. Продемонстрирована преемственность трансформации ключевых принципов управленческой деятельности в процессе исторического развития, на основе которой разработан авторский подход к хронологизации управлен-

ческих революций, систематизации факторов и тенденций развития цифрового менеджмента. Предложено определение цифрового менеджмента, дополняющее уже существующие концепции.

Основная часть. Под историей управленческой деятельности следует понимать возникновение, развитие и смену систем управления в конкретных исторических условиях. Управление как категория представляет собой результат многовекового развития человечества. С зарождения социума в нем присутствуют субъекты, объекты и элементы управленческой деятельности. Субъектами принято считать людей, общины или общество в целом; объекты — это ресурсы, условия внешней среды, цели и задачи общества, правила взаимодействия и совместной деятельности; основные элементы управленческой деятельности — инструменты и технологии деятельности. Наличие перечисленных данных обусловило необходимость появления управления как специфического вида деятельности.

Следует отметить, что в экономическом обществе существуют различные мнения относительно значения терминов «управление» и «менеджмент», особенно в русскоговорящей среде. Это обусловлено тем фактором, что в русском языке с семантической точки зрения данные категории имеют различия. Термин «управление» считается более широким понятием, применимым к любым системам (техническим, социальным, государственным), «менеджмент» рассматривается как более узконаправленный, заимствованный из англоязычной традиции и относящийся к управлению организациями, проектами, персоналом в экономической сфере. С позиции культурно-исторического контекста в русском языке категория «управление» имеет более универсальный характер, включая не только экономику, но и технику, политику, в то время как «менеджмент» ассоциируется с западной моделью бизнес-администрирования. Есть и академическое различие: в некоторых исследованиях «менеджмент» трактуют как прикладную дисциплину, ориентированную на эффективность и прибыль, тогда как «управление» может включать теоретические и философские аспекты (например, кибернетика, теория систем).

Современный мир движется к синтезу управленческих парадигм. Несмотря на терминологические различия в русском языке, в международном масштабе термин «менедж-

мент» является универсальным. Формирование интернациональных стандартов управления в международных организациях, глобализация бизнес-практик, цифровая конвергенция и создание единого цифрового языка, гибридизация моделей, интегрирующая транскультурные практики, — факторы, которые стирают терминологические различия сегодня. Мировая управленческая мысль постепенно унифицирует подходы. В современной управленческой практике доминирует гибридная модель. Именно поэтому в данной работе значения категорий «управление» и «менеджмент» применяются как синонимичные и взаимозаменяемые. Однако контекстно акцентируется: категория «управление» используется в историческом анализе до момента исторического появления термина «менеджмент».

Корни истории управленческой деятельности как особого научного знания восходят к древним цивилизациям, когда необходимость управления ресурсами, трудом и общественными процессами стала очевидной. Первые упоминания об организациях и способах внутреннего взаимодействия датируются несколькими тысячелетиями до н.э. Так, в Древнем Египте и Месопотамии уже существовали формы организации труда, основанные на централизованном управлении, что позволило эффективно строить пирамиды и осваивать ирригационные системы. Параллельно в античной Греции и Риме формировались первые идеи о лидерстве и управлении. В мировом экономическом сообществе существуют различные мнения относительно классификационных подходов в истории развития категории «управление» и ее основных этапов. В настоящее время хронологическую последовательность этапов развития управленческой деятельности принято рассматривать в зависимости от того, что берется за основу периодизации. Выделяют несколько основных классификационных подходов периодизации: хронологический, цивилизационный, формационный, технологический и страновой. Рассмотрим некоторые из них.

В исследованиях американских ученых Джеймса Бернхэма, Питера Фердинанда Друкера, а также историка менеджмента Роджера Ходжеттса формирование концепции категории «управление» как вида деятельности предлагается рассматривать в рамках смены исторических этапов, сложившихся в результате управленческих революций [1–3]. Под

управленческой революцией авторы понимают переход от одного качественного состояния управления к другому.

1. Первая управленческая революция — религиозно-коммерческая. Датируется III тыс. до н.э. на территории Шумерии в Южной Месопотамии (современный Ирак). Шумерские жрецы, соблюдая ритуальные почести, отказываются от жертвоприношений и переходят на взимание дани продуктами, которые накапливаются и снова обмениваются. Таким образом формируется каста жрецов, обязанностями которых становится ведение и регистрация торговых операций, налогов, распределение бюджета, организация строительства и т.д. Так древнее население шумеров стало осуществлять коммерческие операции при помощи посредников, вести деловую документацию, бухгалтерские счета, осуществлять планирование, снабжение и контроль.
2. Вторая управленческая революция — светско-административная. Ходжеттс связывает начало данного этапа с деятельностью вавилонского правителя Хаммурапи (1792–1750 гг. до н.э.). Будучи талантливым полководцем, Хаммурапи завоевывает обширные земли. В попытке организовать эффективную систему управления своей империей, он целенаправленно работает над созданием образа «заботливого покровителя народа», в результате чего возникает знаменитый свод Хаммурапи, содержащий 285 законов управления государством. Ходжеттс считает, что таким образом была создана первая система администрирования, базирующаяся на светской манере управления, зародились основы лидерского стиля и методов мотивации поведения. Это послужило началом очередного исторического этапа в развитии понятия «управление», в котором управленческая деятельность стала рассматриваться под призмой светско-административного направления.
3. Третья управленческая революция — производственно-строительная. Начало нового этапа развития концепции «управление» связано с правлением царя Навуходоносора II в Вавилоне (605–562 гг. до н.э.). Согласно собственным строительным записям Навуходоносора, а также торговым, юридическим и административным документам времен его правле-

ния, была получена информация о систематизированном усовершенствовании организации труда, которое впервые было предложено и внедрено правителем на текстильных фабриках и зернохранилищах. Авторы концепции управленческих революций предлагают рассматривать данный исторический эпизод в качестве точки отсчета новой эры формирования категории «управления».

4. Четвертая управленческая революция — капиталистическая революция. Великая индустриальная революция, датируемая XVII–XVIII вв., послужила стимулом для развития капитализма на территории Европы и оказала существенное влияние на формирование нового понимания управленческой деятельности, становление новых подходов к теории и практике. Появление диверсификационной системы собственности (совместных (долевых) владельцев капитала, наемных руководителей и т.д.) ускорило процесс развития промышленности и стало платформой для преобразования менеджмента. Результатом данных процессов стало отделение управленческой деятельности от производства и капитала и формирование профессионального менеджмента как отдельного класса.
5. Пятая управленческая революция — промышленная, менеджерская или бюрократическая революция. Принято считать, что концепция бюрократии послужила основой для изменений в области управления и стала толчком для пятой революции, начавшейся в XX в. Основными результатами данного этапа развития менеджмента считаются формирование крупных иерархических структур, разделение управленческого труда, введение норм и стандартов для определения должностных обязанностей и ответственности управленцев. Таким образом, пятая управленческая революция символизирует собой становление управленческой деятельности как самостоятельной области человеческих знаний.

Приведенная классификация управленческих революций позволяет систематизировать периоды появления новых тенденций и концептуальных изменений в формировании и развитии теоретических и практических подходов к управлению в хронологическом порядке, проследить изменения в определении

управленческой деятельности и становление менеджмента как науки.

Согласно теории российского ученого Н.Б. Кирилловой, управление всегда существовало и существует в трех сферах человеческого социума: политической, экономической и оборонительной [4]. В своих трудах Н.Б. Кириллова определила несколько периодов развития теории и практики управленческой деятельности:

- древний период (9–7 тыс. лет до н. э. — XVIII в. н. э.);
- индустриальный период (1776–1890 гг.);
- период систематизации (1856–1960 гг.);
- информационный период (1960 г. — по настоящее время).

В развитие теории Н.Б. Кирилловой рассмотрим более детально наиболее важные этапы эволюции категории «управление».

Древний период. Основоположниками учения об управленческой деятельности принято считать представителей именно древнего периода. Одним из первых сформулировал понятие «управления» древнегреческий философ Сократ (470–399 год до н.э.). В своих учениях он определил управление как особую сферу деятельности, считая, что искусство управления не дается человеку само собой, а приобретается посредством личного опыта и обучения. Сократ впервые сформулировал и четко определил характеристики управленческой деятельности: наличие единых способностей, знаний и умений в управлении одним домом позволит управлять и государством. Основным принципом эффективности управленческой деятельности Сократ считал идею универсальности управления: главное в управлении — поставить нужного человека на нужное место и добиться выполнения поставленных задач. В дальнейшем его ученики, древнегреческие философы и мыслители Платон и Ксенофонт, в своих трудах продолжили и развили управленческую идею Сократа.

Древнегреческий философ Платон (Plato) (428–348 гг. до н.э.) в своем диалоге «Политикос» (The Statesman) и в последующих работах «Государство» и «Законы» сформулировал понятие общества как высшую форму организации человечества, объединенных единством целей и норм. В своих трудах он описывает теорию идеального государства, где правление осуществляется философами-правителями, а члены общества делятся на три класса в зависимости от их способностей и ро-

лей: стражей, воинов и производителей. Таким образом, Платон одним из первых ввел понятие управления государством и обществом и определил его концепцию, впервые проанализировал и структурировал общество на основе способностей и природных склонностей каждого индивидуума, сформулировал необходимость горизонтального разделения труда, сделал попытку разграничить функции органов управления [5].

Ксенофонт (430–354 гг. до н.э.) — древнегреческий писатель, историк, философ, талантливый полководец, современник Платона — в произведении «Киропедия» (др.-греч. «Воспитание Кира») в IV в. до н. э. подробно структурировал и описал управленческий опыт персидского царя Кира Великого, впервые выделив ключевые принципы лидерства и методы руководства. Ксенофонт первым выдвинул идею необходимости выяснения причин, побуждающих людей к действию (мотивации). Ученые до сих пор оспаривают первенство идеи, полагая, что произведение Ксенофонта могло быть написано в ответ на «Государство» Платона, или наоборот. Но вот труд Платона «Законы» был создан уже со ссылками на «Киропедию» Ксенофонта.

Трактат «Киропедия» явился уникальным произведением, имеющим успех сквозь века и дающим основу для дальнейшего развития научной мысли. Такие известные мыслители, философы, государственные деятели различных эпох, как Марк Тулий Цицерон, Юлий Цезарь, Ж.-Ж. Руссо, Дж. Свифт, Ф. Бэкон, Б. Франклин, Т. Джефферсон и др., считали «Киропедию» Ксенофонта основой и признавали ее важность для формирования концепций лидерства и управления, а также в изучении человеческой природы и этических принципов, необходимых для успешной управленческой деятельности.

Древнегреческий философ Аристотель (384–322 гг. до н.э.), ученик и последователь Платона, в своих трудах «Политика» и «Этика Никомахова» заложил основы учения о домохозяйстве, в рамках которого указывал на необходимость разработки «господской науки», обучающей рабовладельцев навыкам общения с рабами, искусству управления ими. Аристотель исследовал роль правителя и механизмы управления, анализировал различные формы правления (монархию, аристократию, демократию), формулируя принципы справедливости управленческой деятельности [6]. Работы Аристотеля впоследствии оказали

значительное влияние на развитие социологических и политических исследований управления как самостоятельной деятельности.

Древнеримский политик, философ, оратор Марк Туллий Цицерон (106–43 гг. до н.э.) в работе «De republica» (итал. «О государстве»), написанной в I веке до н.э., рассматривает понятие управленческой деятельности в контексте политической философии и организации государственной власти [7].

Никколо Макиавелли (1469–1527), итальянский философ и политолог, в трактате «Государь» (от итал. «Il Principe», встречается перевод «Князь»), изданном в 1532 г., продолжил исследования концепции власти и управления государством [8]. Автор предложил ряд новаторских идей, сосредоточенных на прагматизме управленческой деятельности, определил важность ее централизации, определил принципы и критерии эффективности управления в социально-экономическом аспекте. Его трактовка концепции и систематизация сведений об управлении были фундаментальными для того времени.

Фрэнсис Бэкон (1561–1626), английский философ, историк, государственный деятель, внес значительный вклад в становление и развитие теории управления в своих трудах «Опыты, или Наставления нравственные и политические», «О достоинстве и приумножении наук», «Новая Атлантида» [9]. В них автор впервые разработал и предложил системный подход к изучению управленческой деятельности, выделив такие элементы, как планирование, организация, контроль и координация. Идеи Фрэнсиса Бэкона об использовании систематического знания, основывающегося на принципах использования логики и эмпирических методов принятия управленческих решений, значительной роли информации и коммуникации, принципах разделения труда и значимости этики управления, явились научной основой для дальнейшего формирования классических подходов к понятию управления.

Работы и теории этих и других мыслителей древнего периода являются наглядным примером развития и изменений определения термина «управление» в историческом формате. Их работы внесли значительный вклад в изучение исследуемой категории, помогли понять ее глубинную суть, а также сформировать в дальнейшем современную концепцию управленческой деятельности.

Индустриальный период. Следующим историческим этапом развития понятия управленческой деятельности определен индустриальный период. Он связан с промышленной революцией XVIII–XIX вв., временем возникновения крупных организаций в сфере промышленного производства, банковского дела, биржевой торговли, сельского хозяйства. Наиболее ярким представителем этого периода принято считать Адама Смита (1723–1790) — шотландского экономиста, философа, основоположника экономической теории как науки. Особый вклад в развитие теории категории «управление» внес его трактат «Исследование о природе и причинах богатства народов» (от англ. «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations»), опубликованный в 1776 г. в Лондоне [10]. Он стал основой для современного понимания закономерностей развития экономики. В нем автор впервые провел системный анализ и сформулировал концепцию разделения труда, дал характеристику обязанностей, определил связь экономического развития с действующими в человеческом обществе силами и закономерностями.

Английский философ, социолог Роберт Оуэн (1771–1858) первым ввел идеи гуманизма управления, призывая к улучшению условий труда и быта [11]. Оуэн считал необходимым обучение рабочего класса. Именно его идеи явились основополагающими для движения «Великого национального союза профессий», который в дальнейшем стал прототипом современных профсоюзов.

Чарльз Бэббидж (1791–1871), английский математик, изобретатель, совершил переворот в теории и практике управленческой деятельности в 1833 г. [12]. Он разработал проект универсальной вычислительной машины — прообраза современной цифровой вычислительной техники. Благодаря этому техническому инструменту процесс принятия управленческих решений стал более обоснованным и оперативным.

Период систематизации основан на проведении научных исследований по проблемам управления. Основной характеристикой этого этапа является формирование новых направлений и школ, которые в дальнейшем изменят научный взгляд на процесс управленческой деятельности. Именно в этот период в конце XIX в. появляется термин «менеджмент» (от англ. management). Необходимо уточнить, что термин произошел от француз-

ского слова *management*, которое изначально переводилось как «управление домашним хозяйством» или «хозяйственная деятельность» и обозначало экономное и старательное ведение домашнего хозяйства, бережное обращение со средствами и предметами труда. Позднее термин *management* использовался в более широком смысле, стал применяться для обозначения организационного управления, как процесс руководства и контроля за деятельностью группы людей или организации. Существует мнение, что самое раннее письменное упоминание термина «менеджмент» в литературе, посвященной теме управления, опубликовано в 1866 г. в работе британского экономиста и писателя Джеймса Дантона «Теория и практика коммерции». В своих исследованиях Дантон использовал термин *management* для описания процессов организации и управления бизнесом. Некоторые исследователи считают, что именно Дантон первым использовал термин «менеджмент» в контексте, близком к современному пониманию.

Однако авторство концептуального оформления определения «менеджмент» принадлежит американскому инженеру и философу Фредерику Уинслоу Тейлору. В своей монографии «Принципы научного менеджмента» («*The Principles of Scientific Management*»), опубликованной в 1911 г., Фредерик У. Тейлор впервые вводит и дает определение термину «менеджмент» как ключевому понятию для обозначения целенаправленной деятельности по управлению предприятием. Фредерик У. Тейлор также считается основоположником становления менеджмента как области научных знаний и самостоятельной дисциплины благодаря своей разработке системного подхода — подхода «научного управления» (*scientific management*) [13].

Идеи Фредерика У. Тейлора положили начало формированию различных направлений, известных как школы менеджмента в 1920–1930-х гг. Достижения представителей основных школ менеджмента представляют собой существенный вклад в развитие и совершенствование современного определения концепции и понимания категории «управления».

Систематизированная информация о представителях школ менеджмента, времени и стране их возникновения, ключевых факторах и концепциях представлена в таблице 1.

Информационный период, начавшийся в 1960-е гг. и продолжающийся по настоящее время, характеризуется эволюцией развития

информационных и коммуникационных технологий, тенденциями глобализации, интеграции и интернационализации различных областей профессиональной и общественной жизни современного общества. Создание и широкое применение прорывных цифровых технологий, бурное развитие средств массовой коммуникации, построение информационных связей глобального характера, широкое использование социальных сетей, виртуальной реальности и искусственного интеллекта изменили процесс принятия управленческих решений. Именно в этот период появляются системный, ситуационный и процессный подходы управления.

Систематизированная информация о возникновении системного, ситуационного и процессного подходов в хронологическом порядке, их представителях, ключевых принципах, концепциях и характеристиках представлены в таблице 2.

В современном мире такие процессы, как появление и широкая интеграция цифровых технологий, глобализация рынков, демографические и экологические изменения, социальные движения, создают сложную динамику, влияя на формирование новых реалий. Создание и применение прорывных цифровых технологий, бурное развитие средств массовой коммуникации, построение информационных связей глобального характера, широкое использование социальных сетей, виртуальной реальности и искусственного интеллекта стали частью повседневности. Процесс цифровизации является новым этапом развития общества и мощным двигателем экономического роста в мире. Среднесрочные и долгосрочные тенденции развития мировой экономики и человечества в целом тесно связаны с цифровой трансформацией. Преобразования, обусловленные цифровизацией, являются необходимым условием и инструментом для смены традиционной концепции развития общества. Для эффективного управления экономическими процессами важным аспектом становится такой фактор, как цифровизация экономики.

Являясь неотъемлемой частью нашего существования, цифровая экономика продолжает стремительно развиваться, коренным образом изменяя нашу жизнь. Цифровая (электронная) экономика рассматривается мировым научным сообществом как движущая сила экономического роста, способная привести к значительным экономическим сдвигам и оказать влияние на структурные элементы бизнеса,

Таблица 1. Школы менеджмента

Школа менеджмента, время возникновения	Представители, страна возникновения	Ключевые факторы	Концепции и принципы	Характеристики
Школа научного управления (1885–1920 гг.)	Фредерик У. Тейлор, Л. Гилберт, Г. Гантт, Д. Франк, Г. Форд, Г. Эмерсон (США)	Использование научного анализа, совершенствование использования рабочего времени и методов выполнения работы	Концепция научного управления: принцип повышения эффективности на основе факторов времени, движения, социально-культурной направленности	Научное изучение каждого вида трудовой деятельности, отбор работников на основе научных критериев, сотрудничество администрации и рабочих, равномерное и справедливое распределение обязанностей
Классическая / административная школа (1920-е гг.)	Фредерик У. Тейлор, Анри Файоль, Макс Вебер, Джеймс Муни, Л. Урвик др. (США)	Научный систематизированный подход к управлению, разработка принципов и функций управления	Концепция административного управления: принцип рациональной организации. Бюрократическая модель	Ориентация на повышение эффективности, акцент на разделение труда и специализацию, иерархическая структура управления
Школа человеческих отношений (1930-е гг.)	Мери П. Фоллет, Элтон Мейо, Абрахам Маслоу, Дуглас МакГрегор и др. (Франция)	Человеческий фактор в управлении: власть, этика, лидерство, производительность труда персонала	Концепция управления с позиции психологии и человеческих отношений: принцип мотивации и удовлетворенности работников, групповая динамика лидерства	Внимание к социальным и психологическим аспектам, улучшение условий труда и взаимоотношений, расширение участия работников в процессе принятия управленческих решений
Количественная школа / Школа науки управления (1950-е гг.)	Р. Акофф, Л. Фон Берталанфи, С. Бир, Д. Гольдбергер, Ф. Форстер, Р. Люс, Л. Клейн и др. (США, Великобритания)	Применение количественных методов обоснования управленческих решений, внедрение математических и статистических методов	Концепция управления науки о поведении: принцип моделирования управленческих процессов, использование компьютерных технологий	Ориентация на научный анализ данных, разработка математических моделей принятия решений, применение количественных методов для повышения эффективности управленческой деятельности

Источник: разработка автора

рынок труда и образ жизни людей. По мнению белорусского ученого, профессора, доктора экономических наук Беляцкой Т.Н., электронную экономику следует рассматривать как эволюционную стадию развития экономической системы (следующую за традиционной и индустриальной), основным фактором роста которой становится конвергенция ИКТ и иных отраслевых технологий, порождающую новую отрасль — электронный бизнес [15–17].

Очевидно, что изменения, происходящие на данном этапе экономического развития общества, неразрывно связаны с процессом трансформации управленческой деятельности, по-

скольку менеджмент является основополагающей категорией экономики и представляет собой многогранный комплексный процесс. Сложно переоценить значимость менеджмента в условиях текущих тенденций глобализации мировой экономики, роста уровня рыночной конкуренции, ускорения интеграционных процессов производства и сбыта продукции.

Традиционно задачей менеджмента принято считать эффективное и рациональное достижение стратегических целей компании посредством выполнения основных функций: планирования, организации, руководства, мотивации и контроля организационных ресурсов [18]. Однако в современных условиях tradi-

Таблица 2. Системный, ситуационный и процессный подходы

Время возникновения	Представители, страна возникновения	Ключевые принципы	Концепции	Характеристики
Системный подход (1950-е гг.)	Людвиг фон Берта-ланфи, Кеннет Боулинг, Уолтер Бакли и др. (США, Германия)	Организация как открытая система	Взаимосвязь элементов системы. Холистическое видение организации	Рассмотрение организации как целостной системы, анализ взаимодействия подсистем, адаптация к изменениям внешней среды
Ситуационный подход (1960-е гг.)	Фред Фидлер, Джеймс Томпсон, Пол Лоуренс и др. (США)	Эффективность управления зависит от ситуации	Адаптация управленческих подходов к контексту ситуации. Гибкость и ситуативность в принятии управленческих решений	Отсутствие универсальной модели управления, анализ внешних и внутренних факторов, ситуативная адаптация
Процессный подход (1970-е гг.)	Питер Друкер, Майкл Портер, Джеймс Харрингтон и др. (США, Великобритания)	Управление как серия взаимосвязанных процессов	Ориентация на бизнес-процессы и их оптимизацию. Постоянное улучшение и управление изменениями	Фокус на сквозные бизнес-процессы, применение инструментов и методов улучшения процессов, создание ценности для клиента

Источник: разработка автора

ционная парадигма процесса управления требует ряда изменений. Сегодня для эффективного достижения обозначенных целей необходимо управление, основанное на внедрении и широком применении передовых цифровых технологий. Современные цифровые инструменты позволяют компаниям более точно оценивать риски и управлять ресурсами, автоматизировать бизнес-процессы, менять стандарты аналитики и прогнозирования, способствуют повышению эффективности коммуникации и сотрудничества. Цифровые инструменты выступают одновременно как катализатор и средство цифровой трансформации менеджмента. Сегодня использование облачных вычислений (Cloud Computing), больших данных (Big Data), интернета вещей (IoT), искусственного интеллекта (ИИ), автоматизации роботизированных процессов (RPA) и других цифровых технологий является мировым стандартом управленческой деятельности.

На основе исследований, проведенных автором в научной статье «Развитие содержания категории «цифровой» в контексте современного менеджмента», можно утверждать, что «изменения в развитии телекоммуникационных и информационно-компьютерных технологий, их взаимопроникновение и взаимодействие являются базой для создания инновационных бизнес-моделей, которые проникают во

все сферы экономической жизни общества, привнося качественно новые структурные изменения» [18]. Сегодня синергия менеджмента и цифровых инструментов является необходимым условием для оптимизации внешних и внутренних процессов организации, создания новых инновационных бизнес-моделей, повышения конкурентоспособности и эффективности. В условиях современного развития общества цифровизация менеджмента является стратегически важным для обеспечения дальнейшей успешной деятельности в условиях цифровой трансформации экономики, означает успешный переход от нынешнего этапа развития к желаемому будущему состоянию.

Заключение. Управленческая деятельность, являясь базисной категорией экономики, играет ключевую роль и является фундаментальным движущим фактором для достижения высоких показателей уровня благосостояния граждан страны и развития общества в целом.

Представленный в статье системный анализ генезиса и трансформации понятия управленческой деятельности в историческом формате дает более глубокое понимание специфических особенностей управления на каждом этапе исторического развития. Комплексный подход в изучении эволюции исследуемой категории, охватывающий трансформации от древних управленческих практик до совре-

менных прогрессивных цифровых решений, способствует формированию более целостного представления о сути менеджмента сегодня, его роли в процессах общественной жизни.

Литература

1. Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. — М.: Фаир-пресс, 1998. — Т. 288. — С. 2.
2. Burnham, James. The Managerial Revolution: What is Happening in the World / James Burnham. — John Day Company, 1941. — 214 p.
3. Hodgett, Richard M. Management: Theory, process a. practice / Richard M. Hodgetts. — 4 ed. — Orlando etc.: Acad. press college div., Cop. 1986. — XIV, 738 p.
4. Кириллова, Н.Б. Менеджмент социокультурной сферы. — Екатеринбург: УрФУ, 2012. — С. 6, 7, 84.
5. Plato's Politicus (Statesman). Perseus Digital Library. Gregory R. Crane. Perseus Collection Greek and Roman Materials. — Tufts University, November 22, 2022 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.perseus.tufts.edu/hopper>. — Date of access: 18.11.2024.
6. Politics by Aristotle. Preseus Digital Library. Gregory R. Crane. Perseus Collection Greek and Roman Materials. — Tufts University, November 22, 2022 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.perseus.tufts.edu/hopper>. — Date of access: 18.11.2024.
7. De republica by Cicero at The Latin Library. Perseus Digital Library. Gregory R. Crane. Perseus Collection. Greek and Roman Materials. — Tufts University, November 22, 2022 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.perseus.tufts.edu/hopper>. — Date of access: 18.11.2024.
8. Никколо Макиавелли. Государь. Рассуждения на первые три книги Тита Ливия. — С.-Петербург: Типография Тиблина и Ко., 1869.
9. Фрэнсис Бэкон и принципы его философии / Фрэнсис Бэкон: Сочинения в двух томах / Сост., общая ред. и вступит. статья А.Л. Субботин (пер. Н.А. Федорова, Я.М. Боровского). — М.: АН СССР, Ин-т философии, изд-во соц.-эк. лит-ры «Мысль», 1971. — Т. 1. — С. 5–55. — 590 с.
10. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Книга]. — Т. 2 / А. Смит. — М.; Ленинград: Соцэкгиз. Ленингр. отд-ние, 1935. — 475 с.
11. Блауг, М. Оуэн, Роберт. 100 великих экономистов до Кейнса / Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. — СПб.: Экономикс, 2008. — 352 с.
12. Babbage, Charles. Economy of Manufactures and Machinery / Goldstine, Herman H. (1972) // The Computer: from Pascal to von Neumann. Princeton University Press. — ISBN 0-691-02367-0.
13. Frederick Winslow Taylor. The Principles of Scientific Management (1911) — UK: Harper & Brothers, New York, NY, USA and London. — 1911. — Ch. 2. — P. 74.
14. Fayol, H. Industrial and General Administration. — Geneva: International Manag. Inst., 1930.
15. Беляцкая, Т.Н. Концепция электронной экономики / Т.Н. Беляцкая // Электронная экономика: теория, модели, технологии / Т.Н. Беляцкая [и др.]; под общ. ред. Т.Н. Беляцкой, Л.П. Князевой. — Минск, 2016. — С. 5–10.
16. Беляцкая, Т.Н. Методологические основы управления электронной экономической системой / Т.Н. Беляцкая // Азимут науч. исслед.: экономика и упр. — 2018. — № 2. — С. 52–55.
17. Беляцкая, Т.Н. Управление электронной экономикой / Т.Н. Беляцкая // Наука и инновации. — 2018. — № 5. — С. 49–55.
18. Перепелица, Л.А. Развитие содержания категории «цифровой» в контексте современного менеджмента / Л.А. Перепелица // Лидерство и менеджмент. — 2023. — Том 10. — № 4. — С. 1143–1158. — doi: 10.18334/lim.10.4.119484.
19. Перепелица, Л.А. Теоретические аспекты цифровой трансформации менеджмента / Л.А. Перепелица // Сацьяльна-эканамічны і прававы даследаванні. — БИП-Университет права и социально-информационных технологий. — 2024. — № 1. — С. 126–133.
20. Перепелица, Л.А. Менеджмент предприятия в условиях цифровизации экономики / Л.А. Перепелица // Сб. научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции «Право. Экономика. Социальное партнерство» 27 апреля 2023 г. / Международный университет «МИТСО». — Минск, 2023. — С. 587–591.

Статья поступила в редколлегия: 21.05.2025 г.

Стратегии развития электронного бизнеса и электронной коммерции в арабском мире

Аль-Чаллаби Саад Хади Манхал,
*аспирант экономического факультета,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

Карачун Ирина Андреевна,
*кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой цифровой экономики,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье исследуются тенденции развития электронного бизнеса и электронной коммерции в арабском мире, анализируются ключевые факторы, препятствия и стратегии цифровой трансформации. На основе статистических данных и сравнительного анализа выделены этапы эволюции электронной коммерции, модели взаимодействия участников рынка, а также региональные особенности стран Персидского залива. Особое внимание уделено роли государственных программ, направленных на преодоление цифрового разрыва и интеграцию в глобальную экономику. Результаты исследования демонстрируют значительный потенциал арабского региона в контексте роста электронной коммерции, однако указывают на необходимость совершенствования инфраструктуры, законодательной базы и повышения цифровой грамотности населения.

The article examines the development trends of e-business and e-commerce in the Arab world, analyzes key factors, obstacles and strategies for digital transformation. Based on statistical data and comparative analysis, the stages of e-commerce evolution, models of interaction between market participants, as well as regional characteristics of the Persian Gulf countries are highlighted. Particular attention is paid to the role of government programs aimed at overcoming the digital divide and integrating into the global economy. The results of the study demonstrate the significant potential of the Arab region in the context of e-commerce growth, but indicate the need to improve infrastructure, legislative framework and increase digital literacy of the population.

Введение. Электронный бизнес и электронная коммерция стали катализаторами глобальных экономических изменений, сокращая географические и временные барьеры, усиливая конкуренцию и формируя новые модели взаимодействия. Для арабских стран, стремящихся диверсифицировать экономику и снизить зависимость от нефтяного сектора, цифровая трансформация представляет стратегический приоритет. Однако развитие электронной коммерции в регионе сталкивается с рядом структурных ограничений: слабая инфраструктура, низкий уровень доверия к онлайн-транзакциям, недостаточная законодательная база.

Цель исследования — анализ текущего состояния и стратегий развития электронной коммерции в арабском мире, оценка перспектив интеграции в глобальную цифровую экономику. Научная новизна работы заключается в систематизации данных по странам Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) и выявлении ключевых различий между арабским регионом и Евросоюзом.

Электронный бизнес и электронная коммерция: ключевые различия и определения

Электронная коммерция (e-commerce) — это процесс покупки и продажи товаров или

услуг через интернет с использованием цифровых платформ, таких как веб-сайты, мобильные приложения или системы электронных платежей [1]. В сферу e-commerce также входят сопутствующие операции: логистика, доставка и управление клиентским сервисом. Например, интернет-магазины (Amazon, Alibaba) позволяют предприятиям расширять географию продаж и привлекать международную аудиторию, что особенно важно для компаний с физическим присутствием.

Электронный бизнес (e-business) — более широкое понятие, охватывающее все виды деловой активности, осуществляемой в цифровой среде [2]. Помимо продаж, e-Business включает:

- управление онлайн-маркетингом (email-рассылки, SEO);
- контроль запасов и цепочек поставок;
- администрирование веб-ресурсов (CMS-системы);
- взаимодействие с клиентами через форумы или мобильные приложения.

Различия между e-commerce и e-business

1. Масштаб: e-commerce является частью e-business, фокусируясь исключительно на торговых операциях.
2. Цель: e-commerce направлена на генерацию прибыли через продажи, тогда как e-business оптимизирует все бизнес-процессы, включая внутренние коммуникации и аналитику.
3. Инструменты: e-commerce использует платформы для транзакций (например, Shopify), а e-business задействует комплексные решения (ERP-системы, CRM).

Таким образом, электронная коммерция — это инструмент реализации торговли в цифровой среде, а электронный бизнес — стратегия цифровизации всей деятельности компании [3].

Этапы развития электронной коммерции

Эволюция электронной коммерции включает четыре этапа:

1. 1960–1980-е гг.: автоматизация бизнес-процессов, внедрение систем электронного обмена данными (EDI).
2. 1990-е гг.: появление интернет-магазинов (Amazon, 1994) и веб-платформ.
3. 2000–2010-е гг.: рост мобильных технологий и социальных сетей, формирование глобальных платформ (Alibaba, eBay).
4. 2020-е гг.: применение искусственного интеллекта, блокчейна, усиление кибербезопасности [4].

Модели электронного бизнеса: классификация и особенности

Модели электронного бизнеса определяют принципы взаимодействия участников цифрового рынка и форматы осуществления торгово-экономической деятельности в онлайн-пространстве. Их классификация основана на категориях вовлеченных сторон (B2B, B2C, C2C и др.) и специфике обмена товарами, услугами или данными.

1. B2B (Business-to-Business)

Определение: взаимодействие между юридическими лицами, где одна компания выступает поставщиком товаров, услуг или решений для другой.

Особенности:

- крупные транзакции и долгосрочные контракты;
- узкоспециализированные продукты (промышленное оборудование, сырье);
- акцент на логистике и интеграции в производственные цепочки.

Примеры:

- поставка станков для заводов;
- B2B-платформы для корпоративного SaaS (Microsoft Azure, Salesforce);
- оптовые дистрибьюторы электронных компонентов.

2. B2C (Business-to-Consumer)

Определение: прямые продажи товаров или услуг физлицам через цифровые каналы.

Особенности:

- широкий ассортимент для массового потребителя;

Таблица 1. Классификация моделей электронного бизнеса

	Государственные услуги	Бизнес	Клиент (потребитель)
Государственные услуги	G2G	G2B	G2C
Бизнес	B2G	B2B	B2C
Клиент (потребитель)	C2G	C2B	C2C

Источник: [4]

- интенсивная конкуренция и персонализация рекламы;
- минимизация барьеров для совершения покупок.

Примеры:

- маркетплейсы (Amazon, AliExpress);
- сервисы онлайн-бронирования (Booking.com, Uber);
- продажа цифровых продуктов (лицензии на ПО, онлайн-курсы).

3. C2C (Consumer-to-Consumer)

Определение: прямой обмен товарами, услугами или ресурсами между частными лицами через цифровые платформы.

Особенности:

- отсутствие посредников;
- гибкое ценообразование и условия сделок;
- популярность вторичного рынка и шеринга.

Примеры:

- аукционные платформы (eBay);
- сервисы объявлений (OLX, Avito);
- социальные сети для бартера (Facebook Marketplace).

4. Взаимодействие с государством

- G2C (Government-to-Citizen)

Цель: цифровизация государственных услуг для населения.

Примеры:

- портал электронных услуг (например, «Госуслуги»);
- онлайн-уплата налогов и штрафов;
- G2B (Government-to-Business).

Цель: регулирование взаимодействия государства с коммерческим сектором.

Примеры:

- электронные аукционы для госзакупок;
- платформы для подачи финансовой отчетности.

5. Нишевые модели

- B2G (Business-to-Government): коммерческие услуги для государственных структур (ИТ-решения для министерств).
- C2G (Consumer-to-Government): обратная связь граждан с властью (электронные петиции, жалобы).
- P2P (Peer-to-Peer): прямой обмен активами между пользователями (криптовалюта, аренда жилья через Airbnb).

Модели электронного бизнеса формируют основу цифровой экономики, определяя характер взаимодействия между участниками рынка. Выбор модели зависит от специфики бизнеса, целевой аудитории и стратегических

целей. Понимание их особенностей позволяет компаниям оптимизировать процессы, повышать конкурентоспособность и адаптироваться к динамичным изменениям цифровой среды [5].

Рынок электронной коммерции в арабском регионе: ключевые показатели и лидеры

Общие тенденции

Аудитория. В арабских странах и на Ближнем Востоке насчитывается 90 млн потребителей электронной коммерции. Доля пользователей выросла с 15 до 39 % за последние годы.

Динамика рынка:

- объем рынка в 2024 г. — \$95,09 млрд;
- прогноз на 2029 г. — \$162,7 млрд (CAGR 11,34 %);
- ожидаемое число пользователей к 2029 г. — 161,4 млн (данные Statista);
- страны Персидского залива: объем продаж в 2020 г. — \$3,32 млрд, в 2021 г. — \$5 млрд [6].

Топ-6 стран по развитию электронной коммерции

1. ОАЭ

- Объем рынка: \$27,2 млрд (2020).
- Демография: 10 млн жителей, 90 % с доступом в интернет, 30 % — активные онлайн-покупатели.
- Позиции: 1-е место в арабском мире, 28-е — в глобальном рейтинге (Арабская федерация цифровой экономики).
- Факторы успеха: развитая инфраструктура, государственная поддержка ИКТ-сектора.

2. Катар

- Рост: с \$1,5 млрд (2019 г.) до \$2,2 млрд (2020 г.) (+47 %).
- Позиции: 2-е место в регионе, 47-е — в мире.

3. Саудовская Аравия

- Аудитория: 28 млн жителей, 50 % с интернетом, 10 % покупают онлайн.
- Позиции: 3-е место в арабском мире, 49-е — в мире.
- Прогноз: объем рынка к 2025 г. — \$15 млрд.

4. Кувейт

- Демография: 3,3 млн жителей, 90 % онлайн-пользователей, 40 % вовлечены в e-commerce.
- Позиции: 4-е место в регионе, 55-е — в мире.

Таблица 2 Глобальный рейтинг арабских стран

Страна	Позиция
Ливан	68
Тунис	70
Иордания	87
Марокко	95
Египет	102
Алжир	107
Ливия	109
Джибути	124
Судан	130
Ирак	131
Сирия	134
Йемен	141
Мавритания	145
Коморские острова	149

Источник: [7]

5. Оман

- Позиции: 5-е место в арабском мире, 59-е — в мире.
- Стратегия: акцент на развитие электронных платежей.

6. Бахрейн

- Позиции: 6-е место в регионе, 65-е — в мире.
- Особенности: самая маленькая арабская страна (780 км²), но с высоким уровнем цифровизации.

Рейтинг арабских стран по уровню развития электронной коммерции

Согласно отчету Арабской федерации цифровой экономики [7] лидерами в сфере электронной коммерции являются страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ), следующие свободной экономической модели. За ними расположились другие арабские государства, демонстрирующие более скромные показатели.

Топ стран ССАГПЗ

1. ОАЭ
2. Катар
3. Саудовская Аравия
4. Кувейт
5. Оман
6. Бахрейн

Страны ССАГПЗ значительно опережают остальные арабские государства благодаря

развитой цифровой инфраструктуре, инвестициям в ИКТ и либеральной экономической политике. В то же время такие страны, как Йемен, Сирия и Ливия, сталкиваются с политической нестабильностью и ограниченными ресурсами, что замедляет их цифровую трансформацию.

Цифровая трансформация и электронная коммерция в арабском регионе: вызовы и перспективы

1. Динамика цифровизации

За последнее десятилетие уровень цифровой подключенности в арабском мире вырос с 28,8 (2012 г.) до 70,3 % (2024 г.), а число интернет-пользователей достигло 327 млн человек. Однако 30 % населения остаются исключенными из цифровой трансформации, что связано с неравенством в доступе к инфраструктуре и ресурсам [8].

Ключевые факторы роста:

- Молодежная демография: 60 % населения младше 35 лет.
- Распространение смартфонов: 85 % жителей используют мобильные устройства для доступа в интернет.
- Социальные сети: 228 млн пользователей (46 % населения), что стимулирует цифровую активность [9].

Таблица 3. Электронная коммерция: региональная статистика

Страна	Объем рынка (2024 г.)	Прогноз к 2029–2030 гг.
ОАЭ [10]	\$11,01 млрд	\$18,99 млрд (CAGR 11,52 %)
Саудовская Аравия	\$15 млрд (2025 г.)	Рост регистраций на 17,47 % (2024 г.)
Катар	\$4,18 млрд	\$6,55 млрд (CAGR 9,4 %)
Кувейт	\$1,5 млрд (2023 г.)	Удвоение рынка за 5 лет
Оман	\$2,29 млрд (2023 г.)	\$3,33 млрд (CAGR 9,8 %)
Ирак [11]	\$3 млрд	500–600 тыс. заказов ежедневно

Источники: [10, 11]

2. Электронная коммерция: региональная статистика

Страны Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) демонстрируют лидерство в развитии e-commerce:

Тренды:

- Социальная коммерция: 40 тыс. продавцов в Ираке используют Facebook, Instagram, TikTok для продвижения товаров.
- Пандемийный импульс: COVID-19 ускорил переход малого бизнеса в онлайн.

3. Сравнение с Европейским союзом

- Демографическое преимущество: высокая доля молодежи в арабских странах создает потенциал для цифровых инноваций.
- Цифровой разрыв: разница в числе интернет-пользователей сократилась до 71 млн, но сохраняется из-за инфраструктурных ограничений [12].

4. Вызовы и стратегии

Проблемы:

- Низкая доля цифровой экономики в ВВП: 4 % против 4,5–15,5 % в мире.
- Неравномерное развитие: страны ССАГПЗ лидируют, тогда как Йемен, Судан, Мавритания отстают.
- Регуляторные пробелы: отсутствие единых платформ для e-commerce (например, в Ираке).

Решения:

- Инвестиции в ИКТ: развитие 5G, облачных технологий, кибербезопасности.
- Образовательные программы: повышение цифровой грамотности населения.
- Межгосударственное сотрудничество: создание единой системы e-commerce в ССАГПЗ.

5. Перспективы

- Рост рынка: ожидается, что к 2026 г. объем e-commerce в странах Персидского залива достигнет \$50 млрд.
- Социально-экономический эффект: снижение безработицы, диверсификация экономики, достижение ЦУР.

Преимущества и недостатки электронного бизнеса в арабских странах

Электронная коммерция стала ключевым драйвером экономики арабских стран, трансформируя традиционные бизнес-модели и расширяя возможности для предпринимателей. Однако, несмотря на технологический прогресс, сектор сталкивается с рядом вызовов, характерных для региона.

Преимущества электронной коммерции

1. Доступность для малого бизнеса
- Низкий порог входа: старт проектов с минимальным капиталом.

Таблица 4. Различия в цифровой трансформации между арабскими странами и Европейским союзом

Параметр	Арабский регион	Европейский союз
Доля молодежи (<35 лет)	62,8 %	37,6 %
Прирост населения	2,1 % в год	0,41 % в год
Интернет-пользователи	348 млн (70,2 %)	419 млн (93 %)
Пользователи соцсетей	228 млн (46 %)	230 млн (51 %)

Источник: [12]

- Возможность удаленной работы для домохозяек, студентов и других групп населения.
- 2. Эффективность и скорость
 - Мгновенные транзакции и быстрая доставка товаров.
 - Сокращение времени между оплатой и получением продукции.
- 3. Расширение рынков
 - Выход локальных компаний на региональные и глобальные рынки.
 - Доступ граждан к международным брендам, отсутствующим на локальном рынке.
- 4. Социально-экономические выгоды
 - Снижение трафика и загруженности дорог за счет онлайн-покупок.
 - Создание новых рабочих мест в цифровом секторе.

Недостатки и вызов

1. Правовые пробелы
 - Отсутствие четкого законодательства, регулирующего электронную коммерцию.
 - Недостаточная защита прав потребителей и конфиденциальности данных.
2. Технологические ограничения
 - Слабая инфраструктура: низкая скорость интернета, проблемы с логистикой.
 - Отсутствие стандартизации платформ и процессов.
3. Социальные барьеры
 - Недоверие населения к онлайн-платежам и цифровым транзакциям.
 - Низкая цифровая грамотность среди предпринимателей и потребителей.
4. Кадровые проблемы
 - Дефицит специалистов с навыками управления интернет-магазинами.
 - Неэффективная реклама и продвижение товаров в цифровой среде.

Перспективы развития

Для преодоления барьеров арабским странам необходимо:

- разработать правовую базу для защиты участников электронной коммерции;
- инвестировать в цифровую инфраструктуру (интернет, системы доставки);
- проводить образовательные кампании для повышения доверия к онлайн-транзакциям;
- внедрять международные стандарты качества и безопасности.

Электронный бизнес в регионе обладает значительным потенциалом, но его реализация зависит от комплексного решения институциональных, технологических и социальных задач.

Стратегии экономического развития национальной экономики в арабских странах Азиатско-Африканского региона

Арабские страны Азиатско-Африканского региона активно пересматривают свои экономические модели, стремясь снизить зависимость от нефтяного сектора и обеспечить устойчивый рост через диверсификацию. Ключевым инструментом в этой трансформации стала цифровизация, которая заложена в основу долгосрочных стратегий, таких как «Видение Саудовской Аравии 2030», «Оман 2040», «Кувейт 2035», «Катар 2030», «Ирак 2030» и «Мы — ОАЭ 2031».

Роль цифровой экономики

Несмотря на активные усилия, вклад цифрового сектора в ВВП арабских стран остается низким — всего несколько процентов, тогда как мировой показатель достигает почти 25 %. Эксперты подчеркивают, что электронный бизнес и цифровизация являются ключевыми драйверами экономического роста. Реализация стратегий цифровой трансформации направлена не только на повышение конкурентоспособности, но и на улучшение качества жизни населения.

Приоритетные цели стратегий

Цифровые инициативы арабских государств сосредоточены на следующих задачах:

- стимулирование экономического роста;
- повышение доверия бизнеса к цифровым платформам;
- создание новых рабочих мест;
- диверсификация экономики.

Стратегические направления

В документах выделяются пять ключевых направлений:

- 1) цифровые основы (инфраструктура, связь, законодательство);
- 2) цифровые инновации (внедрение технологий ИИ, блокчейна, Big Data);
- 3) цифровое правительство (электронные госуслуги, открытые данные);
- 4) цифровой бизнес (поддержка стартапов, финтех-проекты);
- 5) цифровой гражданин (образование, цифровая грамотность).

Таким образом, арабские страны региона делают ставку на цифровую трансформацию как основу для преодоления сырьевой зависимости. Успех этих стратегий будет зависеть от качества реализации, инвестиций в инфраструктуру и подготовки кадров [14].

Закключение. В последние десятилетия произошел радикальный сдвиг в мировой

Таблица 5. Стратегии экономического развития национальной экономики в арабских странах Азиатско-Африканского региона

Ирак	Стратегия цифровой трансформации Ирака «2030»
Иордания	Стратегия цифровой трансформации государственных услуг (2019–2020 гг.)
ОАЭ	Стратегия развития сектора современных финансовых технологий FintechStrategy
Республика Бахрейн	Стратегия электронного правительства на 2016 г., Стратегия цифрового правительства (2020–2022 гг.)
Тунис	Национальный стратегический план сектора информационных и коммуникационных технологий «Цифровой Тунис 2020»
Саудовская Аравия	Исполнительный план Национальной программы трансформации — «Видение Королевства Саудовская Аравия до 2030 г.»
Судан	План электронного правительства, тренд на умные вещи (2016–2020 гг.)
Сирия	Стратегия электронного правительства
Сомали	Национальная стратегия в области ИКТ (2019–2024 гг.)
Оман	Цифровая стратегия Омана «2023»
Палестина	Национальная политика цифровой трансформации на 2019 г.
Катар	Стратегия электронного правительства Катара до 2020 г.
Кувейт	Стратегия «Видение Кувейта 2035»
Ливан	Стратегия цифровой трансформации Ливана «2018»
Египет	Финтех-стратегия «2019»
Марокко	Стратегия цифрового Марокко «2020»

Источник: [14]

экономической активности, вызванный стремительным развитием технологий. Электронная коммерция стала ключевым фактором содействия экономическому развитию и повышению конкурентоспособности. Несмотря на многообещающий потенциал этого современного инструмента, арабские страны по-прежнему сталкиваются со значительными проблемами, которые мешают им извлечь выгоду из этих возможностей, в первую очередь с цифровым разрывом, проявляющимся в значительных различиях в готовности технологической инфраструктуры, уровнях инноваций и финансовой доступности.

Электронная коммерция стала ощутимой реальностью в современных условиях, одной из новых глобальных переменных, которая прочно утвердилась во второй половине XX века. Это стало насущной необходимостью для развития, увеличения вклада во внешнюю торговлю, развития местных секторов маркетинга и производства, а также предоставления широких возможностей для ускорения экономического роста в свете экономических условий, в которых оказались арабские страны.

Поэтому арабские страны и правительства стремятся ускорить создание стратегий цифровой трансформации и электронной коммерции и ее развитие в результате бурного развития мира цифровых технологий и коммуникаций. Мы также находим группу арабских стран, которые добились больших успехов в развитии мировой торговли. Этот процент объема электронной коммерции неуклонно растет в последние годы, что является результатом интенсивных усилий правительств арабских стран по развитию электронной коммерции ввиду ее большого экономического значения в ближайшем будущем, которое полностью трансформируется в цифровой и электронный маркетинг.

Литература

1. Rouse, M. What is electronic commerce (e-commerce)? // SearchCIO. — 2018. — Режим доступа: <https://searchcio.techtarget.com/definition/e-commerce>.
2. Khurana, A. A look at the differences between e-business and e-commerce // The Balance Small Business. — 2020. — Режим доступа: <https://www.thebalancesmb.com/ebusiness-vs-e-commerce-1141573>.

Тенденции развития маркетинга электронной торговли в ЕАЭС

Курьян Елизавета Валерьевна,

аспирант, Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)

В последние годы электронная торговля становится важным компонентом экономики стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). С учетом стремительного развития цифровых технологий и изменения потребительских предпочтений, актуальность исследования тенденций и статистических данных в этой области возрастает. Электронная коммерция предоставляет уникальные возможности для расширения рынка, повышения эффективности бизнеса и снижения издержек.

Целью данной работы является комплексный анализ ключевых аспектов электронной торговли в ЕАЭС на 2025 г. В рамках исследования рассмотрены объемы торговли, изменения в законодательстве, а также влияние новых технологий на рынок. Также проанализирован уровень цифровизации в странах ЕАЭС и его влияние на развитие сектора электронной торговли.

Таким образом, данное исследование направлено на выявление динамики и тенденций развития электронной торговли в ЕАЭС, что позволит лучше понять текущие процессы и подготовиться к будущим изменениям.

In recent years, e-commerce has become an important component of the economy of the Eurasian Economic Union (EAEU) countries. Given the rapid development of digital technologies and changes in consumer preferences, the relevance of researching trends and statistics in this area is increasing. E-commerce provides unique opportunities to expand the market, improve business efficiency and reduce costs.

The purpose of this work is to comprehensively analyze the key aspects of e-commerce in the EAEU in 2025. The study will consider trade volumes, changes in legislation, and the impact of new technologies on the market. It will also analyze the level of digitalization in the EAEU countries and its impact on the development of the e-commerce sector.

Thus, this study is aimed at identifying the dynamics and trends in the development of e-commerce in the EAEU, which will allow a better understanding of current processes and preparation for future changes.

Основные концепции и модели электронной торговли

Электронная торговля (*e-commerce*) представляет собой процесс покупки и продажи товаров и услуг через интернет. Она охватывает широкий спектр операций, включая не только традиционные сделки B2C (бизнес для потребителя), но и B2B (бизнес для бизнеса), C2C (потребитель для потребителя) и другие модели [1]. Основное назначение электронной торговли заключается в обеспечении удобства и доступности для потребителей, а также в расширении рынков для продавцов.

Электронная торговля позволяет:

- *увеличить доступ к товарам и услугам.* Потребители могут совершать покупки из любой точки мира в любое время, что

значительно упрощает процесс выбора и покупки;

- *снизить транзакционные издержки.* Для компаний электронной торговли характерно отсутствие необходимости в физических магазинах, что снижает затраты на аренду и содержание помещений;
- *расширить географию продаж.* Интернет позволяет малым и средним предприятиям выходить на международные рынки, что раньше было доступно только крупным компаниям;
- *персонализировать предложения.* Использование данных о поведении пользователей позволяет компаниям предлагать товары и услуги, которые наиболее соответствуют потребностям клиентов [1].

Таким образом, электронная торговля представляет собой мощный инструмент для бизнеса и потребителей, способствуя развитию экономики в целом.

Объемы электронной торговли в ЕАЭС

По данным на 2025 г., общий объем электронной торговли в странах ЕАЭС продолжает расти. Ожидается, что он достигнет 82 млрд долл. США, что значительно больше по сравнению с предыдущим годом [2]. Важными факторами, способствующими этому росту, являются следующие.

- *Увеличение числа интернет-магазинов и платформ*

Согласно статистике, в 2025 г. количество интернет-магазинов в ЕАЭС возросло на 20 %, достигнув 180 тыс. Это связано с активным развитием как местных, так и международных платформ. В частности, в Беларуси и Казахстане наблюдается рост числа интернет-магазинов на 25 и 30 % соответственно [3]:

- ▶ по данным на март 2025 г., количество интернет-магазинов в России выросло на 41 %, объем достиг почти 10 трлн рублей;
- ▶ по данным на 1 марта 2025 г., в Торговом реестре Беларуси было зарегистрировано 37 000 интернет-магазинов;
- ▶ по данным Центробанка республики, в 2025 г. оборот электронной торговли

в Армении вырос почти на 75 % и составил 1,7 трлн драмов (около \$4,5 млрд).

- *Рост мобильной коммерции*

Мобильная коммерция продолжает значительно расти, и ожидается, что объем продаж достигнет триллионов долларов к 2025 г. В Казахстане онлайн-продажи составили более 12 % от общего объема розничной торговли в 2023 г., и рынок электронной коммерции, по прогнозам, будет продолжать расширяться, что указывает на сильную тенденцию в мобильной коммерции и онлайн-продажах в регионе.

По информации Центральноазиатского форума по электронной коммерции E-COMMERCE EXPO 2024, объем электронной коммерции Кыргызстана составлял 359 млн долларов, а ее доля в розничном товарообороте — около 7 %.

В таблицах 1 и 2 представлен всесторонний обзор тенденций мобильной коммерции в странах ЕАЭС.

- *Увеличение числа пользователей интернета*

Доступность высокоскоростного интернета и расширение охвата сетей способствуют увеличению числа интернет-пользователей в регионе. По статистике, к 2025 г. более 80 % населения стран ЕАЭС имеют доступ к интернету [3]. В частности, в России этот показатель

Таблица 1. Доля мобильной коммерции в онлайн-продажах

Страна	2020 г. (%)	2021 г. (%)	2022 г. (%)	2023 г. (%)	2024 г. (%)
Россия	32	35	38	41	45
Казахстан	28	31	34	37	40
Беларусь	25	28	31	34	37
Армения	22	25	28	31	34
Киргизия	18	21	24	27	30

Источник: [5]

Таблица 2. Мобильные пользователи, совершающие покупки в интернете

Страна	2020 г. (%)	2021 г. (%)	2022 г. (%)	2023 г. (%)	2024 г. (%)
Россия	62	65	68	71	74
Казахстан	58	62	65	68	71
Беларусь	55	58	61	64	67
Армения	52	55	58	61	64
Киргизия	48	51	54	57	60

Источник: [5]

Таблица 3. Стимулирование со стороны государства в странах ЕАЭС

Страна	Законодательные инициативы	Программы поддержки
Россия	- Закон о защите прав потребителей в интернет-торговле - Налоговые льготы для малых и средних предприятий	- Программа «Цифровая экономика» - Налоговые льготы на имущество на срок до 5 лет
Казахстан	Закон о налоговых льготах для интернет-компаний	- Программа «Дорожная карта бизнеса 2025» - Субсидии для интернет-компаний, внедряющих новые технологии
Беларусь	- Законы о регулировании электронной торговли - Защита прав потребителей	- Программа поддержки стартапов в сфере информационных технологий - Налоговые каникулы для новых интернет-компаний на срок до 2 лет
Армения	- Упрощение регистрации интернет-магазинов - Внедрение стандартов безопасности для электронной торговли	- Программа «Стартап Армения» - Налоговые льготы для малых предприятий в сфере IT и электронной коммерции
Киргизия	- Упрощение процедур регистрации бизнеса - Налоговый учет для интернет-компаний	- Программа «Доступ к финансированию» - Поддержка неправительственных организаций для обучения и консультаций предпринимателей в электронной коммерции

Источник: [4]

составляет 85 %, в Беларуси — 82 %, а в Казахстане — 79 %. Эти данные подчеркивают важность интернет-инфраструктуры для роста сектора электронной торговли.

- *Стимулирование со стороны государства*

Программы поддержки малого и среднего бизнеса, а также меры по снижению налогового бремени для интернет-магазинов способствуют росту сектора [4] (таблица 3).

- *Влияние внешних факторов*

Рост электронной торговли также обусловлен внешними факторами, такими как пандемия COVID-19, которая ускорила переход многих бизнесов в онлайн. Потребители стали более открытыми к совершению покупок через интернет, что способствовало увеличению объемов продаж в этом сегменте.

Изменения в законодательстве

На фоне роста электронной торговли в ЕАЭС продолжается работа над улучшением правового регулирования этого сектора. В 2025 г. в ЕАЭС вступает в силу новая глава ТК, касающаяся электронной торговли, которая выделяет товары электронной торговли в отдельную категорию и вводит декларацию на такие товары. Также ожидаются изменения в правилах таможенного регулирования и защите прав потребителей, что повысит доверие к онлайн-торговле [6].

Внедрение норм, регулирующих использование электронных подписей и смарт-контрактов, также упрощает и ускоряет процесс заключения сделок в электронной форме [6]. Эти изменения особенно важны для B2B-сектора, где автоматизация и безопасность сделок становятся критически значимыми. В 2025 г. планируется создание единого нормативного акта, который будет направлен на упрощение и сокращение затрат на сделки между странами-участницами. Это может включать в себя новые правила и механизмы, способствующие более эффективному взаимодействию и снижению бюрократических барьеров.

Кроме того, введение новых технологий и процедур, направленных на предотвращение мошенничества в электронной торговле, будет способствовать повышению уровня безопасности [6]. Это включает уникальные идентификаторы для пользователей и системы мониторинга транзакций, что сделает рынок более защищенным и надежным. Объем мирового рынка электронной торговли в 2025 г. ожидается на уровне 7 трлн долл. США. Это отражает значительный рост, обусловленный увеличением числа онлайн-покупателей и развитием технологий. При этом, хотя трансграничная торговля и восстанавливается, ее рост (4,7 % в 2025 г.) все еще отстает от общего роста электронной коммерции (9,8 %).

Влияние технологий на электронную торговлю

В 2025 г. сфера электронной торговли в странах ЕАЭС претерпевает значительные изменения под влиянием новых технологий.

- В 2025 г. рынок электронной торговли продолжает расти, с прогнозируемым увеличением объема онлайн-продаж до 14,2 трлн рублей, что на 29 % больше по сравнению с предыдущим годом.
- По прогнозам, к 2030 г. электронная торговля может составить 30 % всего розничного товарооборота в ЕАЭС [7].

Технологические инновации играют важную роль в развитии электронной торговли.

1. Искусственный интеллект (AI): активно используется для персонализации предложений и улучшения клиентского сервиса. Алгоритмы машинного обучения анализируют поведение пользователей и предлагают потенциально интересные товары, повышая эффективность взаимодействия с потребителями и увеличивая продажи.
2. Блокчейн-технологии: повышают прозрачность и безопасность транзакций, что укрепляет доверие к онлайн-торговле [8]. Блокчейн позволяет снизить риски подделки и мошенничества, обеспечивая надежность информации о сделках.
3. Мобильные приложения: становятся основным каналом для онлайн-покупок. Компании инвестируют в разработку удобных интерфейсов и расширенные функциональные возможности, что способствует росту мобильной коммерции и улучшению пользовательского опыта.
4. Финансовые технологии (FinTech): новые платежные системы и финансовые решения делают процесс покупок более удобным. Внедрение электронных кошельков и криптовалют позволяет сократить время на расчетные операции и повысить уровень безопасности платежей [8].

В целом развитие электронной торговли в ЕАЭС стимулирует экономический рост и обеспечивает потребителям более широкий доступ к товарам и услугам.

Прогнозы и перспективы

Россия

В 2025 г. доля электронной торговли в розничной торговле в России составляет 15,4 %, что демонстрирует устойчивый рост. Объем инвестиций в цифровизацию продолжает уве-

личиваться, с акцентом на развитие инфраструктуры и технологий для поддержки онлайн-продаж и улучшения клиентского опыта.

Основные направления развития:

- упрощение процедур регистрации бизнеса через электронные платформы;
- развитие логистической инфраструктуры с открытием новых распределительных центров;
- увеличение инвестиций в AI и автоматизацию для повышения эффективности;
- создание новых платформ для международной торговли и интеграция с мировыми рынками [9].

Казахстан

В 2025 г. доля электронной торговли в Казахстане составляет 16,6 % от общего объема розничной торговли, с объемом рынка, достигшим почти 1,5 трлн тенге. Инвестиции в цифровизацию продолжают расти, поддерживая развитие онлайн-коммерции и улучшение инфраструктуры. Объем рынка электронной торговли в Казахстане превысит 15 млрд долл. США, демонстрируя рост на 18 % по сравнению с предыдущим годом.

Основные направления развития:

- упрощение регистрации и лицензирования для новых интернет-компаний;
- развитие логистической инфраструктуры с акцентом на улучшение транспортных путей;
- инвестиции в цифровизацию и автоматизацию, поддержка стартапов;
- стимулирование международной торговли через налоговые льготы и программы поддержки [9].

Беларусь

К 2025 г. доля электронной торговли в Беларуси достигла 17 % от общего объема розничной торговли, а объем рынка превысил 10 млрд долл. США. Ожидается рост инвестиций в сектор на 25 %, что будет способствовать дальнейшему развитию онлайн-коммерции в стране.

Основные направления развития:

- упрощение регистрации бизнеса и создание единого окна для стартапов;
- улучшение логистики и доставки товаров через новые партнерства с транспортными компаниями;
- увеличение инвестиций в IT и инновационные технологии;
- создание платформ для международной торговли и упрощение процедур для транзакций [9].

Проблемы и вызовы

Несмотря на позитивные тенденции, электронная торговля в ЕАЭС сталкивается с рядом проблем и вызовов.

- По данным исследований, 30 % потребителей в ЕАЭС выражают опасения относительно безопасности своих данных при онлайн-покупках.
- Около 40 % предпринимателей в сфере электронной торговли отмечают несогласованность законодательства как серьезное препятствие для ведения бизнеса в регионе.
- Из-за инфраструктурных ограничений среднее время доставки товаров в ЕАЭС на 15–20 % больше, чем в странах Евросоюза [10].

Основные проблемы и вызовы

1. Безопасность данных. Проблемы с безопасностью данных остаются одной из главных угроз для электронной торговли. Мошенничество, кибератаки и утечки личных данных могут подорвать доверие потребителей и негативно сказаться на бизнесе.
2. Правовые барьеры. Несогласованность законодательства между странами ЕАЭС создает правовые барьеры для транзакций. Необходимость гармонизации норм и стандартов является актуальной задачей для стран-участниц.
3. Инфраструктурные проблемы. Недостаток эффективной логистической инфраструктуры может стать серьезным препятствием для развития электронной торговли. Необходимы инвестиции в развитие транспортных и складских мощностей.
4. Конкуренция. С ростом числа интернет-магазинов усиливается конкуренция. Предприятиям необходимо адаптироваться к меняющимся условиям рынка и повышать качество предлагаемых услуг [10].

Таким образом, электронная торговля в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) представляет собой динамично развивающийся сектор, который оказывает все большее влияние на экономику региона.

Анализ показал, что рынок электронной торговли в ЕАЭС демонстрирует значительный рост, обусловленный увеличением числа интернет-пользователей, развитием мобильной коммерции и стимулированием со стороны государств-членов. Технологические инновации,

такие как искусственный интеллект, блокчейн и FinTech, играют важную роль в развитии сектора, повышая эффективность, безопасность и удобство онлайн-покупок.

Несмотря на позитивные тенденции, существуют вызовы, которые необходимо учитывать. Проблемы с безопасностью данных, правовые барьеры и инфраструктурные ограничения остаются серьезными препятствиями для развития электронной торговли в ЕАЭС. Для дальнейшего развития сектора необходимо упростить процедуры регистрации и лицензирования, развивать логистическую инфраструктуру и стимулировать международную торговлю.

Решение этих задач позволит полностью реализовать потенциал электронной торговли в ЕАЭС, обеспечивая экономический рост, улучшение потребительского опыта и повышение конкурентоспособности региона на мировом рынке.

Литература

1. Laudon, K.C. E-Commerce 2024: Business, Technology, Society. Pearson / K.C. Laudon, C.G. Traver. — Режим доступа: https://books.google.ca/books/about/E_commerce.html?id=3VVEAAAAYAAJ. — Дата доступа: 05.05.2025.
2. Отчет «Электронная торговля в ЕАЭС. Образ 2025 года» / РОССКОНГРЕСС, 2024. — Режим доступа: Электронная торговля в ЕАЭС. Образ 2025 года — Материалы — Фонд Росконгресс — 3 июня 2021 09:00-10:15. — Дата доступа: 05.05.2025.
3. Статистика интернет-магазинов в ЕАЭС 2024 / Портал E-commerce EAEU, 2024. — Режим доступа: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.8daa1b7f-67ca095b-7c1cef79-4722d776562/https://www.statista.com/statistics/1420687/eaeu-perceived-e-commerce-risks-by-type/. — Дата доступа: 05.05.2025.
4. Рынок интернет-торговли в России: итоги 2024 и прогнозы / Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ). — Режим доступа: <https://akit.ru/analytics/analyt-data?ysclid=m7x-ti473kw457422433>. — Дата доступа: 05.05.2025.
5. Тенденции мобильной коммерции в странах ЕАЭС / Аналитический отчет EAEU Mobile Commerce, 2024. — Режим доступа: https://translated.turbopages.org/proxy_u/en-ru.ru.8daa1b7f-67ca095b-7c1cef79-4722d776562/https://www.statista.com/statistics/1420687/eaeu-perceived-e-commerce-risks-by-type/. — Дата доступа: 05.05.2025.

6. Изменения в законодательстве по электронной торговле ЕАЭС — KPMG. — Режим доступа: <https://kpmg.com/kz/ru/home/insights/2023/10/eacu.html>. — Дата доступа: 05.05.2025.

7. Использование цифровых технологий в торговле между странами ЕАЭС [Use of Digital Technologies in Trade Between the EAEU Countries] / Л.С. Ревенко // Информационное общество. — Режим доступа: www.infosoc.iis.ru. — Дата доступа: 05.05.2025.

8. Ecommerce Fraud Prevention: Strategies to Protect Your Business. — Режим доступа: www.shopify.com/nz/enterprise/blog/ecommerce-fraud-prevention. — Дата доступа: 05.05.2025.

9. Анализ. Объем онлайн-торговли в России 2025 г. — Режим доступа: <https://allo.tochka.com/news/onlain-torgovlya-25>. — Дата доступа: 05.05.2025.

10. Евразийская экономическая комиссия оценила риски электронной торговли в странах ЕАЭС. — Режим доступа: https://businessstat.ru/catalog/id80406/https://www.alt.ru/ts_news/103841/. — Дата доступа: 05.05.2025.

Статья поступила в редколлегию: 26.05.2025 г.

Развитие стратегической корпоративной социальной ответственности и ESG-трансформация: драйверы и стимулирование для повышения конкурентоспособности

Ерофеева Оксана Николаевна,
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры международного менеджмента,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

Юй Байнин,
*магистрантка экономического факультета,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

Гао Юань,
*магистрант экономического факультета,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

Представлены авторские результаты исследования развития корпоративной социальной ответственности (КСО) как теоретической концепции и бизнес-практики в историческом аспекте. Охарактеризованы драйверы КСО с выделением стимулирующих и ограничивающих факторов. Представлены направления стимулирования и регулирования развития КСО и ESG-трансформации с учетом постановки целей, основанных на анализе данных (evidence-based targets). Акцентируется необходимость использования стратегической КСО для обеспечения конкурентоспособности в условиях новых глобальных вызовов.

The author's research results on the development of corporate social responsibility (CSR) as a theoretical concept and business practice in the historical aspect are presented. CSR drivers are characterized, with the identification of pull- and push-factors. The possible directions of stimulating and regulating the CSR development and ESG transformation are presented, taking into account the setting of evidence-based targets. The need to use strategic CSR to ensure competitiveness in the face of new global challenges is emphasized.

В условиях глобализации международный рынок предъявляет все более жесткие требования к коммерческим субъектам в части ответственности социальным, экологическим и этическим нормам производства. Соответственно активная реализация стратегической корпоративной социальной ответственности и ESG-трансформация становятся новым конкурентным преимуществом и оказывают благоприятное воздействие на развитие предприятий в долгосрочной перспективе и до-

стижение Целей устойчивого развития на макроуровне.

Современные публикации по КСО [1, 9, 13, 15, 20 и др.] в полной мере отражают отсутствие единого подхода к изучению вопросов корпоративной социальной ответственности (КСО). Существующие исследования часто фокусируются на отдельных аспектах корпоративной социальной ответственности (КСО) и ESG, игнорируя системный анализ взаимосвязи между теоретическими основами,

методологиями оценки и практическими результатами. Кроме того, недостаточно изучены различия в подходах к ESG-трансформации в странах с разными правовыми, культурными и экономическими условиями (например, Hongtao Shen и соавторы отмечают, что «исследования в Китае обогащают международные ESG-исследования, демонстрируя две отличительные характеристики, а именно: уникальный институциональный контекст страны и доминирование количественных методов исследования» [16]). Характер стандартов ESG-отчетности и их влияние на международную конкурентоспособность требуют переосмысления в контексте исторического развития и современных вызовов.

Основная цель исследования — выявить драйверы развития и возможные направления содействия развитию корпоративной социальной ответственности (КСО) и ESG-трансформации на макро- и микроуровне.

В статье Dahlsrud A. [14] описаны и проанализированы 37 определений корпоративной социальной ответственности. Автор отмечает, что все больше корпораций признают ответственность перед обществом и участвуют в деятельности для общего блага в большей степени, чем это требуется законодательно и в философии максимизации прибыли. Такая деятельность выступает как стратегическая (управление отношениями с заинтересованными сторонами) либо альтруистическая (например, дополнительные усилия по охране окружающей среды (т.н. *environmental over-compliance*) по сравнению с предусмотренными законодательными нормами).

В историческом аспекте КСО прошла значимый путь трансформации, что исследовано, например, в работах Канаевой О., Сопина В. [9], Благова Ю. [1], Latap Agudelo M. [18] и др. Наиболее значимые вехи в развитии КСО как теоретической концепции и ее практической имплементации представлены на рисунке 1.

Следует подчеркнуть, что в 1990–2000-х гг. на основе стейкхолдерского подхода к КСО эксплицитно формулируется идея двусторонней ответственности, когда, с одной стороны, КСО рассматривается как ответственность компаний за удовлетворение потребностей заинтересованных сторон, а с другой стороны — как ответственность заинтересованных сторон за привлечение компаний к ответственности за свои действия. Такой подход, в частности, был принят в рамках стандартов

AA1000 и ISO 26000, где подчеркивалась роль стейкхолдеров в контроле за действиями компаний. Это отражает также все большее влияние ценностных ориентаций потребителей на принятие экономических решений.

Мощный толчок развитию КСО дало ускорение глобализации в 1990-х гг. По мере расширения транснациональных операций компаниям приходилось соблюдать более строгие социальные и экологические стандарты за рубежом. Во многих странах были разработаны законы и нормативные акты в сфере социальной ответственности, а общественные организации и отраслевые ассоциации также стали уделять больше внимания корпоративной социальной ответственности. В 1997 г. была основана Глобальная инициатива по отчетности (GRI), которая остается наиболее признанной платформой, используемой и эффективной с точки зрения предоставления информации, совместимой с другими системами отчетности, а в 2000 г. была опубликована первая версия Руководства GRI (G1), фактически предлагающая первую глобальную структуру отчетности в области устойчивого развития.

Принятие Глобального договора ООН в 2000 г. и выпуск руководства ISO 26000 в 2010 г. ускорили формирование рамок корпоративной социальной ответственности.

В начале XXI в. концепция КСО постепенно эволюционирует в сторону устойчивого развития и корпоративного гражданства. В этот период на концепцию КСО все большее влияние оказывали стандарты международных организаций, которые делали больший акцент на роли КСО в устойчивом развитии, а также введение термина ESG (*Environmental, Social, Governance*) как совокупности принципов устойчивого развития с акцентом на экологическое, социальное и корпоративное управление [6, с. 112] и распространение идей ESG-трансформации после знакового доклада Кофи Аннана *Who Cares Wins* («Неравнодушный побеждает») в 2004 г. Предложение концепции ESG можно рассматривать как дальнейшее продвижение идей устойчивого развития на микроуровне. Развитие теории и практики КСО на протяжении многих лет сформировало существенный фундамент принятия сегодняшней концепции ESG. Отмечая взаимосвязь КСО и ESG (рисунок 2), следует подчеркнуть, что КСО предполагает разработку соответствующей бизнес-стратегии, положительный вклад в развитие общества в форме финансовых средств, материальных ресур-



Рисунок 1. Основные исторические вехи развития КСО
Источники: авторская разработка на основе [1, 9, 12, 18, 25]

сов или иных измеримых вкладов (например, предоставление экспертизы, технологий), которые компания добровольно направляет на общественные цели, в то время как ESG — это в первую очередь подход к оценке способности компании вносить позитивный вклад в общество посредством своей деятельности. ESG предполагает оценку рисков и возможностей, с которыми сталкивается предприятие в экологических, социальных и управленческих аспектах всех сторон своих бизнес-процессов, и характеристика способности и потенциала предприятия к устойчивому развитию. В литературе представлены также иные позиции по рассматриваемому вопросу [8, с. 5–6].

Исследования актуальных тенденций развития концепции КСО свидетельствуют, что с момента публикации знаковой статьи Porter М., Kramer М. [22], которая акцентировала внимание на использовании КСО для обеспечения стратегических конкурентных преимуществ, степень интеграции КСО в современную модель стратегического управления предприятием растет. При этом практика КСО чрезвычайно вариативна.

В июле 2024 г. Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Республики Беларусь провел анкетирование 367 промышленных предприятий Беларуси, которое было посвящено вопросам ESG. Результаты опроса показали, что большинство белорусских промышленных предприятий не заинтересованы во внедрении ESG, а компа-

нии публикуют нефинансовые отчеты в большей степени в ответ на требования регулирующих органов [5]. При этом белорусские компании активно выполняют свои социальные обязательства, но не представляют свою деятельность комплексно в соответствии с ESG-повесткой (см. результаты исследования [8]). В настоящее время Беларусь ускоряет развитие трансформации ESG, прилагает усилия для повышения внимания предприятий к ESG и дальнейшего построения инфраструктуры ESG [3].

Драйверами развития КСО и продвижения ESG-трансформации для содействия устойчивому развитию могут быть как стимулирующие (pull), так и ограничивающие (push) факторы. «Давление» в основном обусловлено государственными нормативными требованиями или конкуренцией в отрасли. Если компании не будут осуществлять деятельность в области КСО и ESG, они могут столкнуться с риском нарушения законодательных требований и потери доли рынка. С другой стороны, «мотивация» заключается в том, что предприятия хотят получить новые точки роста или повысить конкурентоспособность, и поэтому стратегически ориентированно либо скорее спонтанно осуществляют деятельность в области КСО и ESG-трансформацию.

В контексте глобального акцента на ESG рассматриваемые процессы можно описать на примере некоторых секторов экономики, как показано в таблице 1.

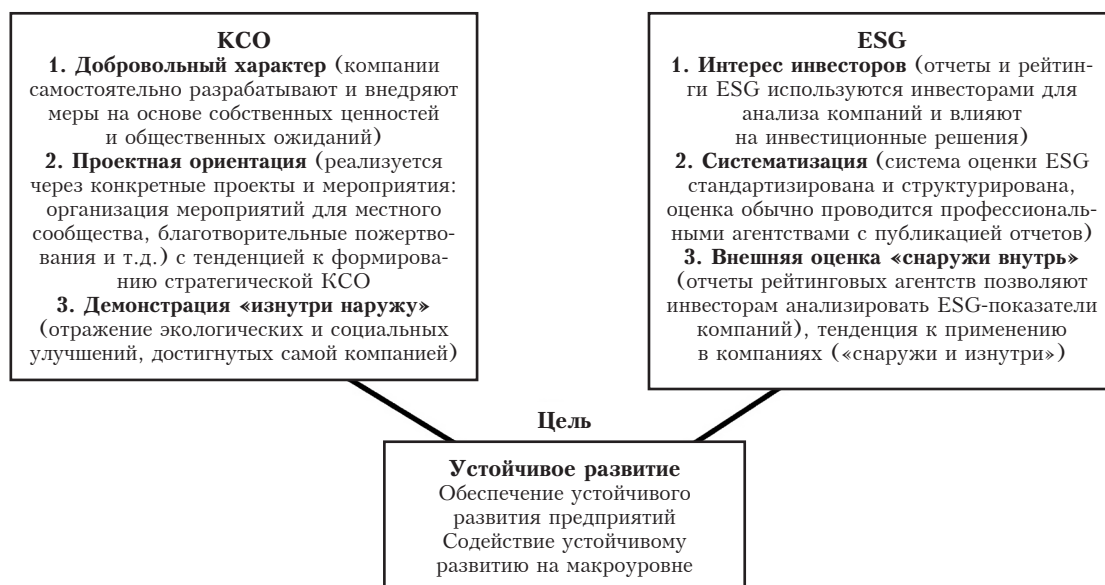


Рисунок 2. Взаимосвязь КСО и ESG

Источник: авторская разработка

Таблица 1. Возможные движущие силы трансформации ESG в различных секторах

Сектор экономики	Факторы «давления»	Мотивации и стимулы
Автомобильная промышленность (например, BYD, Geely и др.)	1. Все более строгие требования и ограничения по выбросам вредных веществ в атмосферу 2. Быстрое развитие электромобилей и технологий умных автомобилей 3. Высокий потребительский спрос на экологически чистые автомобили	1. Соблюдение государственной политики и использование возможностей субсидирования 2. Сокращение затрат и повышение энергоэффективности за счет использования зеленых технологий
Интернет вещей (например, Tencent, Lenovo и др.)	1. Повышение законодательных требований к безопасности данных и кибербезопасности 2. Растущие ожидания потребителей в отношении социальной ответственности и прозрачности	1. Повышение операционной эффективности за счет использования больших данных и технологий искусственного интеллекта 2. Повышение доверия клиентов, стоимости бренда и доли рынка
Новая энергетика (например, Ningde Times, China Energy Group и др.)	1. Давление рынка на технологические инновации и преобразования 2. Сильная конкуренция с традиционным энергетическим сектором 3. Требования экологических норм и стандартов	1. Расширение доступа к финансированию, особенно к зеленому финансированию и устойчивым инвестициям 2. Сильная поддержка новой энергетики со стороны правительств, как с точки зрения политики, так и с точки зрения финансирования
Логистика (например, China Ocean Shipping Group, Jingdong Logistics и др.)	1. Высокий объем выбросов стационарных источников в секторе логистики 2. Высокий уровень загрязнения отходами упаковки 3. Регуляторные нормы	1. Увеличение объема рынка зеленой логистики 2. Рост популярности транспортных средств, работающих на зеленой энергии

В процессе ESG-трансформации появляются вызовы, связанные с необходимостью дополнительных затрат и технологическими инновациями, которые проявляются в таких аспектах, как:

- потребность в профессиональных кадрах либо специализированном консалтинге для сбора, анализа данных по ESG-трансформации и подготовки соответствующих отчетов;
- необходимость обеспечения достоверности через независимую проверку нефинансовых отчетов, их внешнее заверение, в некоторых специфических отраслях, таких как горнодобывающая и химическая промышленность, может потребоваться дополнительная проверка некоторых показателей;
- долгосрочное создание и приращение стоимости, поскольку развитие стратегической КСО и трансформация ESG, как правило, является долгосрочным процессом, требующим капитальных и временных затрат, зачастую значительных. Предприятия, осуществляющие трансформацию ESG, могут не увидеть очевидных экономических выгод в краткосроч-

ной перспективе. Поэтому поиск баланса между краткосрочными экономическими выгодами и долгосрочным устойчивым развитием является ключевым вопросом, с которым столкнутся предприятия при проведении трансформации ESG.

Наряду с вызовами ESG-трансформации она также может принести новые возможности для развития.

1. Появление инвестиционных возможностей и создание новых возможностей для развития. ESG может помочь компаниям выявить и использовать новые возможности для роста при стратегическом планировании. Например, инвестируя в устойчивые продукты и услуги, компании могут выйти на новые рынки и удовлетворить растущий потребительский спрос на экологически и социально ответственную продукцию. Стратегический акцент делается на обеспечении долгосрочного роста при одновременном стимулировании инноваций и конкурентных преимуществ. Различные исследования, а также углубленный анализ фондовых рынков показали, что хорошие показатели ESG способствуют долгосрочному

успеху компании, что включает в себя финансовое благополучие, доверие со стороны различных заинтересованных сторон и широкое признание в обществе [10].

2. Повышение операционной эффективности и оптимизация распределения ресурсов. Улучшение показателей ESG с многомерной точки зрения позволяет не только снизить операционные расходы, но и оптимизировать распределение ресурсов. На высшем уровне управления компании могут включить ключевые показатели ESG в стратегическое планирование и использовать цифровые платформы управления для мониторинга энергопотребления и оптимизации затрат. На уровне производства использование более чистых технологий может снизить энергопотребление и повысить эффективность использования ресурсов. На уровне сотрудников обучение навыкам ESG может улучшить соблюдение сотрудниками правил и сократить потери из-за ошибок в работе, а компании, которые берут на себя позитивные обязательства в области ESG, имеют больше шансов привлечь и удержать лучшие кадры.
3. Получение новых клиентов и расширение рынков, а также сохранение существующих партнеров при введении дополнительной проверки цепочки поставок. С точки зрения рыночного спроса развития КСО компании и ESG-трансформация постепенно становятся инструментами преодоления барьеров в международной торговле.

Проследим направления влияния КСО на формирование конкурентных преимуществ на разных уровнях. На микроуровне социальная ответственность предполагает не только экономически и социально эффективную деятельность предприятия, учитывая качество выпускаемой продукции и компетенции сотрудников, но и осознание ответственности перед своими работниками [7, с. 142]. Внедрение КСО может оказать непосредственное влияние на внутреннюю деятельность и управление предприятием. С одной стороны, предприятия могут существенно повысить эффективность использования ресурсов и сократить операционные расходы. С другой стороны, когда компании ценят благосостояние сотрудников, предоставляют им справедливые воз-

можности продвижения по службе и уделяют особое внимание многообразию и инклюзивности, сотрудники, как правило, испытывают большее чувство принадлежности и доверия [17]. Это не только повышает производительность труда, но и снижает текучесть кадров, сокращает расходы компании на подбор и обучение персонала. В то же время социально ответственный корпоративный имидж с большей вероятностью обеспечит постоянную кадровую поддержку корпоративного развития. Таким образом, КСО — это не только инструмент для выполнения социальных обязательств, но и стратегическая опора, помогающая предприятиям добиться устойчивого развития и долгосрочных преимуществ на конкурентном рынке.

На уровне отрасли выполнение социальных обязательств может помочь предприятиям стать лидерами отрасли (занять эталонную позицию) и способствовать устойчивому развитию всей отрасли. Компании, которые следуют стандартам КСО, повышают свою конкурентоспособность и улучшают общий имидж отрасли в области социальной ответственности, что облегчает им доступ на международный рынок. Кроме того, КСО улучшает общую конкурентную среду отрасли — отрасль работает более прозрачно и устойчиво. Такая среда снижает риски, связанные с недобросовестной конкуренцией, нецелевым использованием ресурсов и другими формами оппортунистического поведения. Обращаясь к своей социальной ответственности, предприятия могут принимать долгосрочные ожидания сотрудников, потребителей и граждан в качестве основы для устойчивых бизнес-моделей [2, с. 160]. Таким образом, на отраслевом уровне корпоративная социальная ответственность является не только частью собственной стратегии предприятия, но и важным способом улучшения отраслевых стандартов и развития конкурентной среды.

На уровне государства цель состоит в обеспечении устойчивого развития. Активная корпоративная социальная деятельность и ESG-трансформация могут обеспечиваться через соответствующие меры административного и экономического регулирования. Например, многие страны поощряют выполнение предприятиями социальной ответственности с помощью законов и нормативных актов. Так, в декабре 2023 г. в КНР внесены поправки в Закон о компаниях Китайской Народной

Республики¹, в которых четко указано, что компании, занимающиеся предпринимательской деятельностью, должны в полной мере учитывать интересы сотрудников компании, потребителей и других заинтересованных сторон, а также экологические, природоохранные и другие общественные интересы общества, и брать на себя социальную ответственность. В ряде стран и регионов введены широкие требования по раскрытию и обязательному представлению нефинансовой информации, регулирование ответственности в цепочках поставок (рисунок 1). Если у крупного предприятия есть обязательства по раскрытию нефинансовой информации в разных регионах, ему придется следовать разным требованиям к раскрытию информации, что повлечет за собой дополнительные административные расходы. В этом случае выбор стандарта отчетности с более широким охватом может помочь компаниям быстрее адаптироваться к различным требованиям к раскрытию информации, максимально избежав дополнительных затрат.

Возможные меры государственного регулирования включают также организационное и экономическое стимулирование зеленых закупок. Достижению целей социальной политики может способствовать введение на законодательном уровне требований к обеспечению веб-доступности и доступного дизайна (т.н. Assessability, A11Y) и ряд других мер.

Стимулирующие экономические меры в форме финансовой поддержки, налоговых льгот могут приниматься для поддержки отдельных стратегических направлений технологического развития (например, развитие зеленых технологий), регионального развития через стимулирование КСО крупных компаний на территориях присутствия. Такая поддержка помогает предприятиям получить преимущества в области технологических инноваций, конкурентоспособности продукции и репутации бренда, особенно на международном рынке, а также соответствовать экологическим нормам и требованиям потребителей, завоевывая тем самым все большую долю рынка. Таким образом, государственная поддержка напрямую повышает конкурентные преимущества предприятий на внутреннем

и международном рынках за счет перераспределения ресурсов и оптимизации затрат, а также способствует устойчивому развитию всей отрасли.

Многие развитые страны облегчили своим предприятиям получение конкурентных преимуществ на международном рынке, сформулировав международные стандарты в области КСО и требуя обеспечения прозрачности цепочки поставок и ее проверки. С одной стороны, это выражается в том, что развитые страны используют свою экономическую мощь, встраивая требования социальной ответственности в сферы защиты окружающей среды, соблюдения трудовых прав и безопасности продукции, в стандарты международной торговли и доступа на рынок. Это позволило предприятиям в развитых странах не только создавать имидж ответственного бренда, но и значительно повысить свою конкурентоспособность, в том числе на фоне увеличения расходов экспортных предприятий других стран, затруднив или сделав невозможным выход на международный рынок для предприятий, чья деловая практика не соответствует установленным стандартам. Фактически в условиях глобализации КСО становится ключевым элементом бизнес-стратегий для повышения конкурентоспособности организаций.

Принятию решений в пользу стратегической КСО и ESG-трансформации на уровне субъектов хозяйствования будет способствовать использование результатов исследований, подтверждающих долгосрочные выгоды этих процессов для предприятий, что позволяет установить т.н. evidence-based targets. Кроме того, содействию ESG-трансформации может способствовать информационно-просветительская работа для повышения информированности специалистов, предпринимателей, руководителей субъектов хозяйствования о потенциальных эффектах соответствующей деятельности и способах коммуникации о деятельности в сфере КСО. В условиях отсутствия значимого внешнего давления критически значимыми для активизации ESG-трансформации становятся «ценности управленцев, информированность, предпочтения менеджеров организации» [4, с. 149].

Результаты обобщения некоторых наиболее характерных результатов исследований китайских ученых о влиянии и эффектах КСО на микроуровне представлены в таблице 2. При оценке эффектов КСО большинство ученых предпочитают добавлять индексы оценки со-

¹ Закон о компаниях Китайской Народной Республики с поправками, внесенными во второй раз на седьмом заседании Постоянного комитета 14-го Всекитайского собрания народных представителей // НПК Китая [Электронный ресурс]. — 2023. — Режим доступа: http://www.npc.gov.cn/npc/c2/c30834/202312/t20231229_433999.html. — Дата доступа: 25.11.2024.

Таблица 2. Обзор результатов исследований некоторых китайских ученых о влиянии КСО на основные индикаторы развития предприятий

Автор	Объект оценки и исследования	Выводы
1. Wang Lin, Li Yawei	Связь между КСО и корпоративной стоимостью	Существует положительная зависимость между КСО и стоимостью компании. Корпоративная социальная ответственность может повысить доверие заинтересованных сторон, привлечь больше инвестиций и, таким образом, принести положительный экономический эффект.
2. Qi Di, Zhou Jun	Связь между КСО и операционной эффективностью	Исследование доказало, что отличные показатели КСО могут значительно улучшить операционные показатели компании, а финансируемые инвестиции могут усилить эту положительную связь, особенно в случае повышенного внимания со стороны СМИ.
3. Tao Xinxin, Hao Wenhan, Ma Liwei	Связь между КСО и структурой персонала компании	КСО может способствовать улучшению структуры трудовых ресурсов компании, что достигается двумя путями: повышением репутации компании и ослаблением финансовых ограничений, особенно в случае с технoемкими компаниями.
4. Li, Xudong, Ali Esfahbodi, and Yufeng Zhang	Оказывает ли выполнение компанией КСО существенное влияние на ее финансовые показатели (рентабельность активов, рентабельность собственного капитала и т.д.)	Выполнение компанией своих социальных обязательств может значительно улучшить ее финансовые показатели, причем наиболее очевидным эффектом является выполнение обязательств перед акционерами. Исследование также показало, что существует нелинейная связь между социальной ответственностью и финансовыми результатами, то есть когда инвестиции в мероприятия по социальной ответственности осуществляются в умеренных объемах, финансовая отдача оказывается самой высокой.
5. Jing Tao, Peipei Shan, Jingbo Liang, Long Zhang	Способствует ли КСО долгосрочной финансовой устойчивости компании	Социально ответственное поведение может оптимизировать структуру корпоративного управления, повысить прозрачность информации и, таким образом, сократить нерациональное использование ресурсов; в то же время технологические усовершенствования и повышение эффективности, достигаемые за счет зеленых инноваций, еще больше повышают рыночную конкурентоспособность предприятий.

Источники: [19, 24, 26, 27, 28]

циальной ответственности относительно каждой заинтересованной стороны на основе индексов экономической эффективности. Это позволяет объективно показать работу предприятия и его КСО. Ряд китайских исследователей используют энтропийный метод, когда определяются веса показателей в зависимости от степени их изменчивости и объема информативности каждого показателя и оценивается степень влияния каждого из них. Выбор показателей основывается преимущественно на «Руководстве по подготовке отчетов о КСО в Китае» и «Правилах внедрения комплексной оценки деятельности предприятий» и опирается на публикации о стейкхолдерском подходе.

Исходя из анализа публикаций, для оценки влияния КСО могут быть использованы как качественные, так и количественные методы. На первом этапе могут быть использованы методы анализа литературы и изучения приме-

ров для интеграции отечественной и зарубежной литературы и кейсов наиболее успешных предприятий с целью выявления «узких мест» традиционной системы оценки, а также добавления новых измерений и аспектов исследования на этой основе. Например, Zhang Xuan и др. в своем исследовании китайских компаний доказали, что государственная политика оказывает положительное направляющее влияние на практику ESG компаний, а предприятия могут получать больше государственных субсидий за счет улучшения показателей ESG. Анализ механизма показал, что корпоративная прозрачность играет положительную посредническую роль в процессе влияния ESG на государственные субсидии [31]. Последующие исследователи добавили в оценку «адаптируемость к государственной политике» или другие параметры оценки, связанные с государственной политикой, при проведении анализа.

Логика анализа для выявления эффекта может быть следующей. Первый этап исследования в основном касается теоретического обоснования взаимосвязи, тогда как второй этап требует использования количественных методов анализа, таких как анализ индикаторов и факторный анализ, для корректировки весов индикаторов в каждом измерении. Например, в контексте экологических целей Китая необходимо увеличить долю соответствующих экологических индикаторов. Третий этап включает теоретическую итерацию, которая заключается в использовании данных и выводов, полученных на втором этапе анализа, для обновления существующих выводов. Например, Peng W. и соавторы выявили, что долг местного правительства и показатели КСО были отрицательно скоррелированы [21].

Характеризуя возможности оценки корпоративной социальной деятельности на основании рейтингов ESG, следует подчеркнуть, что из-за разной направленности систем стандартов ESG предприятия, выбирающие разные системы стандартов, будут раскрывать информацию с разным акцентом. В мире существует более 600 рейтинговых агентств ESG, методология оценки и охват которых существенно различаются. Международные стандарты рейтингов могут быть неприменимы во всех странах, что может быть связано с языковыми барьерами, качеством данных и другими факторами [30]. В то же время из-за стремительного роста глобальных требований к раскрытию информации о ESG и быстрых темпов обновления политики соответствующими регулирующими органами в разных странах транснациональным компаниям придется нести дополнительные расходы на решение вопросов, связанных с соблюдением требований к раскрытию информации. Рейтинги ESG одной и той же компании от разных рейтинговых агентств могут отличаться более чем на 40 %. Такое разногласие не только ослабляет энтузиазм компаний в отношении участия в мероприятиях ESG, но и может ввести в заблуждение инвесторов [11]. Анализ в статье Postiglione M. (в соавт.) [23] также наглядно иллюстрирует, что это расхождение не только ослабляет мотивацию компаний к ESG-трансформации, но и оказывает негативное влияние на корпоративную стоимость.

Вопрос о том, как факторы корпоративной социальной ответственности (КСО) и экологического, социального и управленческого ха-

рактера (ESG) влияют на ключевые показатели развития компании, привлекает пристальное внимание исследователей. В большом количестве исследований использовались различные инструменты оценки, включая количественный анализ, анализ литературы, метод энтропии и т.д. Это предоставляет научные инструменты оценки и основу для принятия решений на предприятиях.

В контексте рыночных факторов Китая научная оценка влияния КСО/ESG на производительность требует учета как международных стандартов, так и местной практики, дополнения применяемых теорий и методов в логике «наблюдение и индукция для обнаружения проблем — анализ данных для проверки проблем — теоретическое обновление».

По результатам исследования Wickert Ch., основными направлениями будущих исследований в области КСО являются: «реинтеграция правительств в качестве важных участников, формирующих КСО, необходимость переориентации зависимых переменных, используемых в исследованиях КСО, на ощутимые социальные и экологические результаты, а также важность исследований в области КСО, направленных на решение взаимосвязанных социальных кризисов, таких как COVID-19, пандемия и климатический кризис» [29].

Анализ того, как компании могут быть социально ответственными, как использовать научные методы для оценки влияния КСО и возможных направлений использования КСО как способа повышения конкурентоспособности, представляет все больший практический интерес для коммерческих организаций и дает соответствующие идеи и предложения для принятия стратегических решений. Углубленное исследование КСО может дать компаниям более четкие рекомендации по эффективному выполнению своих социальных обязательств и обеспечению устойчивого развития на пути к достижению коммерческих целей.

Литература

1. Благоев, Ю.Е. Эволюция концепции КСО и теория стратегического управления // Вестник Санкт-Петербургского университета. — Серия 8. Менеджмент. — 2011. — Вып. 1. — С. 3–26.
2. Вовлеченность в корпоративную социальную ответственность / В.С. Сахнов, Д.О. Орлов, А.С. Небогин, Р.А. Тарасов // Инновационные научные исследования. — 2021. — № 10-3 (12). — С. 157–162.

3. Грузневич, Е. Модель архитектуры управления устойчивым развитием Республики Беларусь на основе инфраструктуры ESG / Е. Грузневич // Банковский вестник. — 2023. — № 9 (722). — С. 46–55.
4. Ерофеева, О.Н. Возможности развития социальных стандартов организации при имплементации ESG-подхода // Новая экономика. — 2022. — Спецвыпуск № 2. — С. 144–150.
5. Заинтересованность промышленных предприятий во внедрении ESG-стандартов [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://niei.by/ru/news-ru/view/vv-ijule-2024-goda-v-anketu-konjunkturnogo-oprosa-v-promyshlennosti-organizovannogo-nauchno-issledovatel'skim-455/>. — Дата доступа: 24.03.2025.
6. Казанцев, В.П. Эволюция принципов ESG в контексте стратегии устойчивого развития: основные этапы и направления / В.П. Казанцев, К.С. Гончарова // Вестник Тихоокеанского государственного университета. — 2024. — № 2 (73). — С. 109–118.
7. Романова, О.А. Формирование конкурентных стратегий промышленных предприятий с позиции корпоративной социальной ответственности / О.А. Романова, Д.Б. Берг, Я.А. Матвеева // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2017. — Т. 10, № 6. — С. 138–152.
8. Руководство по применению экологических, социальных и управленческих стандартов (ESG-стандартов) субъектами хозяйствования в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. — 2023. — Режим доступа: <https://www.undp.org/ru/belarus/publications/rukovodstvo-po-primeneniyu-ekologicheskikh-socialnykh-i-upravlencheskikh-standartov-esg-standartov-subektami-khozyaystvovaniya-v>. — Дата доступа: 25.02.2025.
9. Формирование концептуальных основ корпоративной социальной ответственности / Под общ. ред. Канаевой О.А., Сопина В.С. — СПб: Издательский дом СПбГУ, 2010. — 312 с.
10. Aydoğmuş, M., Gölçay, G., Ergun, K. Impact of ESG performance on firm value and profitability // Borsa Istanbul Review. — Volume 22. — Supplement 2. — 2022. — P. S119–S127. — <https://doi.org/10.1016/j.bir.2022.11.006>. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S221484502200103X>.
11. Berg, F., Kijlbel, Julian F, Rigobon, R. Aggregate Confusion: The Divergence of ESG Ratings // Review of Finance. — Volume 26, Issue 6. — November 2022. — P. 1315–1344. — <https://doi.org/10.1093/rof/rfac033>.
12. Carroll, A. A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance // Academy of Management Review. — 1979. — Vol. 4. — № 4. — P. 497–501.
13. Chandler, D. Strategic Corporate Social Responsibility: Sustainable Value Creation (Sixth Edition). — SAGE Publications, Inc., 2022. — 522 p.
14. Dahlsrud, A. How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions // Corporate Social Responsibility and Environmental Management. — 2008. — № 15. — P. 1–13. — <https://doi.org/10.1002/csr.132>.
15. Dathe, T., Dathe, R., Dathe, I., Helmold, M. Corporate Social Responsibility (CSR), Sustainability and Environmental Social Governance (ESG): Approaches to Ethical Management (Management for Professionals). — Springer, 2022. — 352 p.
16. Hongtao Shen, Honghui Lin, Wenqi Han, Huiying Wu. ESG in China: A review of practice and research, and future research avenues // China Journal of Accounting Research. — 2023. — Volume 16, Issue 4. — <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2023.100325>.
17. Huynh Thi Thu S, Le Xuan Quynh A. A vivid study on corporate social responsibility and its internal perception: Bibliometric analysis approach // Acta Psychologica 251. — 2024. — <https://doi.org/10.1016/j.actpsy.2024.104611>.
18. Lataph Agudelo, M.A., Jyhannsdýttir, L., Davíðsdýttir, B. A literature review of the history and evolution of corporate social responsibility // International journal of corporate social responsibility 4.1. — 2019. — P. 1–23. — <https://doi.org/10.1186/s40991-018-0039-y>.
19. Li X, Esfahbodi A, Zhang Y. The Impact of Corporate Social Responsibility Implementation on Enterprises' Financial Performance — Evidence from Chinese Listed Companies // Sustainability. — 2024. — № 16 (5). — P. 1848. — <https://doi.org/10.3390/su16051848>.
20. McWilliams, A., Deborah, E. Rupp, Donald, S. Siegel, Günter Stahl, David A. Waldman. The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility: Psychological and Organizational Perspectives. — Oxford University Press, 2019. — 736 p.
21. Peng W., Xiangyu Ch., Yun Ke, Wang Dong. Does local government debt affect corporate social responsibility? Evidence from China // International Review of Economics & Finance. — Volume 89, Part B. — 2024. — P. 334–348. — <https://doi.org/10.1016/j.iref.2023.10.022>.
22. Porter, M.E., Kramer, M.R. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage

and Corporate Social Responsibility // Harvard Business Review. — December 2006. — P. 78–92.

23. Postiglione, M., Carini, C., Falini, A. ESG and firm value: A hybrid literature review on cost of capital implications from Scopus database // Corporate Social Responsibility and Environmental Management. — 2024. — № 31 (6). — P. 6457–6480. — <https://doi.org/10.1002/csr.2940>.

24. Qi, D. Corporate social responsibility, financialized investment and operating performance / Qi Di, Zhou Jun // Accounting Communications 21. — 2024. — P. 49–52. — Mode of access: <https://d.wanfangdata.com.cn/periodical/cktx202421009> [in Chinese].

25. Sheldon, O. The Philosophy of Management (1st ed.). — Routledge, 2003. — <https://doi.org/10.4324/9780203507827>.

26. Tao, J., Shan, P., Liang, J., Zhang, L. Influence Mechanism between Corporate Social Responsibility and Financial Sustainability: Empirical Evidence from China // Sustainability. — 2024. — № 16. — P. 2406. — <https://doi.org/10.3390/su16062406>.

27. Tao, X. Research on the impact of corporate social responsibility on the upgrading of labor structure / Tao Xinxin, Hao Wenhan, Ma Liwei // Enterprise Economy 44. — 2025. — P. 15–25. — Mode of access: <https://d.wanfangdata.com.cn/periodical/qyjj202501003> [in Chinese].

28. Wang, L. Can strengthening social responsibility information disclosure enhance corporate value? — An empirical study based on default risk and peer effect / Wang Lin, Li Yawei // Investment Research 41. — 2022. — P. 105–119. — Mode of access: <https://d.wanfangdata.com.cn/periodical/tzyj202205007> [in Chinese].

29. Wickert, Ch. Corporate Social Responsibility Research in the Journal of Management Studies: A Shift from a Business-Centric to a Society-Centric Focus // Journal of Management Studies. — 2021. — Volume 58, Issue 8. — P. E1–E17.

30. Xiaomin, B. The impact of environmental, social, and governance (ESG) rating disparities on corporate risk: The mediating role of financing constraints / B. Xiaomin, S. Muhammad, T. Weiling, Z. Jing // Journal of Environmental Management. — 2024. — Volume 371. — <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2024.123113>.

31. Zhang X., Zhang J., Feng Y. Can companies get more government subsidies through improving their ESG performance? Empirical evidence from China. PLoS ONE. — 2023. — № 18 (10). — e0292355. — <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0292355>.

Статья поступила в редколлегию: 28.05.2025 г.

Современные финансовые технологии и их влияние на экономический и финансовый секторы

Аль-Чаллаби Саад Хади Манхал,
*аспирант экономического факультета,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

Карачун Ирина Андреевна,
*кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой цифровой экономики,
Белорусский государственный университет
(г. Минск, Беларусь)*

Статья посвящена комплексному анализу современных финансовых технологий (FinTech) и их трансформационного воздействия на экономический и финансовый секторы. В работе исследуется сущность FinTech, выходящая за рамки стартапов и определяемая как технологически поддерживаемые инновации, приводящие к новым бизнес-моделям, приложениям, процессам или продуктам в финансовых услугах [1, 5, 6]. Представлена детальная хронология эволюции FinTech, выделяющая три ключевых этапа: инфраструктурный (FinTech 1.0), цифровизации услуг (FinTech 2.0) и инноваций/глобализации (FinTech 3.0) [9].

Основное внимание уделяется радикальной трансформации традиционных банковских услуг под влиянием FinTech. Анализируется переход от классического банкинга к онлайн- и мобильному банкингу, массовому внедрению цифровых платежей и развитию робо-эдвайзинга [16–42]. Показано, как эти инновации повышают операционную эффективность, снижают издержки [23, 44] и меняют клиентские ожидания в сторону большей скорости, удобства и персонализации [18, 36].

Исследование систематизирует многогранное влияние FinTech на банковский сектор, включая:

- 1) диверсификацию продуктов и услуг [43];
- 2) повышение операционной эффективности и снижение затрат [23, 44];
- 3) укрепление финансовой стабильности и управление рисками [45];
- 4) совершенствование защиты данных клиентов [46];
- 5) внедрение современных систем (шифрование, интероперабельность) [47, 48].

Подчеркивается стремительный рост глобального рынка FinTech, прогнозируемый до 1583,05 млрд долл. США к 2033 г. (CAGR 25,18 %) [49]. Анализируется успешный опыт ведущих стран: Китая (Alipay, WeChat Pay, e-CNY) [50, 51], Кении (M-Pesa) [52], Бразилии (Pix, Open Banking) [53, 54], Сингапура (регуляторная песочница, цифровая ID) [55, 56] и России (СБП, цифровой рубль) [57, 58].

This article provides a comprehensive analysis of modern financial technologies (FinTech) and their transformative impact on the economic and financial sectors. The study examines the essence of FinTech, which extends beyond startups and is defined as technologically enabled innovations leading to new business models, applications, processes, or products in financial services [1, 5, 6]. A detailed chronology of FinTech evolution is presented, highlighting three key stages: infrastructure development (FinTech 1.0), service digitalization (FinTech 2.0), and innovation/globalization (FinTech 3.0) [9].

The primary focus is on the radical transformation of traditional banking services under FinTech's influence. The transition from classical banking to online and mobile banking, the mass adoption of digital payments, and the rise of robo-advising are analyzed [16–42]. These innovations enhance operational efficiency, reduce costs [23, 44], and shift customer expectations toward greater speed, convenience, and personalization [18, 36].

The research systematizes the multifaceted impact of FinTech on the banking sector, including:

- 1) product and service diversification [43];
- 2) improved operational efficiency and cost reduction [23, 44];
- 3) strengthened financial stability and risk management [45];
- 4) enhanced customer data protection [46];
- 5) adoption of modern systems (encryption, interoperability) [47, 48].

The rapid growth of the global FinTech market—projected to reach USD 1,583.05 billion by 2033 (CAGR 25.18 %)—is emphasized [49]. Successful case studies from leading countries are analyzed: China (Alipay, WeChat Pay, e-CNY) [50, 51]; Kenya (M-Pesa) [52]; Brazil (Pix, Open Banking) [53, 54]; Singapore (regulatory sandbox, digital ID) [55, 56]; and Russia (FPS, digital ruble) [57, 58].

Введение. Современная финансовая система переживает эпоху беспрецедентной трансформации, движимой стремительным развитием финансовых технологий (FinTech). Эти технологически поддерживаемые инновации, выходящие далеко за рамки стартапов и определяемые как драйверы новых бизнес-моделей, приложений, процессов и продуктов в финансовых услугах [1, 5, 6], кардинально меняют ландшафт экономического и финансового секторов. От автоматизации базовых операций до внедрения искусственного интеллекта, блокчейна и цифровых валют центральных банков (CBDC), FinTech эволюционировал от инфраструктурных основ (FinTech 1.0) через цифровизацию услуг (FinTech 2.0) к эре глобальных инноваций (FinTech 3.0) [9], бросая вызов традиционным парадигмам и создавая новые возможности.

Наиболее значимое воздействие FinTech наблюдается в банковском секторе, где происходит радикальный пересмотр вековых моделей обслуживания. Традиционные банковские услуги, характеризующиеся ограниченной доступностью, высокими издержками и необходимостью физического присутствия [16–19], уступают место онлайн- и мобильному банкингу, обеспечивающим круглосуточный доступ и существенное снижение операционных затрат [21–23]. Массовое внедрение цифровых платежных систем, развитие робо-эдвайзинга [34–37] и появление концепций Open Banking трансформируют не только способы взаимодействия с клиентами, но и саму суть предоставляемых услуг, сме-

щая фокус в сторону скорости, удобства, персонализации и снижения стоимости [18, 36].

Целью данной статьи является проведение комплексного анализа сущности современных финансовых технологий, их эволюционного пути и главным образом их многогранного воздействия на экономический и финансовый секторы, с особым акцентом на банковскую отрасль. В работе систематизируется влияние FinTech на диверсификацию продуктового ряда, повышение операционной эффективности, укрепление финансовой стабильности, совершенствование защиты данных клиентов и внедрение современных технологических систем [43–48]. Особое внимание уделяется глобальным тенденциям, подтверждаемым прогнозами взрывного роста рынка FinTech до 1583,05 млрд долл. США к 2033 г. [49], и анализу успешного опыта внедрения инноваций в различных странах, включая Китай, Кению, Бразилию, Сингапур и Россию [50–58].

Последующее изложение структурировано следующим образом: вначале даются определение и сущностная характеристика FinTech, затем подробно рассматривается хронология его развития, после чего анализируется трансформация традиционных банковских услуг под влиянием цифровых технологий. Далее систематизируется влияние FinTech на ключевые аспекты банковской деятельности, приводятся данные о динамике глобального рынка и рассматриваются передовые национальные практики. В заключение обобщаются ключевые выводы исследования.

Общие сведения о финансовых технологиях (FinTech)

При упоминании термина «финансовые технологии» (FinTech) многие представляют стартапы в финансовой сфере, которые широко заявили о себе и стали восприниматься как конкуренты традиционным поставщикам финансовых услуг, страховых услуг, управляющим активами и другим институтам, таким как банки, финансовые организации, страховые компании и финансовые консультанты. Однако большинство определений, предложенных признанными и специализированными в финансовой сфере органами, рассматривают FinTech как технологические инновации и решения, внедренные в финансовые услуги, независимо от поставщика этих услуг [1, 2, 3].

Определение FinTech

1. Цифровой исследовательский консорциум (Digital Research Consortium Guide) определяет FinTech как: «Современные технологические изобретения и инновации в финансовом секторе, включающие набор цифровых программ, используемых в банковских финансовых операциях. К ним относятся: взаимодействие с клиентами, финансовые услуги, такие как переводы денег, обмен валют, расчет процентных ставок и прибыли, прогнозирование инвестиционной доходности и другие банковские операции» [4].
2. Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO) использовала термин FinTech для «описания разнообразных инновационных бизнес-моделей и развивающихся технологий, обладающих потенциалом трансформировать индустрию финансовых услуг» [5].
3. Совет по финансовой стабильности (FSB) при Банке международных расчетов (BIS) определяет FinTech как: «Технологически поддерживаемые инновации в финансовых услугах, которые могут приводить к новым бизнес-моделям, приложениям, процессам или продуктам, оказывающим существенное влияние на предоставление финансовых услуг» [6].

Из этих определений следует, что финансовые технологии (FinTech) — это совокупность инновационных финансовых продуктов и услуг, предоставляемых цифровыми и современными методами. Термин используется не для описания одной конкретной модели или технологии, а для описания разнообразия развивающихся бизнес-моделей и технологий,

обладающих потенциалом дополнить или трансформировать (дисрупция) индустрию финансовых услуг [1, 5, 6].

Однако привязка этого термина к стартапам возникла не на пустом месте. Эти компании, получившие широкое распространение и привлекавшие к себе внимание, предложили новые подходы к потреблению финансовых услуг. Суть этих подходов заключалась в предоставлении финансовых продуктов и инноваций, ориентированных в первую очередь на клиентов, «включая клиентов традиционных финансовых институтов» [7], которые стремятся найти более точные, менее затратные и быстрые способы совершения различных финансовых операций, не прибегая к посредникам.

Эти компании воспользовались значительным развитием в технологической и цифровой сферах, наблюдаемым в мире в последнее время. Они строят свою деятельность, основываясь на этих технологиях, и используют их для улучшения и развития финансовых услуг для бизнеса и частных лиц. Это происходит либо путем полной и самостоятельной деятельности в качестве финтех-компаний, либо через сотрудничество с банками и финансовыми институтами путем заключения партнерств и соглашений [7].

Этапы развития финансовых технологий

Стоит отметить, что взаимодействие технологий и финансов не является сиюминутным явлением. Финансовый сектор сильно пострадал от технологического прогресса. Эволюция методов предоставления различных финансовых сделок и операций шла параллельно с появлением промышленных революций, открытий и различных изобретений [8]. Эти изменения усугублялись сдвигом в потребностях и желаниях клиентов, чей образ мышления изменился в процессе потребления финансовых продуктов. Они стали более требовательными и более стремящимися к получению продуктов, обеспечивающих гибкость, скорость, точность и меньшую стоимость [7, 8].

Хронология развития финансовых технологий (FinTech)

Ранний этап (FinTech 1.0): зарождение инфраструктуры (1915–1970-е гг.)

Развитие финтеха началось с создания фундаментальных технологических решений для финансового сектора:

- 1915–1918 гг.: появление первых устройств автоматизации (IBM 801, IBM 803) и запуск системы Fedwire Федеральными резервными банками США для

электронных межбанковских переводов [9, 13].

- 1934 г.: выпуск первой массовой кредитной карты Diners Club, положившей начало безналичным расчетам [9, 13].
- 1949–1950 гг.: начало теоретических и практических разработок в области искусственного интеллекта (ИИ) и машинного обучения [9, 12].
- 1967 г.: установка первого в мире банкомата (ATM) в Лондоне (Barclays Bank), революционизировавшего доступ к наличным [9, 13].
- 1971 г.: основание биржи NASDAQ — первой полностью электронной фондовой биржи [9, 13].
- 1973 г.: создание глобальной межбанковской системы SWIFT для стандартизованных и безопасных финансовых сообщений, ставшей основой международных расчетов [9, 13, 15].

Этап цифровизации услуг (FinTech 2.0): эра интернета (1980-е — 2008 гг.)

Распространение интернета привело к появлению дистанционных банковских сервисов:

- 1982 г.: запуск одной из первых онлайн-платформ для торговли ценными бумагами E-TRADE, сделавшей инвестиции доступнее [9, 14].
- 1990 г.: начало активного использования термина «Большие данные» (Big Data) для анализа финансовой информации [9, 12].
- 1993 г.: основание Консорциума финансовых сервисных технологий (FSTC) для продвижения инноваций в банковской сфере США [9].
- 1995 г.: Wells Fargo первым в мире предложил онлайн-банкинг для частных клиентов [9, 14].
- 1997 г.: проведена первая мобильная платежная операция (предшественник современных мобильных платежей) [9].
- 1998 г.: основание Confinity (позже объединилась с X.com и стала PayPal) — пионера онлайн-платежей и прообраза интернет-банков [9, 14].
- 2000 г.: основание X.com (Илон Маск) — онлайн-банка, позже слившегося с Confinity в PayPal [9, 14].

Эра инноваций и глобализации (FinTech 3.0): стартапы, блокчейн, ИИ (2009 г. — н. в.)

После финансового кризиса 2008 г. начался бум финтех-стартапов и прорывных технологий:

- 2009 г.: появление криптовалюты Bitcoin (Сатоши Накамото) на основе технологии блокчейн [9, 12, 15].
- 2011 г.: Bitcoin начинает использоваться как децентрализованная P2P-платежная система [9, 15].
- 2012 г.: возникновение первых криптовалютных бирж (Coinbase и др.), упростивших торговлю цифровыми активами [9, 15].
- 2014 г.: массовый рост мобильных платежных сервисов (Apple Pay, Samsung Pay) [9].
- 2015 г.: запуск блокчейн-платформы Ethereum, представившей концепцию смарт-контрактов и децентрализованных приложений (dApps), что открыло новые возможности для автоматизации финансовых услуг [9, 12, 14, 15].
- 2016 г.: активное развитие краудфандинговых платформ и финтех-инкубаторов (например, школа финансов и менеджмента Франкфурта) [9, 12].
- 2018 г.: Google Ventures (GV) совершает значительные инвестиции в финтех-стартапы, подтверждая интерес крупного технологического бизнеса к сектору [9, 12].
- 2019 г.: Европейская конференция по финтеху подчеркивает необходимость интеграции финансовых технологий с принципами устойчивого развития (ESG) [9, 12].

От традиционных банковских услуг к цифровой трансформации

Финансовая отрасль претерпела значительные изменения в последние годы благодаря развитию технологий. Эволюция финансовых технологий (FinTech) носит революционный характер, трансформируя традиционные банковские модели. FinTech изменил способы взаимодействия с банковскими услугами, инвестициями и даже оплатой товаров и услуг. В данном разделе рассматривается эволюция FinTech и ее радикальное влияние на традиционный банкинг.

1. Традиционные банковские услуги

Традиционные банковские услуги существуют столетиями, предоставляя клиентам возможности хранения и управления средствами [16]. Однако им присущи существенные ограничения:

- необходимость личного посещения отделения для открытия счета, внесения/снятия средств и операций [17];

- высокие временные затраты и неудобство для мобильных клиентов [18];
- дорогостоящие услуги (овердрафт, банковские переводы) [19].

2. Онлайн-банкинг

Стал первым этапом цифровизации банковского сектора [20]:

- доступ к счетам 24/7 из любой точки мира [21];
- отказ от необходимости посещения отделений [17];
- возможность оплаты счетов, переводов, проверки баланса через компьютеры/смартфоны [22].

Пример: внедрение онлайн-каналов сократило операционные издержки банков на 30–40 % [23].

3. Мобильный банкинг

Продвинутая стадия цифрового обслуживания [24]:

- управление финансами через смартфоны как основной канал взаимодействия [25];
- функции: мобильный чековый депозит, P2P-переводы, оплата счетов [26];
- дополнительные возможности: NFC-платежи, биометрическая аутентификация [27].

Пример: 78 % клиентов в РФ используют мобильные приложения банков как основной инструмент [28].

4. Цифровые платежи

Революционная альтернатива наличным и чекам [29]:

- сервисы: PayPal, Venmo, Apple Pay, Google Pay [30];
- оплата товаров/услуг через смартфон без наличных [31];
- преимущества: скорость, безопасность, снижение транзакционных издержек [32].

Исследования подтверждают снижение мошенничества на 25 % при использовании цифровых платежей [33].

5. Роботы-советники (Robo-Advisors)

Алгоритмизированные инвестиционные платформы [34]:

- управление портфелями на основе ИИ и машинного обучения [35];
- снижение комиссий и персонализация стратегий [36];
- популярность среди миллениалов (доля рынка >40 % в 2023 г.) [37].

Пример: Betterment, Wealthfront, российские «ВТБ Мои Инвестиции» с AI-советниками [38].

FinTech радикально трансформировал банковский сектор [39]. Онлайн- и мобильный банкинг, цифровые платежи и робо-эдвайзинг создали новую парадигму финансовых услуг [40]. Хотя традиционные банки сохраняют свою нишу, FinTech предлагает клиентам более удобные, экономичные и персонализированные решения [41]. Ключевой тренд будущего — гибридные модели, сочетающие цифровые инновации с экспертной поддержкой [42].

Влияние финансовых технологий на развитие банковских услуг

В данном исследовании предпринята попытка осветить роль финансовых технологий (FinTech) в развитии и инновационном преобразовании банковских и финансовых услуг. Мы рассмотрим их роль в диверсификации продуктов, повышении операционной эффективности, обеспечении финансовой стабильности банков и защите данных клиентов, как указано в работе [Yumod et al., 2020].

1. Финтех и развитие/инновации банковских услуг. Финансовые технологии способствовали диверсификации услуг, предлагаемых банками, таких как мобильные платежи, предоставление цифровых премиальных сервисов (membership services) и прием электронных депозитов [43].

2. Роль финтеха в повышении операционной эффективности банков. Финтех заметно снизил затраты на проведение финансовых, транзакционных, платежных и инвестиционных операций, что усилило конкурентные преимущества банков [44].

3. Роль финтеха в обеспечении стабильности банков. Финансовые технологии способствовали повышению финансовой устойчивости банков, снижению кредитных, ликвидных и операционных рисков, а также увеличению показателей рентабельности [45].

4. Роль финтеха в защите данных клиентов. Технологии финтеха позволили снизить риски кражи данных клиентов, обеспечивая их конфиденциальность и приватность [46].

5. Роль финтеха в повышении эффективности банковских операций. Инновации в сфере финтеха повысили эффективность банковских операций благодаря использованию технологий шифрования и экосистемно-совместимых (interoperable) систем, что снижает вероятность сбоев [47].

6. Роль финтеха во внедрении современных систем и программ. Финтех предоставил бан-



Рисунок 1. Размер мирового рынка финтеха

Источник: отчет «Мировой рынок финтеха» — Market Data Forecast Analysis (www.marketdataforecast.com)

кам возможность улучшать и развивать свои услуги, повышать эффективность и производительность за счет внедрения современных электронных систем и программ для предоставления услуг и взаимодействия с клиентами [48].

Размер мирового рынка финтеха [49]

Ожидается, что мировой рынок финтеха вырастет с 209,74 млрд долл. США в 2024 г. до 1583,05 млрд долл. США к 2033 г. Это представляет собой среднегодовой темп роста (CAGR) в 25,18 % в течение прогнозного периода, как показано на рисунке 1.

Опыт лучших стран в сфере финансовых технологий

Финансовые технологии (FinTech) радикально трансформируют финансовые системы по всему миру. Вот опыт некоторых лидеров.

1. Китай. Безусловный мировой лидер по масштабу и проникновению. Платформы Alipay (Ant Group) и WeChat Pay (Tencent) доминируют в платежах (более 1,3 млрд пользователей в совокупности) [50]. Они выросли из электронной коммерции и соцсетей, создав экосистемы, охватывающие кредитование (микрозаймы), инвестиции (Yu'e Bao), страхование. Ключевые факторы: слабая инфраструктура карточных платежей, массовое проникновение смартфонов, лояльное регулирование на старте. Цифровой юань (e-CNY) активно тестируется как первая CBDC крупной экономики [51].

2. Кения. Мировой пример успеха мобильных денег через сервис M-Pesa (Safaricom/

Vodafone). Запущенный в 2007 г., он позволил миллионам людей без доступа к банкам переводить деньги, оплачивать счета, получать зарплаты и кредиты через простые телефоны. К 2024 г. система обрабатывает транзакции на сумму, превышающую 87 % ВВП страны [52]. Успех обусловлен высоким уровнем мобильной связи при низкой банковской доступности и продуманной агентской сети.

3. Бразилия. Демонстрирует взрывной рост, особенно в платежах и Open Banking. Система мгновенных платежей Pix, запущенная ЦБ Бразилии в 2020 г., стала национальным феноменом — ею пользуются более 150 млн человек (около 70 % населения) [53]. Open Banking, стартовавший в 2021 г., стимулирует конкуренцию и инновации, позволяя клиентам безопасно делиться данными между финансовыми провайдерами [54]. Рынок цифровых банков (Nubank, PicPay) один из самых развитых в мире.

4. Сингапур. Стал глобальным финтех-хабом благодаря прогрессивному регулированию. Действует регуляторная «песочница» (Sandbox), где компании могут тестировать инновации под контролем MAS (Monetary Authority of Singapore) [55]. Активно развиваются InsurTech, WealthTech, а также трансграничные платежи. Сингапур лидирует в области цифровой идентификации (SingPass) и внедрения ESG-принципов в финансах [56].

5. Россия. Имеет развитую инфраструктуру и высокий уровень цифровизации традиционных банков. Система быстрых платежей (СБП), запущенная ЦБ РФ в 2019 г., набра-

ла огромную популярность — за 2024 г. через нее совершено транзакций на сумму более 25 трлн рублей [57]. Активно развивается экосистема «Мир Pay». ЦБ РФ также является пионером в разработке цифрового рубля (CBDC), проходящего пилотные тесты [58]. Ключевые драйверы: поддержка ЦБ, высокая доля безналичных платежей, развитие Национальной системы платежных карт «Мир».

Заключение. Проведенный анализ убедительно демонстрирует, что финансовые технологии (FinTech) выступают ключевым драйвером трансформации глобальной финансово-экономической системы. Их сущность, выходящая за рамки стартапов и определяемая как технологически поддерживаемые инновации, приводит к радикальным изменениям бизнес-моделей, продуктов и процессов в финансовом секторе.

Эволюция FinTech, пройдя этапы инфраструктурного становления (FinTech 1.0), цифровизации услуг (FinTech 2.0) и инновационной глобализации (FinTech 3.0), кардинально изменила традиционный банкинг. Онлайн- и мобильный банкинг, цифровые платежи и робо-эдвайзинг стали новой нормой, обеспечивая:

- 1) повышение операционной эффективности (снижение издержек на 30–40 %) и диверсификацию услуг;
- 2) улучшение клиентского опыта через скорость, доступность 24/7 и персонализацию;
- 3) укрепление стабильности за счет улучшенных систем управления рисками и защиты данных (шифрование, интероперабельность).

Глобальный масштаб изменений подтверждается прогнозируемым ростом рынка FinTech до 1583,05 млрд долл. США к 2033 г. (CAGR 25,18 %). Успешные кейсы ведущих стран (Китай, Кения, Бразилия, Сингапур, Россия) доказывают, что ключом к эффективному внедрению FinTech являются:

- гибкая регуляторная политика (песочницы, стандарты Open Banking);
- инфраструктурные инновации (системы мгновенных платежей, CBDC);
- ориентация на финансовую инклюзию (M-Pesa, Pix).

Таким образом, FinTech перестал быть лишь технологическим трендом — он формирует новую парадигму финансовых услуг, основанную на эффективности, доступности и устойчивости. Дальнейшее развитие сектора

будет определяться балансом между инновациями, безопасностью и регулированием, где гибридные модели (сочетание цифровых платформ с экспертной поддержкой) станут оптимальным путем для традиционных институтов.

Литература

1. Горина, Т.В., Соколова, А.В. Финтех: сущность, направления развития и влияние на финансовую систему // *Финансы и кредит*. — 2021. — Т. 27, № 7. — С. 1473–1495.
2. Бакеев, М.Б. Эволюция финтеха: от автоматизации к трансформации финансовой индустрии // *Банковское дело*. — 2022. — № 10. — С. 34–42.
3. Международный валютный фонд (МВФ). Глобальный отчет о финансовой стабильности (GFSR). Глава 3: FinTech: переосмысление финансов. — Октябрь 2017. — Режим доступа: <https://www.imf.org/>.
4. Abad-Segura, E., Gonzalez-Zamar, M.D. et al. Analisis global de la investigaciyn en Tecnologia Financiera (FinTech): una revisiyn bibliométrica // *Sustainability*. — 2020. — Vol. 12, № 19. — Art. 8048 [DOI:10.3390/su12198048].
5. Международная организация комиссий по ценным бумагам (IOSCO). Отчет по технологическим инновациям на рынках ценных бумаг (IOSCO Report on Financial Technologies (Fintech)). — Февраль 2017. — Режим доступа: <https://www.iosco.org/>.
6. Совет по финансовой стабильности (FSB). Финансовые технологии, влияющие на финансовую стабильность, эффективность рынков и инфраструктуру: первоначальная оценка (Financial Stability Implications from FinTech: Supervisory and Regulatory Issues that Merit Authorities' Attention). — Июнь 2017 (обновлено в 2019). — Режим доступа: <https://www.fsb.org/>.
7. Кузнецов, А.В., Петрова, Е.С. Финтех-стартапы как фактор конкуренции на рынке финансовых услуг // *Вопросы экономики*. — 2021. — № 5. — С. 98–114.
8. История финансовых технологий / Под ред. С.М. Иванова. — М.: Финансы и статистика, 2023. — 320 с.
9. Abad-Segura, E., Gonzalez-Zamar, M.D. et al. Глобальный анализ исследований в области финансовых технологий (FinTech): библиометрический обзор // *Sustainability*. — 2020. — Vol. 12, № 19. — Art. 8048. — С. 34–48. — DOI:10.3390/su12198048.
10. Горина, Т.В. Инвестиции в финтех: тенденции, драйверы и риски // *Финансовые исследования*. — 2023. — № 1 (45). — С. 55–70.

11. Борисов, С.М. История банковских технологий и платежных систем. — СПб.: Питер, 2021. — 320 с.
12. Смирнов, А.И. FinTech 3.0: революция финансовых технологий. — М.: ИНФРА-М, 2023. — 256 с.
13. Петрова, Е.С. Эволюция платежных систем: от чеков к цифровым валютам // Платежные и расчетные системы. — 2022. — Вып. 35. — С. 22–37.
14. Кузнецов, Д.В. Онлайн-банкинг и финтех-стартапы: история и перспективы // Банковские технологии. — 2021. — № 8. — С. 15–29.
15. Центральный банк Российской Федерации (Банк России). Доклад о развитии финансовых технологий и цифровизации на финансовом рынке. — 2023. — Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>.
16. Юмод, А. и др. Традиционный банкинг: эволюция и ограничения. — М.: Финансы и статистика, 2020. — С. 15–30.
17. Петрова, Е.С. Операционные издержки банковских услуг // Банковское дело. — 2021. — № 4. — С. 45–49.
18. Глухов, В.В. Клиентоориентированность в финансовом секторе. — СПб.: Питер, 2022. — 180 с.
19. ЦБ РФ. Тарифы банковских услуг: аналитический обзор. — 2023 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cbr.ru>.
20. Кузнецов, Д.В. История онлайн-банкинга // Финансы и кредит. — 2020. — Т. 26, № 5. — С. 1020–1035.
21. Сидорова, А.А. Цифровые каналы обслуживания. — М.: ИНФРА-М, 2022. — С. 88–94.
22. FSTC. Отчет о внедрении FinTech в РФ. — 2022.
23. McKinsey Россия. Операционная эффективность банков. — 2023.
24. Горина, Т.В. Мобильный банкинг 4.0 // Банковские технологии. — 2023. — № 1. — С. 22–31.
25. Райффайзенбанк. Исследование поведения клиентов. — 2023.
26. Сбербанк. Технологии мобильных платежей. — 2022.
27. Visa. Отчет по безопасности платежей. — 2023.
28. НАФИ. Цифровизация финансовых услуг. — 2023.
29. Иванов, К.Л. Безналичная экономика. — М.: Экономика, 2021. — 210 с.
30. Statista Russia. Рынок платежных сервисов. — 2023.
31. ЦБ РФ. Платежные инновации // Бюллетень. — 2022. — № 112.
32. Mastercard. Анализ транзакционной активности. — 2023.
33. Group-IB. Мошенничество в платежах. — 2023.
34. Смирнова, Е.А. Робо-эдвайзинг в инвестициях // Деньги и кредит. — 2021. — № 8. — С. 34–42.
35. BCG Россия. ИИ в управлении активами. — 2023.
36. Deloitte. Персонализация финансовых услуг. — 2022.
37. РБК. Исследование инвестиционных предпочтений. — 2023.
38. ВТБ. Годовой отчет. — 2022.
39. Греф Г.О. Финансовая революция. — М.: Альпина Паблишер, 2023. — 320 с.
40. Gartner. Тренды FinTech 2024. — 2023.
41. Сколково. Конкуренция на финансовом рынке. — 2023.
42. PwC Россия. Будущее банковского сектора. — 2023.
43. [Yumod et al., 2020] Юмод и др. Роль финансовых технологий в диверсификации банковских продуктов и услуг // Инновации в финансовом секторе. — 2020.
44. Иванова, Л.П., Смирнов, К.В. Влияние цифровизации на операционные издержки банков // Экономика и банковское дело. — 2022. — № 5 (32). — С. 45–58.
45. Катасонов, В.Ю., Петрова, А.С. Финансовая стабильность банков в условиях цифровой трансформации: риски и возможности // Деньги и кредит. — 2021. — № 8. — С. 34–49.
46. Центр мониторинга и реагирования на компьютерные атаки в кредитно-финансовой сфере (ФинЦЕРТ Банка России). Обзор киберугроз для финансовых организаций. — 2023.
47. Гордеев, Р.А. Технологии блокчейн и смарт-контракты в банковских процессингах: повышение эффективности и надежности // Банковские технологии. — 2022. — № 4. — С. 22–31.
48. Белоусов, Д.Р. Цифровая платформа как ядро современного банка: архитектура и функциональность // Финансы: теория и практика. — 2023. — Т. 27, № 1. — С. 89–104.
49. Market Data Forecast: Отчет «Мировой рынок финтеха» (Global Fintech Market Report). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/fintech-market>.
50. Национальная финтех-ассоциация (НФА). «Глобальные финтех-тренды 2023: Азиатско-Тихоокеанский регион». — Декабрь 2023 г.
51. Центральный банк Китайской Народной Республики (People's Bank of China). «Прогресс

в пилотных испытаниях цифровой валюты e-CNY». Официальный сайт, раздел «Цифровая валюта». Обновлено: апрель 2024 г.

52. Отчет Группы Всемирного банка. «Мобильные деньги: Драйвер финансовой инклюзии в Африке». — 2023 г.

53. Центральный банк Бразилии (Banco Central do Brasil). «Статистика системы Pix» / Официальный сайт, раздел «Pix». Данные на март 2024 г.

54. McKinsey & Company. «Open Banking в Латинской Америке: Будущее уже наступило» / Перевод на русский. — Июль 2023 г.

55. Валютное управление Сингапура (Monetary Authority of Singapore — MAS). «Руководство по

нормативной песочнице FinTech» / Официальный сайт MAS.

56. Сколковский центр развития финансовых технологий (Skolkovo Moscow School of Management). «Сингапур: Как стать глобальным финтех-хабом» / Исследование, 2022 г.

57. Банк России. «Отчет о развитии национальной платежной системы». I квартал 2024 г.

58. Банк России. «Цифровой рубль» / Официальный раздел на сайте ЦБ РФ. Обновлено: май 2024 г.

Статья поступила в редколлегию: 29.05.2025 г.

Принципы размещения центров обработки данных в условиях развития электронной экономики

Крюкова Дарья Сергеевна,
*аспирант кафедры менеджмента,
Белорусский государственный университет
информатики и радиоэлектроники
(г. Минск, Беларусь)*

В данной статье исследуются принципы и подходы к размещению центров обработки данных (ЦОД) в контексте развития электронной экономики. Особое внимание уделяется анализу экономической категории «экономика размещения», которая принимает новые формы в условиях цифровизации и глобализации. В работе рассматривается необходимость адаптации традиционных экономических моделей, применяемых для размещения производственных мощностей, к уникальным задачам и технологиям, связанным с функционированием ЦОД. Статья базируется на систематизации существующих теорий, предлагаемых как отечественными, так и зарубежными учеными, и подчеркивает значение географического, экономического и технического факторов для эффективной локализации данных центров.

This article examines the principles and approaches to the placement of data processing centers (DPC) in the context of the development of the electronic economy. Particular attention is paid to the analysis of the economic category «location economy», which takes on new forms in the context of digitalization and globalization. The paper considers the need to adapt traditional economic models used for the placement of production facilities to the unique tasks and technologies associated with the operation of DPCs. The article is based on the systematization of existing theories proposed by both domestic and foreign scientists, and emphasizes the importance of geographical, economic and technical factors for the effective localization of these centers.

Введение. В последние годы наблюдается стремительное развитие сектора информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), которое оказывает значительное влияние на все аспекты экономики, включая как уровень отдельного предприятия, так и масштаб государственных институций. Устойчивый рост объемов данных и потребность в их эффективной обработке и хранении подчеркивают важность центров обработки данных (ЦОД) как ключевых элементов современного технологического ландшафта. Концептуальное понимание и научная парадигма, формирующие подходы к размещению ЦОД, становятся необходимостью в условиях глобальной цифровизации, развития электронной экономики и возрастания конкуренции на рынке ИКТ.

Объектом исследования являются принципы и подходы к размещению центров обработ-

ки данных, что для экономики означает не только стратегическую локализацию, но и интеграцию в более масштабные процессы, касающиеся распределения ресурсов и управления производственными мощностями. Основная цель работы заключается в проведении теоретического анализа существующих теорий размещения производительных мощностей с выходом на специфику ЦОД. Проблема размещения становится особенно актуальной в контексте неспособности традиционных экономических моделей полностью отразить уникальные аспекты функционирования сектора информационных технологий.

Научной основой послужили труды отечественных и зарубежных авторов: Т.Н. Беляцкая, О. Зильберштейн, Л. Клейнрок, Д. Мартин, У. Столингс, Э. Таненбаум и др.; среди российских: А.И. Воробьев, О.Н. Вершин-

ская, В.А. Ершов, О.Б. Зильберштейн, М.О. Колбанев, Ю.Ф. Кожанов, М.А. Ляшенко, С.В. Макаров, Ю.И. Рыжиков, Б.Я. Советов, Т.М. Татарникова и др.

Основная часть. В настоящее время происходит усиление влияния сектора информационно-коммуникационных технологий на все экономические процессы как на уровне работы предприятий, так и в масштабах государства. Развивается концептуальная научная парадигма, формирующая подходы к обоснованию создания, формирования и моделирования сложных систем и их элементов в информационных и коммуникационных отраслях экономики [1].

Переходя к анализу современных концептов, необходимо отметить, что изучение общих подходов к развитию категории «экономика размещения центров обработки данных» неотрывно связано с обращением к историческим корням, которые формировали основы данной области. Важно помнить, что понятие «экономика размещения» имеет глубокие исторические традиции и было исследовано учеными, чей вклад в понимание факторов размещения производительных мощностей оказал значительное влияние на дальнейшее развитие этой концепции. Изучение общих подходов к развитию категории «экономика размещения центров обработки данных» относит нас к историческим корням такой экономической категории, как «экономика размещения».

Родоначальниками категории «экономика размещения», которая относится к развитию региональной экономики, связанной с обоснованием и организацией размещения, являются Й. Тюнен, В. Лаунхардт и А. Вебер. Выдвинутые ими основные положения оказали значительное влияние на последующее формирование данной теории. К исторически первым теориям размещения можно отнести: теорию сельскохозяйственного штандорта Иоганна Генриха фон Тюнена (1826 г.); теорию рационального штандорта промышленного предприятия В. Лаунхардта (1882 г.); теорию промышленного штандорта Альфреда Вебера (1909 г.); а также, например, теории Андреаса Предела (1928 г.) и Тода Паландера (1935 г.) [2]. В этих работах авторы в той или иной мере рассматривали проблемы экономики размещения и ее организации для целей различных отраслей экономики и их логистики. Их работы в последующем использовались и другими авторами для целей анализа

различных процессов, связанных с экономикой размещения для разных отраслей и направлений. Можно отметить, что содержание категории «экономика размещения» в этих работах освещается с точки зрения географического расположения тех или иных экономических процессов для оценки их эффективности. Разные авторы акцентировали внимание на географию расположения экономического процесса (например, Иоганн Генрих фон Тюнен, 1826 г.); или на географию расположения ресурсного обеспечения экономических процессов (например, В. Лаунхардт, 1882 г.); или на географию расположения рынков потребления (например, Тод Паландер, 1935 г.).

Развитие теории размещения в экономике основано на исторических исследованиях, которые подчеркнули важность географического фактора в эффективности размещения производственных объектов. Эти теории создали базу, на которой в дальнейшем возникли новые подходы и определения, касающиеся размещения центров обработки данных. Современное понимание экономики размещения ЦОД, предложенное С.В. Макаровым, значимо расширяет горизонты традиционного анализа, акцентируя внимание на специфике и уникальности данного сектора информационно-коммуникационных технологий. В то время как классические теории концентрировались на общих принципах размещения, работы Макарова отражают место и роль ЦОД в экономической системе, выделяя их уникальные функции и потребности в контексте текущих социально-экономических реалий. Этот переход к более специализированному и техническому пониманию экономики размещения выделяет необходимость внимательного анализа современных экономических процессов и тенденций, что в свою очередь способствует более глубокому осмыслению теории размещения в целом и ее адаптации к требованиям цифровой эпохи.

Определение понятия «экономика размещения ЦОД» можно увидеть в диссертационном исследовании Макарова С.В., который обращает внимание, что «сектор информационно-коммуникационных технологий в том числе обслуживает совокупность видов экономической деятельности, связанных с производством продукции, услуг, предназначенных для выполнения функций получения, хранения, обработки и передачи информации, а также коммуникации с использованием электронных средств, включая передачу

и отображение информации». Макаров С.В. дает следующее определение категории «экономика размещения центров обработки данных»: как особые условия размещения ЦОД, которые позволяют использовать функции получения, хранения, обработки и передачи информации, а также возможности коммуникации с использованием электронных средств для целей, связанных с экономикой и экономическими процессами [3].

Отметим, что во многих рассмотренных автором работах закономерности размещения объектов, относящихся к экономике и хозяйственной деятельности, представляют собой выявленные тенденции в эффективной организации размещения производства, что обусловлено системой социально-экономических отношений, стадией экономического развития, научно-техническим прогрессом, требованиями экономической рациональности и многими другими факторами. Что касается понятия «экономика размещения», то в результате анализа научной литературы автором составлена таблица, отражающая понятие и его объем содержания (таблица 1).

Анализ научной литературы показывает, что понятие «размещение» применительно к экономике предприятия в исследованиях различных авторов [24] обычно касается оценки условий, оказывающих влияние на выбор места для размещения того или иного производства данного предприятия, с учетом эффективности самого процесса производства, зависящей от места и способа размещения. То есть фактор размещения зависит от того, что именно производится в данном процессе, какая именно сфера экономической деятельности рассматривается. Понятие «размещение» с точки зрения экономики уточняет процесс «размещения» с точки зрения управления, акцентируя внимание на экономической эффективности этого процесса. В целом здесь говорится об экономике размещения. Применительно к условиям формирования развития электронной экономики проблема размещения становится еще более широкой и всеобъемлющей, так как касается уже не только производственных процессов, но и сферы услуг, а также обеспечения цифровизацией самих информационно-коммуникационных технологий в целях совершенствования и улучшения эффективности их работы. В том числе это касается и сферы совершенствования размещения центров обработки данных в условиях развития электронной экономики. Отметим,

что в этой области размещение центров обработки данных в условиях формирования электронной экономики отмечается совсем недавно и не имеет еще достаточных научных изысканий.

Таким образом, рассмотрение понятия «размещение» в экономическом контексте позволяет более глубоко анализировать его влияние на производственные процессы и развитие электронной экономики. Важно учитывать, что цифровизация и расширение сферы электронных услуг требуют новых подходов к размещению инфраструктуры, включая центры обработки данных. В этом смысле особое значение приобретают исследования, рассматривающие технические и экономические аспекты размещения центров обработки данных. В современных исследованиях комплексный взгляд на проблему размещения центров обработки данных отражен в работах Советова Б.Я., Воробьева А.И., которые определяют ЦОД как «специализированный объект, представляющий собой связанную систему ИТ-инфраструктуры и инженерной инфраструктуры, оборудование, части которых размещены в здании или помещении, подключенном к внешним сетям, как инженерным, так и телекоммуникационным» [25]. Эти авторы, давая определение ЦОД, отмечают их технические и технологические особенности работы, при этом указывая на особые условия их размещения, в определенной мере давая определение и категории «экономика размещения ЦОД», в том смысле, что указывают на «эффективность размещения ЦОД» для целей его использования и с точки зрения организации, разместившей ЦОД. Авторы, рассматривая категорию «экономика размещения центров обработки данных» в условиях формирования развития электронной экономики, акцентируют внимание на эффективности с использованием цифровизации.

Ляшенко М.А., Зильберштейн О.Б. в своей монографии внесли существенную роль в развитие категории «экономика размещения центров обработки данных», определив экономику размещения ЦОД как «особое состояние экономических процессов, которое позволяет использовать возможности ЦОД с максимальной эффективностью для потребителей этих услуг».

Кормильцев А.И. пишет, что «основой построения ИТ-инфраструктуры компании является центр обработки данных, основная задача которого — обеспечение гарантированной

Таблица 1. Понятия «экономика размещения»

Автор, год	Определение	Наполненность	Объем
Граник Г.И., Иванченко, А.А., 1969–1978 гг.	Размещение производительных сил — это распределение средств производства и трудовых ресурсов по территории страны. Размещение производительных сил определяется способом производства и формой собственности.	Данный подход рассматривает как целевое размещение производительных сил в глобальном масштабе государства по географическому признаку с учетом необходимости экономики и ее отраслей. Также этот подход включает и организационный момент такого размещения с учетом надобности экономики, регионов и населения.	Процесс, направленный на увеличение эффективности экономики
Альфред Вебер, 1994 г.	Обоснование теории промышленного размещения (теория размещения производства). Экономика размещения рассматривает процесс выбора оптимальных местоположений для различных видов деятельности с целью минимизации затрат и максимизации прибыли.	Идея заключалась во взаимосвязи причин размещения производственного предприятия. По мнению А. Вебера, ключевыми факторами расположения предприятия были транспортные расходы, расходы на оплату труда, объединение населенных пунктов.	Процесс, направленный на уменьшение расходов
Тюнен, 1826	Концепция: хозяйства будут опоясывать город (центр) со всех сторон и удаляться от него на равные расстояния, находясь в равновесии производства со спросом.	Модель Тюнена (модель изолированного государства, теория сельскохозяйственного штандорта) — схема размещения сельскохозяйственного производства в зависимости от места сбыта продукции, предложенная немецким экономистом Иоганном фон Тюненом в работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике» (1826).	Процесс выбора местоположения с экономически целесообразным размещением
Вальтер Изард, 1958 г.	Подход к изучению пространственной структуры экономики, включая размещение промышленности и других экономических активностей в географическом пространстве.	В этой концепции размещение промышленности и других экономических активностей рассматривается автором в географическом пространстве.	Процесс выбора местоположения с учетом территориального развития и экономического планирования
Ричард Кантильон, Дэвид Юм, Джеймс Де-нем-Стюарт, Давид Рикардо	Исследования географического размещения экономической активности прослеживались в работах авторов.	В этих работах в той или иной степени рассматривается влияние географии размещения хозяйственной деятельности на работу этих экономических активностей.	Экономическая активность рассматривается через призму доступности ресурсов, рынков и инфраструктуры
Китаева Л.И., 2010 г.	«Специализация производства (в зависимости от ее видов) оказывает различное влияние на размещение предприятий отрасли. Так, предметная специализация определенным образом локализирует предприятия».	Определяет зависимость размещения от специализации деятельности предприятия.	Процесс выбора местоположения планируется с учетом деятельности
А. Леш, 1940 г.	Автор создает теорию размещения производства, где главным фактором являются рыночные зоны производителей разного уровня, образующие сеть зон с узлами в городах.	Расширяет состав факторов и условий, рассматриваемых при размещении предприятий, и их сочетания (налоги, пошлины, эффекты монополий и олигополий и т.д.), насыщая теорию размещения всем разнообразием инструментов макроэкономики.	Процесс выбора местоположения с учетом транспортных издержек и географических условий (доступность ресурсов, климат)

Автор, год	Определение	Наполненность	Объем
Фудзита М., Тисс Дж. Ф., 2002 г.	Подход определяет, что при отсутствии транспортных затрат местоположение не является существенным фактором. Если перемещение товаров и факторов производства в пространстве не влечет за собой затрат, решения о местоположении, принимаемые предприятиями и сотрудниками, больше не имеют значения.	В концепции описывается влияние транспортных расходов на размещение экономических объектов.	Процесс выбора местоположения с минимальными транспортными затратами
Корлыханов, С.В., 2011 г.	Предложен анализ совокупности экономических и организационных отношений, возникающих в процессе управления размещением промышленности региона.	Освещена концепция размещения предприятий промышленности в системе экономики региона.	Взаимосвязь между экономическими и организационными элементами, которые имеют значение для процесса размещения промышленности в регионах
Алан В. Эванс, 1973 г.	Подход о роли цен на землю в формировании цены на жилое помещение.	В концепции фактор экономического размещения жилого помещения оценивается с точки зрения географических факторов цен на землю.	Влияние цены на землю в процессе формирования цен на строительство
Marius Brühlart, 1998 г.	Рассматривается теория пространственного распределения отраслей на страновом и региональном уровнях.	В концепции определена роль странового и географического расположения отраслей для целей развития экономики.	Исследования факторов, влияющих на размещение и развитие отраслей, а также анализ политик и стратегий, направленных на оптимизацию этого распределения
Лонни Л. Джонс, Майк Д. Вудс, 2002 г.	Рассматривается история разных концепций развития теории промышленного размещения. Определяется, что теория местоположения является последовательным и логичным способом объяснения распределения и локализации экономической деятельности в пространстве.	В концепции определено, каким образом различные аспекты экономической деятельности взаимосвязаны и как на них влияет географическое расположение объектов производственной деятельности.	Включает в себя аналитическое обоснование факторов, которые влияют на выбор места для размещения предприятий, включая доступ к рынкам, сырьевым ресурсам, рабочей силе и инфраструктуре
Адам Смит	Подход, где оценивается роль размещения и местоположения организации бизнеса на конкурентные преимущества предприятия.	В концепции определяется изменение конкурентных преимуществ действующего бизнеса от того, как расположение этого бизнеса может быть подкреплено различными факторами производства.	Позволяет организациям принимать более обоснованные решения, которые способствуют созданию и поддержанию конкурентных преимуществ в условиях динамичной и конкурентной среды
Дуглас П. Вудворд, 2013 г.	Подход к оценке расположения отрасли для целей экономического развития.	В концепции рассматривается расположение отрасли для целей роста экономического развития и зависимость от ресурсного обеспечения и факторов, влияющих на организацию производства.	Стратегический подход к региональному развитию

Автор, год	Определение	Наполненность	Объем
Эдвард Л. Глейзер, 2001 г.	Подход к оценке экономики налоговых льгот, основанный на местоположении.	Концепция роли налоговых льгот на изменение местоположения бизнеса.	Углубленное понимание местных условий позволяет максимизировать выгоды от налоговых льгот и стараться направить их на достижение устойчивого экономического роста и социальной стабильности
Рон А. Бошма, Коэн Френкен, 2003 г.	Подход к оценке эволюционной экономической модели «География размещения промышленности».	Концепция размещения промышленного производства на принципах территориального фактора развития производства.	Комплексный подход, учитывающий взаимодействие различных аспектов, что приведет к повышению эффективности и конкурентоспособности производственных процессов

Источник: собственная разработка автора на основании источников [4–23]

безотказной работы ИТ-инфраструктуры предприятия» [26]. Также автор отмечает, что эффективность и безотказность ЦОД соотносится с результативностью коммерческого применения данных технологий, что указывает на экономический характер определения размещения ЦОД для деятельности компании.

Из приведенной характеристики центров обработки данных также можно сделать вывод, что обычно описывается, с одной стороны, как автоматизация бизнес-процессов, с другой стороны — организация надежного хранения информационных данных, а также и организация технологических процессов возможности постоянного доступа и использования этих данных. Все эти функции ЦОД используются их потребителями для своих целей, а сама организация и размещение ЦОД — это деятельность предприятия, осуществляющего реализацию этих функций для потребителей. Из этого можно сделать вывод, что когда авторы говорят о размещении ЦОД в целях коммерческого применения, то они имеют в виду в том числе эффективность такого размещения с точки зрения экономики.

Обоснование и принципы размещения центров обработки данных, как пишут многие авторы, осуществляется с учетом технологического назначения ЦОД, его технических характеристик, организационно-управленческого фактора использования ЦОД в практической деятельности организации [27]. Ввиду того,

что ЦОД с технической точки зрения — это место расположения структуры и инфраструктуры комплекса для обработки и хранения данных, т.е. совокупность технического оборудования, вычислительных мощностей, элементов информационных технологий, строительных и инженерных систем, иных технологических, структурных, организационных и прочих форм исполнения требуемых задач, то его размещение требует и определенного экономического обоснования [28]. Фактически здесь Лебедева Н.Н. дает определение категории «экономика размещения центров обработки данных».

Таким образом, исследование принципов размещения центров обработки данных (ЦОД) демонстрирует, что параметры их размещения являются не просто вопросом назначения и технологий, но и важным элементом, который непосредственно влияет на экономическую эффективность и функциональность всей системы информационно-коммуникационных технологий. Современная бизнес-среда требует от предприятий адаптации к глобальным изменениям, на которые активно влияет цифровизация и развитие электронной экономики. Рассматриваемые выше теории размещения, начиная с работ классиков экономической науки до современных концепций, подчеркивают важность адаптации старых моделей к новым реалиям, связанным с глобализацией и ростом значимости данных.

Ключевым выводом, который можно сделать на основе проведенного анализа, является необходимость комплексного подхода к размещению ЦОД, который учитывает не только экономические, но и технические, географические и социальные аспекты. Это подтверждает, что правильное размещение ЦОД не только оптимизирует затраты, но и обеспечивает высокую производительность и надежность операций, связанных с обработкой и хранением данных. Следует подчеркнуть, что эффективное размещение центров обработки данных будет способствовать не только увеличению производительности компаний, но и формированию более устойчивых и адаптивных сетевых структур, способных реагировать на вызовы современности. С учетом этой динамики становится очевидным, что будущее экономики будет во многом определяться эффективным управлением и оптимизацией инфраструктуры, что делает необходимым дальнейшее развитие научных исследований и практических рекомендаций в области экономики размещения центров обработки данных.

Литература

1. Бесяцкая, Т. Экономическая сущность и инновационный фактор развития электронных рынков // Наука и инновации. — 2021. — № 12. — С. 56–62.
2. Чернов, А.А. Становление глобального информационного общества: проблемы и перспективы. — М.: Дашков и К°, 2003. — 232 с.
3. Макаров, С.В. Развитие системы принятия решений в сфере коммуникационных услуг (на примере облачных вычислений): дисс. ... к.э.н.: 08.00.05 / С.В. Макаров. — М., 2011. — 161 с.
4. Размещение производительных сил / Гранник Г.И., Иванченко А.А. // Большая советская энциклопедия: [в 30 т.] / гл. ред. А.М. Прохоров. — 3-е изд. — М.: Советская энциклопедия.
5. Теория размещения промышленных предприятий Вебера // Экономическая мысль в ретроспективе = Economic Theory in Retrospect. — М.: Дело, 1994. — С. 578–580. — XVII, 627 с.
6. Fujita, M. *Thünen and the New Economic Geography* // RIETI Discussion Paper Series. — 2011. — 11-E-074; Блауг, М. Экономическая теория использования пространства и классическая теория размещения производства / Архивная копия от 21 января 2022 г. на Wayback Machine // Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело, 1994. — С. 568–585.
7. Isard, W. *Location and Space-Economy*. — N.Y., 1958. — P. 172–173.
8. Кантильон, Р. Опыт о природе коммерции: общие вопросы. / Пер. с фр. и англ. О.И. Ананьина. — М.: Издательство Института Гайдара; СПб.: Центр экономической культуры, 2024. — 464 с.
9. Юм, Д. *Encyclopedia Britannica: a dictionary of arts, sciences, literature and general information* / H. Chisholm — 11 — New York City, Cambridge: University Press, 1911.
10. James Denham Steuart // Brockhaus Enzyklopedie. — <https://brockhaus.de/ecs/enzy/article/steuart-james-denham>.
11. Рикардо, Д. Сочинения / Пер. Н. Зибера: второе, доп. и испр. издание с примечаниями от переводчика. — С.-Петербург: изд. Пантелеева, 1882. — 659 с.
12. Экономика предприятия: Конспект лекций для студентов специальности 1-54 01 01-04 «Метрология, стандартизация и сертификация (легкая промышленность)» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://rep.vstu.by/bitstream/handle/123456789/331/Kitaeva_Ekonom_predpriyziya.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
13. Леша, А. Учение о пространственной организации хозяйства. Пространственная организация хозяйства. — М.: Наука, 2007. — 664 с. (первое издание — Географическое размещение хозяйства. — М.: Госиноиздат, 1959. — 455 с.) (нем. Die räumliche Ordnung der Wirtschaft: eine Untersuchung über Standort, Wirtschaftsgebiete und internationalem Handel. — Jena: Fischer, 1940).
14. Fujita, M. and Thisse, J.-F. (2002) *Economics of Agglomeration: Cities, Industrial Location, and Regional Growth* // Cambridge University Press, Cambridge [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1017/CBO9780511805660>.
15. Развитие и размещение предприятий промышленности в системе экономики региона: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Корыханов С.В. — Самара, 2011. — 22 с.
16. Alan, W., Evans, M. *The Economics of Residential Location*. — 1973. — 281 p. — Алан, У., Эванс, С. Экономика местоположения жилого помещения. — 1973. — 281 с. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://link.springer.com/book/10.1007/978-1-349-01889-5>.
17. *Economic Geography, Industry Location and Trade: The Evidence*. Marius Brühlhart University of Manchester // *The World Economy*. — 1998. — vol. 21) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://people.unil.ch/mariusbrulhart/files/2023/02/Wesurv87.pdf>.

18. Lonnie, L., Jones, Woods M.D. Теория и практика экономического размещения [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/265006474_Economic_Location_Theory_and_Practice.

19. Смит, А. Местоположение, кластеры и «новая» микроэкономика конкуренции. — The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the New Microeconomics of Competition Business Economics / National Association for Business Economics. — 1998.

20. The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the New Microeconomics of Competition Business Economics / National Association for Business Economics. — 1998.

21. Дуглас П. Вудворд. Местоположение отрасли, стимулы экономического развития и кластеры // Southern Regional Science Association. — 2013.

22. Эдвард Л. Глейзер. Экономика, основанная на местоположении // Налоговые льготы. — 2001 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://post.economics.harvard.edu/hier/2001papers/2001list.html>.

23. Boschma, R.A., Frenken, K. Evolutionary economics and industry location [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://research.tue.](https://research.tue.nl/en/publications/evolutionary-economics-and-industry-location)

[nl/en/publications/evolutionary-economics-and-industry-location](https://research.tue.nl/en/publications/evolutionary-economics-and-industry-location).

24. Белоусова, Л.С. Подходы к развитию инструментария планирования на предприятии в условиях цифровизации экономики / Л.С. Белоусова, Е.А. Буняева // Тенденции развития экономики и промышленности в условиях цифровизации; ред. А.В. Бабкина. — Санкт-Петербург, 2017. — С. 543–566.

25. Советов, Б.Я., Воробьев, А.И. Применение методов оптимизации в задачах структуризации корпоративного центра обработки данных // Известия СПбГЭТУ «ЛЭТИ». — 2012. — № 8. — С. 41–46.

26. Кормильцев, А.И. Как построить оптимальную систему хранения данных // Сети и системы связи. — 2002. — № 11. — С. 52–58.

27. Zilberstein, O., Lyashenko, M., Shklyar, T. Data centers: trends and development prospects // International Journal of Applied Engineering Research. — 2015. — № 24. — С. 453–460.

28. Лебедева, Н.Н. Особенности проектирования и эксплуатации модульных ЦОД контейнерного типа // Вестник современных исследований. — 2018. — № 9-3 (24). — С. 288–292.

Статья поступила в редколлегию: 29.05.2025 г.

Регионализация внешнеторговой стратегии Китая

Вэй Вэнь,

*аспирант Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)*

Стратегия регионализации является одной из важных стратегий внешней торговли Китая. Инициатива «Один пояс, один путь» является важной частью китайского сотрудничества в области регионализации. Инициатива «Один пояс, один путь», предложенная председателем КНР Си Цзиньпином, способствовала восстановлению мировой экономики. Систематический анализ показателей показал, что в настоящее время китайская инициатива «Один пояс, один путь» обладает огромным потенциалом и хорошими перспективами развития. Китай продолжит активно продвигать свою внешнеторговую стратегию.

Regionalization strategy is one of the important strategies of China's foreign trade. The «One belt, one road» Initiative is an important part of China's regionalization cooperation. The «One belt, one road» Initiative proposed by Chinese President Xi Jinping helps to promote global economic recovery. Through systematic analysis of indicators, China's «One belt, one road» Initiative currently has huge development potential and good development prospects. China will continue to actively promote its foreign trade strategy.

Введение. Разработчиком и исполнителем внешнеторговой стратегии является правительство, поэтому идея правительства страны имеет решающее влияние на ее внешнеторговую стратегию. Идея национального управления, которое осуществляется лидерами Коммунистической партии Китая, занимает центральное место во внешнеторговой стратегии китайского правительства.

Современная внешнеторговая стратегия Китая основана на теории Дэн Сяопина о мирном сосуществовании с другими странами и на высоком уровне социально-экономического развития Китая. Западные торговые теории или инструменты политики используются в дополнение к реализации внешнеторговых стратегий. Сам Дэн Сяопин в своей теории поддерживает использование сравнительных преимуществ и активное вхождение в международное разделение труда, стремление к стабильным торговым отношениям и международному сотрудничеству за счет расширения экспорта, уделяя особое внимание продвижению высокотехнологичных товаров [32]. Президенты Китая Цзян Цзэминь, Ху Цзиньтао и Си Цзиньпин строили свои

идеи по управлению государством на основе теорий Дэн Сяопина.

Дэн Сяопин предложил для широкого научного обсуждения ряд вопросов по внешнеторговой стратегии:

- 1) анализ международной экономической ситуации и прогнозирование будущих тенденций развития мировой экономики, а также текущей экономической ситуации и направлений развития Китая;
- 2) рассмотрение внешнеторговой стратегии как важнейшего вопроса развития страны;
- 3) анализ зарубежных теорий внешней торговли и выработка собственных теоретических положений с учетом особенностей страны;
- 4) определение базовой модели внешнеторговой стратегии Китая;
- 5) выработка текущих и будущих ключевых направлений развития внешней торговли страны.

В данный период было сформулировано два основополагающих принципа внешнеэкономических отношений КНР:

- мирное сосуществование со всеми странами;

- внешняя торговля должна способствовать общему социально-экономическому развитию Китая.

Китайскими учеными в развитие обсуждения положений теории Дэн Сяопина были выработаны основы внешнеэкономической стратегии страны: 1) экономическая дипломатия; 2) открытость рынка для других стран; 3) изменение долгосрочных принципов, предоставление больше автономии в экономической и финансовой сферах, внешней торговле; 4) определение базовой модели внешнеэкономической стратегии Китая, которая предполагает развитие рыночной экономики, активное привлечение и использование иностранного капитала, поощрение китайских предприятий к выходу на зарубежные рынки, осуществление транснациональных операций и создание экономических зон в прибрежных районах; 5) концентрация на росте экспорта.

В последующий период (правление Цзян Цзэминя, Ху Цзиньтао и Си Цзиньпина) Китай в основном придерживался стратегии внешней торговли, разработанной в теории Дэн Сяопина. Активно проводились системные реформы и маркизация внешней торговли. В этот период Китай вступил в ВТО. Внутренний и международный рынки Китая становятся все более взаимосвязанными. Некоторые конкретные вопросы, поднятые в теории Дэн Сяопина, были частично скорректированы и развиты в соответствии с изменениями времени.

Основная часть. Китаю долгое время не хватало влияния на международном рынке. Тем не менее большинство отраслей промышленности Китая, обладающих сравнительными преимуществами, в течение длительного времени занимали низшие позиции в системе международного разделения труда, а дискурс власти Китая в международных экономических отношениях был слабым. Следует отметить, что после успешного развития отечественных отраслей, обладающих сравнительными преимуществами, требуется изменение внешнеэкономической стратегии. Правительства обычно ориентируют отечественную промышленность на капиталоемкие или техноемкие отрасли, которые будут проходить через переходный этап. После успешного развития экспортных отраслей политика в разных странах существенно различается. Этот период нельзя охарактеризовать просто как экономику, управляемую правительством, или рыночную экономику. Исторически сложилось так, что

на этом этапе в стране необходимо как создание промышленности под руководством государства, так и укрепление свободного рынка. Необходимо уменьшить влияние государства на традиционно доминирующие экспортные отрасли и сосредоточить внимание правительства на импортозамещающих отраслях. Этот период характеризуется ростом государственного вмешательства и усиленной маркизации. Китай сейчас оказался в этом периоде.

На основании современного положения Китая Си Цзиньпин предлагает внедрить более высокий уровень открытости и более активную реализацию внешнеэкономической стратегии для создания новых конкурентных преимуществ. Продолжение развития внешнеэкономической стратегии Китая под руководством Си Цзиньпина направлено на формирование нового типа глобального партнерства, основанного на концепции сообщества с общим будущим человечества, на построение новой модели глобального экономического управления и на изменение внешней политики Китая.

С 2010 г. Китай сфокусировался на стратегии регионализации, зависящей от усиления экономического сотрудничества между регионами, ускоряющей подписание двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле, способствующей созданию региональной торговой системы, в основе которой лежат правила Китая. С 2007 по 2010 г. прошел подготовительный этап стратегии регионализации, а с 2010 г. Китай стал активно ее реализовывать. Такой долгий подготовительный этап и поэтапное подписание соглашений в полной мере продемонстрировали осторожность в разработке и реализации стратегии китайского правительства. В 2013 г. Си Цзиньпин предложил инициативу «Один пояс, один путь» и «Единое сообщество человеческой судьбы», что ознаменовало развитие стратегии регионализации Китая.

Китай и АСЕАН подписали первое соглашение о региональной свободной торговле. Появление в 2005 г. свободной торговли товарами и вступление в силу в 2008 г. свободной торговли услугами воплотили постепенную проверку начальной фазы подписания соглашений. Поэтапное подписание соглашения о свободной торговле стало ключевым шагом в осуществлении Китаем стратегии регионализации. Во время подписания Китаем договоров со многими странами сначала уделяли внимание торговле товарами, затем — торговле услугами, что способствовало еще более

углубленному сотрудничеству. К 2010 г. Китай подписал двусторонние торговые соглашения с различными странами, все подписавшие соглашение страны, за исключением Новой Зеландии, — развивающиеся страны. К 2020 г. Китай подписал с 25 странами и регионами 17 соглашений о свободной торговле, преференциальных торговых соглашений (первое соглашение о торговых переговорах развивающихся стран — участниц Азиатско-Тихоокеанской экономической и социальной комиссии), создано 13 зон свободной торговли, 8 зон свободной торговли находятся в процессе рассмотрения и обсуждения.

При анализе соглашений о свободной торговле можно четко увидеть особенности китайской стратегии.

1. Основной объект — развивающиеся страны, основная часть сконцентрирована в Азии.
2. Процесс подписания соглашений — многосторонний и двухэтапный. Первый этап — главным образом подписание соглашений о торговле товарами, второй этап — подписание соглашений о торговле услугами.
3. Выдвинутый Китаем принцип торговли — развитие с опорой на принципы ВТО, еще большая ориентация на интересы развивающихся стран. Например, Китай и Маврикий достигли некоторых соглашений по такому ранее имевшемуся широкому кругу торговых вопросов: правило страны происхождения, оказание помощи в торговле, технические барьеры в торговле, а также фитосанитарные и санитарные вопросы.
4. Перед подписанием соглашений на Китай приходилась большая доля в экспорте и импорте стран-участниц договора и устойчивые торговые отношения. После подписания договора двусторонняя торговля развивается быстрыми темпами.
5. Помимо азиатско-тихоокеанских торговых-экономических соглашений, подписанных странами Юго-Восточной Азии, и торговых соглашений АСЕАН, все остальные являются двусторонними торговыми соглашениями.

Можно отметить следующие основные причины, по которым Китай после 2010 г. начал ускорение реализации стратегии регионализации. Во-первых, из-за трудностей в ходе До-хийского раунда переговоров, за исключением Балийского соглашения 2013 г., практически

не было достигнуто прогресса, все страны стали стремиться к двусторонним торговым соглашениям и региональным торговым соглашениям. Во-вторых, в современной системе ВТО основными спорными проблемами До-хийского раунда являются проблемы развивающихся стран — продукция сельского хозяйства, а также регулирование торговых интересов и правил развитыми и развивающимися странами — их было крайне сложно разрешить. В-третьих, начал проявляться торговый протекционизм развитых стран. Такие основные члены, как Европа, США и Япония, под такими предложениями, как «невозможность определить, получали ли китайские предприятия-экспортеры государственные дотации» и «внешняя торговля, движимая богатыми производственными мощностями Китая, мешает рынкам других сторон», отказались выполнять международные обязательства ВТО, намеренно тормозили признание того, что экономика Китая имеет статус «рыночная экономика» [1].

Делая акцент на рынке сырья и рынке сбыта, Китай начал ускорять реализацию региональной стратегии. Китайская региональная стратегия подразумевает развитие экономического сотрудничества и влияния на международные торговые отношения при активном использовании дипломатических средств. Она оказывает воздействие на китайскую и международную внешнеэкономическую деятельность. На данном этапе китайская региональная стратегия нацелена на обретение Китаем влияния в системе международной торговли.

Инициатива «Один пояс, один путь»

Центральным проектом китайской стратегии регионализации является инициатива «Один пояс, один путь». Внешнеторговая стратегия Китая на следующем этапе будет реализовываться на основе данной инициативы.

После выдвижения инициативы «Один пояс, один путь» в 2017 г. совокупный ВВП стран, примыкающих к данной инициативе, достиг 14,5 трлн долл. США, что составило 18,4 % общемирового ВВП. Общее население данных стран — около 3,44 млрд человек (47,6 % населения всего мира). Объем внешней торговли составил 9,3 трлн долл. США. До 2023 г. Китай подписал 200 документов о сотрудничестве в рамках инициативы «Один пояс, один путь» со 152 странами и 32 международными организациями. Среди них основ-

ная часть — развивающиеся страны. С 2013 по 2023 г. общий объем экспорта и импорта товаров стран, присоединившихся к инициативе, превысил 21 трлн долл. США, прямые инвестиции превысили 270 млрд долл. США, стоимость инженерных проектов, в строительстве которых принимал участие Китай, превысила 400 млрд долл. США [2; 3].

В основе инициативы «Один пояс, один путь» лежит торгово-экономическое сотрудничество, основным регионом является материк Евразия, инициативы ориентированы на распространение по всему миру. Примыкающие к инициативе страны в большинстве своем являются развивающимися. У них большое население, слабая базовая инфраструктура, огромный потенциал экономического роста. После финансового кризиса в экономиках основных развитых стран наблюдался застой, развивающиеся страны стали основной движущей силой мировой экономики. Инициатива «Один пояс, один путь» в полной мере напомнила об экономическом потенциале развивающихся стран и приняла его во внимание. В то же время реализация данной стратегии будет способствовать изменению китайского рынка экспорта и импорта, изменению структуры экспорта, в которой Северная Америка будет главным экспортным рынком.

Ниже перечислены основные направления развития инициативы «Один пояс, один путь», а также ее преимущества.

1. Расширение и укрепление торговли. До создания инициативы «Один пояс, один путь» структура экспортной торговли Китая была относительно унифицированной, экспортный рынок в высшей степени концентрировался в Северной Америке, Европе, Японии. Степень зависимости Китая от данных стран была крайне высокой. Инициатива «Один пояс, один путь» позволила Китаю и странам, примыкающим к инициативе, уменьшить межгосударственные торговые барьеры, способствовала торговле с примыкающими к ней странами, заложила новый канал внешней торговли, снизила риски высокой централизации рынков, а также поможет в будущем избежать возможных торговых санкций и контроля цен на товарных рынках, предоставленных США развитым странам.

2. Содействие Китаю в завершении перепрофилирования производства и трансфера власти. Цель перепрофилирования производства в Китае заключается в развитии высоких технологий и улучшении международного раз-

деления труда. Что касается высокотехнологичной продукции, в первую очередь необходима финансовая поддержка, а также наличие больших зарубежных рынков; большое количество научно-исследовательского персонала; технологии, стандарты и продукция должны быть одобрены рынком и потребителями. Развивающиеся страны, примкнувшие к инициативе «Один пояс, один путь», имеют большой спрос на научно-техническую продукцию, а также могут предоставить специалистов в области исследований и разработок. Вместе с тем из-за того, что принципы ВТО главным образом устанавливаются Америкой и Европой, китайской продукции очень сложно получить нормативное и техническое одобрение. Инициатива «Один пояс, один путь» предоставила пространство для сотрудничества в сфере технологий и стандартов.

Во многих основных отраслях Китая, например сталелитейной, наблюдается избыток производственных мощностей, простое сокращение которых является неприемлемым. В большинстве случаев избыток производственных мощностей появляется из-за увеличения производительности, которая является следствием внедрения передовых технологий. В течение переходного периода экспорт избыточных производственных мощностей является взаимовыгодным способом, помогающим примыкающим странам построить базовую инфраструктуру.

3. Создание системы единых торговых правил. Большое количество торговых соглашений с различными странами может способствовать созданию системы единых торговых правил, соответствующих интересам развивающихся стран.

4. Создание инициативы «Один пояс, один путь» имеет китайскую специфику, включающую железные дороги и культуру. Расширяет пространство сотрудничества в экономиках регионов.

По сравнению с последовательно продвигаемой Китаем стратегией зон свободной торговли в процессе реализации инициативы «Один пояс, один путь», за исключением непрерывного упора на политическое взаимодействие и торговлю, придается особое значение сотрудничеству в строительстве базовой инфраструктуры, финансовой сфере и культурному обмену.

В рамках инициативы «Один пояс, один путь» важным способом строительства базовой инфраструктуры стало стимулирование

строительства железных дорог. Железнодорожные проекты под руководством Китая получили быстрое развитие и стали успешными. Предварительно сформирован механизм функционирования международных железнодорожных маршрутов, курсирующих между Китаем и Европой, с привлечением к участию многих стран.

Был создан маршрут «Китай — Европа», осуществляющий регулярные грузоперевозки из Китая в Европу через Центральную Азию. В соответствии с данными на конец 2023 г., железнодорожный маршрут «Китай — Европа» уже объединил 108 городов и 16 стран Евразийского континента, в общей сложности отправлены более 13 тыс. поездов, которые перевезли свыше 1,1 млн стандартных контейнеров с различными грузами. В Китае около 60 рейсов «Китай — Европа», на внутреннем рынке около 40 городов. В городе, откуда отправляется рейс «Китай — Европа», местное правительство предоставило железнодорожному транспорту определенные финансовые дотации [1; 2; 4].

Строительство базовой инфраструктуры на суше стимулирует экономическое развитие, содействует созданию системы железнодорожных грузоперевозок.

Си Цзиньпин выдвинул идею «Сообщество единой судьбы человечества», в соответствии с этим руководящим принципом Китай придает большое значение культурным обменам со странами, связанными с инициативой «Один пояс, один путь». Китай подписал документы о сотрудничестве в области культуры и туризма со 144 странами, создал Международный театральный союз Шелкового пути, Музейный союз, Союз художественных фестивалей, Библиотечный союз и Союз художественных музеев, в которые входят 562 члена, в том числе 326 культурных учреждений из 72 стран. Китай совместно с Брунеем, Камбоджей, Грецией, Италией, Малайзией, Россией, АСЕАН и другими странами организовал культурные и туристические годы, широко проводил программы «Радостный праздник весны», «Здравствуй, Китай» и «Искусство Шелкового пути». Продолжается осуществление программы стипендий правительства Китая «Шелковый путь». Создано 46 зарубежных центров китайской культуры, 313 институтов Конфуция и 315 классов Конфуция в 44 странах [4].

5. Стимулирование интернационализации китайского юаня. Отличие инициативы «Один пояс, один путь» от прежних внешнеторговых

стратегий Китая заключается в том, что она делает упор на финансовое сотрудничество, уделяет особое внимание непосредственному обмену валютами странами. Подобная модель простимулировала интернационализацию китайского юаня. В то же время она смягчила тяжелую ситуацию, связанную с недостатком золотовалютных резервов большинства развивающихся стран, особенно дефицита валютных резервов в американских долларах.

Китай принял ряд мер по содействию интернационализации юаня в основном посредством следующих действий.

- Подписание соглашений о двустороннем сотрудничестве в местной валюте требует прямого использования двумя странами своих валют для регулирования взаимного товарооборота. Например, 6 января 2020 г. Народный банк Китая и Банк Лаоса подписали соглашение о двустороннем сотрудничестве в национальных валютах, позволяющее обеим сторонам использовать расчеты в национальных валютах по всем завершенным общим сделкам и операциям с капиталом. Обе страны осуществляют либерализацию [5].
- Стимулирование инвестиций в китайских юанях за границей, а также расчетов за пределами государства. Кредиты в китайских юанях примыкающим странам: 16 декабря 2019 г. Китайский банк развития и Министерство финансов Республики Беларусь в Шанхае подписали Соглашение о привлечении из-за рубежа 3,5 млрд юаней в виде суверенных займов [2].
- Создание системы расчета в юанях. Сегодня Китай уже добился расчетов в китайских юанях с тремя крупными поставщиками железной руды из Бразилии и Австралии. В марте 2018 г. вместе с началом размещения «фьючерсов на нефть в китайских юанях» на Шанхайской фьючерсной бирже объем сделок стал стремительно увеличиваться. По состоянию на август 2018 г. общий объем сделок превысил 100 млрд юаней, став крупнейшей фьючерсной сделкой на нефть в Азии, третьим по величине рынком, уступив лишь американскому рынку сырой нефти WTI и британскому рынку нефти Brent [6]. Данная серия усилий способствует разрушению монополии основных международных торговых сделок

в американских долларах, созданию нового порядка на международном рынке. В 2023 г. общий резерв китайской валюты в иностранных учреждениях составил 9,3 трлн юаней. Более 80 иностранных центральных банков уже включили китайские юани в свои валютные резервы. Доля валютных операций с китайским юанем на мировом рынке выросла с 4,3 до 7 %. В системе трансграничных платежей в китайских юанях (CIPS) насчитывается 102 прямых и 1377 косвенных участников, охватывающих 182 страны мира. Использование китайского юаня в странах, входящих в инициативу

«Один пояс, один путь», стремительно растет: в 2023 г. темпы роста трансграничных расчетов в китайских юанях при торговле в странах в рамках инициативы «Один пояс, один путь» составили 66 % за год.

Анализ индекса торговой взаимодополняемости между Китаем и странами инициативы «Один пояс, один путь» показывает высокий индекс торговой взаимодополняемости между Китаем и странами инициативы «Один пояс, один путь» с точки зрения основных экспортно-привлекательных отраслей Китая и экспортно-привлекательных отраслей других стран (таблица 1).

Таблица 1. Индекс взаимодополняемости торговли между КНР и основными странами инициативы «Один пояс, один путь»

Индекс взаимодополняемости торговли*								
КНР	Год	Продукты	Беларусь	Чехия	Египет	Казахстан	Россия	Саудовская Аравия
Экспорт стран в Китай	2007	S3-0	0,33	0,14	0,37	0,20	0,10	0,04
		S3-1	0,07	0,15	0,00	0,03	0,05	0,02
		S3-2	2,38	2,61	3,05	6,29	4,16	0,26
		S3-3	2,30	0,17	3,43	4,33	4,04	5,79
		S3-4	0,42	0,40	0,31	0,15	0,59	0,17
		S3-5	1,05	0,59	0,47	0,29	0,43	0,63
		S3-6	0,86	1,08	0,64	0,95	0,82	0,09
		S3-7	0,67	1,76	0,01	0,06	0,12	0,08
		S3-8	0,48	0,82	0,24	0,01	0,06	0,03
		S3-9	0,03	0,00	0,26	0,01	0,12	0,00
	2023	S3-0	1,40	0,46	2,13	0,60	0,43	0,16
		S3-1	0,32	0,45	0,17	0,21	0,13	0,04
		S3-2	4,01	1,77	3,63	8,27	4,34	1,10
		S3-3	3,50	0,25	2,27	7,64	8,79	0,00
		S3-4	1,80	0,37	0,90	0,78	1,64	0,18
		S3-5	1,27	0,43	1,16	0,42	0,41	0,77
		S3-6	0,73	0,70	1,12	0,74	0,60	0,12
		S3-7	0,46	1,44	0,18	0,12	0,14	0,10
		S3-8	0,34	0,68	0,50	0,04	0,06	0,06
		S3-9	0,35	0,05	0,54	0,07	1,08	9,75

Торговые партнеры КНР	Год	Продукты	Беларусь	Чехия	Египет	Казахстан	Россия	Саудовская Аравия
Экспорт Китая в страны	2007	S3-0	0,57	0,44	1,68	0,54	1,04	1,21
		S3-1	0,20	0,13	0,17	0,23	0,32	0,14
		S3-2	0,20	0,15	0,47	0,11	0,17	0,11
		S3-3	0,36	0,08	0,15	0,11	0,01	0,00
		S3-4	0,07	0,02	0,18	0,04	0,07	0,08
		S3-5	0,41	0,47	0,45	0,38	0,48	0,40
		S3-6	1,45	1,85	1,08	1,87	1,13	1,83
		S3-7	0,74	1,54	0,67	1,57	1,63	1,68
		S3-8	0,83	2,07	0,60	1,37	1,81	1,46
	2007	S3-9	0,04	0,00	0,16	0,00	0,06	0,01
	2023	S3-0	0,54	0,26	0,80	0,39	0,58	0,61
		S3-1	0,15	0,13	0,09	0,22	0,31	0,06
		S3-2	0,23	0,06	0,33	0,11	0,19	0,06
		S3-3	0,48	0,07	0,18	0,03	0,02	0,09
		S3-4	0,06	0,05	0,86	0,08	0,10	0,20
		S3-5	0,54	0,60	0,83	0,63	0,77	0,56
		S3-6	1,74	1,92	2,21	2,16	1,44	1,77
		S3-7	0,87	1,81	0,77	1,56	1,52	1,39
		S3-8	1,15	2,08	0,70	2,61	1,91	1,86
		S3-9	0,05	0,02	0,01	0,03	0,02	0,46

Источник: собственная разработка автора на основе [2; 3; 7]

* Индекс взаимодополняемости торговли показывает, насколько экспортер способен удовлетворить потребности импортера в товарах. Большее число указывает на более широкий рынок для данного вида товара в стране-импортере. Большой индекс для различных товаров между двумя странами указывает на взаимодополняющую структуру торговли и большой торговый потенциал между двумя странами.

S3-0 — продукты питания и живые животные;

S3-1 — напитки и табак;

S3-2 — сырые материалы, несъедобные, кроме топлива;

S3-3 — минеральное топливо, смазочные материалы и сопутствующие материалы;

S3-4 — животные и растительные масла, жиры и воски;

S3-5 — химикаты и сопутствующие товары;

S3-6 — промышленные товары, классифицированные главным образом по материалам;

S3-7 — машины и транспортное оборудование;

S3-8 — разные промышленные изделия;

S3-9 — товары и операции, не классифицированные в других разделах СМТК.

Посредством систематического анализа показателей в таблице 1 показано, что Китай успешно развивает свои торговые отношения с Россией, Беларусью, Чехией, Египтом, Казахстаном и Саудовской Аравией. Высокие индексы взаимодополняемости торговли указывают на то, что у Китая хорошие перспективы торговли со странами региона инициативы «Один пояс, один путь». Деятельность Китая в рамках инициативы «Один пояс, один путь» принесла положительные результаты. Торговля со странами инициативы «Один пояс, один путь» продолжает расти. Китай опирается на инициативу «Один пояс, один путь», чтобы добиться изменения своей внешнеэкономической стратегии к регионализации.

В ходе дальнейшей реализации инициативы «Один пояс, один путь» Китай неизбежно столкнется с торговыми конфликтами со стороны США. Возникновение торговых конфликтов является неизбежным инструментом внешнеэкономической стратегии. Важной целью внешнеэкономической стратегии США как развитой страны является сохранение абсолютного преимущества в международной торговле и разделении труда. Для достижения этой цели США часто применяют этот метод при реализации своей внешнеэкономической стратегии. Например, экономическая цель торгового конфликта между США и Японией заключалась в сохранении преимущества США в полупроводниковой промышленности.

Необходимо отметить, что, начиная с инициативы «Один пояс, один путь», коренным изменением в стратегии реализации стало восстановление борьбы развивающихся стран за свое место в системе международных отношений. Разумеется, осуществление стратегии на современном этапе сталкивается с серьезными проблемами и трудностями. Конфликты и соперничество с США в области технологий и торговой системы также будут существовать долгое время. В отношениях Китая с США и другими развитыми странами чем дальше, тем больше будут проявляться системные конфликты.

Помимо стратегии инициативы «Один пояс, один путь», в настоящее время китайские региональные торговые механизмы также имеют два ключевых проекта для обсуждения: Всестороннее региональное экономическое партнерство (ВРЭП) и зона свободной торговли Китай — Япония — Республика Корея. На данный момент соглашения по этим двум проектам уже подписаны, успех переговоров —

надежные гарантии устойчивого развития внешней торговли Китая. Он также внес вклад в экономическую интеграцию Азии. Правительство Китая активно ищет баланс между соглашением о зоне свободной торговли Китай — Япония — Республика Корея и инициативой «Один пояс, один путь».

Последние действия Китая показывают, что он не только активно строит новую международную экономическую систему, но и постепенно становится крупной торговой державой, стремится доминировать в стратегических балансах, изначально установленных с США.

На современном этапе параллельно с переориентацией экспорта Китая активно продвигается стратегия регионализации.

Положительная роль Китая в инициативе «Один пояс, один путь» способствовала восстановлению мировой экономики, активному разрешению торговых конфликтов с США путем сотрудничества с развивающимися странами и укреплению позиций Китая в международных торговых отношениях. Китай осуществляет стратегическую поддержку ключевых экспортных отраслей, что главным образом проявляется в поддержке экспорта высокотехнологичной продукции. Подобная политика поддержки активно стимулирует конкуренцию на мировом рынке китайской высокотехнологичной продукции и продукции развитых стран. Это демонстрирует достаточное понимание китайскими руководителями того, что, опираясь лишь на регулирование внутригосударственной системы и финансовую поддержку, абсолютно невозможно гарантировать продолжение быстрого развития экономики Китая. Необходимо занять центральное положение в мировой экономике, принимать активное участие в конкурентной борьбе в международной рыночной системе, в разрушении монополии системы международных отношений. Региональные экономические союзы и научно-техническая продукция, система международной торговли — стратегически важные явления, с которыми Китай столкнется в будущем, а также стратегически важные сферы, в которых будет осуществляться конкуренция с США. Постепенная реформа будет продолжаться. Финансовая поддержка государственных предприятий будет постепенно превращаться в привлечение через финансовые рынки финансирования в развитие производства и разработку технологий [8].

Беларусь является важным партнером Китая, ее статус и роль высоко оцениваются. Китай и Беларусь являются антифашистами-победителями во Второй мировой войне, и два народа связывают давние традиционные дружеские отношения. После установления дипломатических отношений между двумя странами в 1992 г. двусторонние отношения были тесными и углублялись.

В сентябре 2022 г. лидеры двух стран установили двусторонние отношения как «всепогодное и всестороннее стратегическое партнерство», совершив исторический скачок в китайско-белорусских отношениях. В июле 2024 г. Беларусь успешно вступила в ШОС, заложив более прочный фундамент для сотрудничества между двумя странами. При посещении КНР в январе 2025 г. белорусский президент Лукашенко еще раз подчеркнул, что Китай является «самым близким другом» Беларуси [9].

Беларусь является одной из первых стран, поддержавших инициативу «Один пояс, один путь», и сотрудничество между двумя странами в области развития инфраструктуры, логистики и в других сферах было очень эффективным.

Китайско-белорусский индустриальный парк «Великий камень», знаковый проект сотрудничества между двумя странами, с момента запуска в 2015 г. привлек большое количество китайских компаний, став важным двигателем экономического развития Беларуси. В 2024 г. «Великий камень» получил иностранные источники инвестиций в основной капитал — 79,6 млн руб. Экспорт товаров из «Великого камня» составил 113,6 млн долл. США [10].

В 2024 г. Китай и Беларусь подписали стратегические инвестиционные проекты на общую сумму более 3 млрд долл. США, охватывающие отрасли автомобилестроения, биотехнологий и другие [9]. Китайские инвестиции в Беларусь продолжают расти. 2024/25 г. объявлен Годом китайско-бельгийского научно-технического сотрудничества, в рамках которого планируется реализовать 89 мероприятий, охватывающих такие сферы, как информационно-коммуникационные технологии (например, сотрудничество в области технологий 5G/6G), биомедицина и новые материалы. Культурное и образовательное сотрудничество между двумя странами носит тесный характер: 2019 г. был объявлен «Годом образования между Китаем и Беларусью», в рамках которого состоялось более 70 визитов об-

разовательных делегаций из двух стран и было подписано более 30 соглашений о сотрудничестве между высшими учебными заведениями двух стран [11]. Китайское правительство реализует государственную программу обучения в Беларуси: отбирает и рекомендует талантливых студентов для обучения в белорусских вузах. В Минске создан Китайский культурный центр, в котором на постоянной основе проводятся художественные выставки и научные форумы.

Торговля между Китаем и Беларусью приносит большую взаимовыгоду, белорусские продукты питания и удобрения имеют хорошие перспективы на китайском рынке, а китайская электронная продукция пользуется популярностью на белорусском рынке.

Китайско-белорусское сотрудничество основано на стратегическом взаимном доверии и тесно взаимодействует с Организацией Объединенных Наций, механизмом БРИКС, инициативой «Один пояс, один путь» и другими многосторонними структурами для продвижения взаимной выгоды и беспроигрышных ситуаций посредством диверсифицированных проектов.

В декабре 2023 г. Си Цзиньпин заявил, что «Китай всегда рассматривал китайско-белорусские отношения со стратегической и долгосрочной точки зрения» [12]. Взаимодействие между Китаем и Беларусью будет и впредь играть все большую роль в стабильности и развитии Евразийского региона.

Закключение. В настоящее время возрождение торгового протекционизма в сочетании с эпидемией коронавируса создает серьезные трудности для стран и регионов в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Как смягчить негативные последствия торгового протекционизма, торговых конфликтов и торговых санкций, станет важным вопросом для стран в ближайшем будущем.

В процессе строительства инициативы «Один пояс, один путь» Китай будет придерживаться принципа равного внимания к ввозу и вывозу, следовать принципу совместного строительства и совместного использования, укреплять открытость своего инновационного потенциала и сотрудничества. Китай будет расширять внешнюю торговлю, культивировать новые модели и способы торговли и способствовать построению сильной торговой державы. Китай будет проводить политику либерализации и облегчения торговли и инвестиций на высоком уровне, всесторонне вне-

дрять национальный режим плюс систему управления негативным списком, существенно облегчать доступ на рынок, расширять открытие сферы услуг и защищать законные права и интересы иностранных инвесторов. Китай будет и впредь предоставлять пилотным зонам свободной торговли большую автономию в проведении реформ, исследовать пути развития портов свободной торговли, использовать инновационные способы осуществления внешних инвестиций, содействовать развитию международного сотрудничества производственных мощностей, формировать глобально ориентированную сеть торговли, инвестиций и финансирования, производства и услуг, а также ускорять создание новых преимуществ в международном экономическом сотрудничестве и конкуренции.

Литература

1. 欧美日为何不承认中国市场经济地位 [电子资源] // 新华社. — 2016. — 12月19日. — 访问模式: http://www.xinhuanet.com/world/2016-12/19/c_129410233.htm. — 访问日期: 10.01.2023 (Почему Европа, Америка и Япония не признают статус рыночной экономики Китая [Электронный ресурс] // Агентство Синьхуа. — 2016. — 19 дек. — Режим доступа: http://www.xinhuanet.com/world/2016-12/19/c_129410233.htm. — Дата доступа: 10.01.2023).
2. 带一路网 [电子资源]. — 访问模式: <https://www.yidaiyilu.gov.cn/>. — 访问日期: 10.10.2023 (Портал «Один пояс, один путь» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.yidaiyilu.gov.cn/>. — Дата доступа: 10.01.2023).
3. 国家统计局数据 [电子资源]. — 访问模式: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>. — 访问日期: 15.09.2024 (National Bureau of Statistics of China [Electronic resource]. — Mode of access: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>. — Date of access: 15.09.2024).
4. «一带一路»: 构建人类命运共同体的重大实践 [电子资源] // 中华人民共和国司法部. — 2023年10月. — 访问模式: http://www.moj.gov.cn/gwxw/ttxw/202310/t20231011_487541.html. — 访问日期: 09.12.2023 (Совместное строительство «Пояса и пути»: важнейшая практика в построении Сообщества человеческих судеб [Электронный ресурс] // Министерство юстиции Китайской Народной Республики. — 2023. — 11 окт. — Режим доступа: http://www.moj.gov.cn/gwxw/ttxw/202310/t20231011_487541.html. — Дата доступа: 09.12.2023).
5. «十四五» 规划《纲要》解读文章之23|推动共建«一带一路»高质量发展 [电子资源] // 中华人民共和国国家发展和改革委员会. — 2021. — 12月25日. — 访问模式: https://www.ndrc.gov.cn/fggz/fzzlgh/gjfgzh/202112/t20211225_1309711.html. — 访问日期: 09.12.2023 (Толкование «Основных положений» статьи 23 «14-го пятилетнего плана» — Содействие качественному развитию «Пояса и пути» [Электронный ресурс] // Национальная комиссия по развитию и реформам Китайской Народной Республики. — 2021. — 25 дек. — Режим доступа: https://www.ndrc.gov.cn/fggz/fzzlgh/gjfgzh/202112/t20211225_1309711.html. — Дата доступа: 09.12.2023).
6. 上海原油期货上市两周年已成全球第三大市场 [电子资源] // 中文新闻网百度. — 访问模式: <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1662127348492062727&wfr=spider&for=pc>. — 访问日期: 10.01.2023 (Во вторую годовщину листинга фьючерсов на нефть Хайюань стал третьим по величине рынком в мире [Электронный ресурс] // Baidu: китайская новостная сеть. — Режим доступа: <https://baijiahao.baidu.com/s?id=1662127348492062727&wfr=spider&for=pc>. — Дата доступа: 10.01.2023).
7. Данилов, Д. Рейтинг стран — основных торговых партнеров России. 2022 [Электронный ресурс] / Д. Данилов // Рейтинги и новости. — Режим доступа: <https://top-rf.ru/places/530-rejting-stran.html>. — Дата доступа: 21.02.2023.
8. 李梓晗. 内循环经济的实质与未来发展 [电子资源] / 李梓晗 // Fx361.com. — 2021. — 8月9日. — 访问模式: <https://www.fx361.com/page/2021/0809/8720244.shtml>. — 访问日期: 10.01.2023 (Ли Цзыхан. Сущность и будущее внутренней экономики замкнутого цикла [Электронный ресурс] / Ли Цзыхан // Fx361.com. — Режим доступа: <https://www.fx361.com/page/2021/0809/8720244.shtml>. — Дата доступа: 10.01.2023).
9. 卢卡申科: 与中国合作是一件伟大的事 中白合作再添新章 [电子资源] / 中网资讯 — 2025. — 1月4日. — 访问模式: <https://www.cnwnnews.com/society/2025/0104/18759.html>. — 访问日期: 02.04.2025 (Лукашенко: Работать с Китаем — это здорово, пакистано-китайское сотрудничество открывает новую главу [Электронный ресурс] / Информация о китайской сети. — Режим доступа: <https://www.cnwnnews.com/society/2025/0104/18759.html>. — Дата доступа: 02.04.2025).
10. Основные показатели деятельности резидентов Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» [Электронный ресурс]. —

Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/statistika-malykh-territoriy/osobyie-ekonomicheskie-zony/godovye-dannye/osnovnye-pokazateli-deyatelnosti-rezidentov-kitaysko-belorusskogo-industrialnogo-parka-velikiy-kamen/>. — Дата доступа: 10.03.2025.

11. 启动了白俄罗斯与中华人民共和国在科技、技术和创新领域合作的年度活动 [Электронный

ресурс] / Official Website of the Republic of Belarus. — Режим доступа: https://www.belarus.by/cn/government/events/i_176034.html. — Дата доступа: 02.09.2024.

12. 中白“铁杆”友谊助推欧亚地区稳定与发展 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.workercn.cn/c/2023-12-06/8070538.shtml>. — Дата доступа: 02.09.2024.

Статья поступила в редколлегию: 25.04.2025 г.

Динамика внешнеторговой стратегии Китая и рекомендации по ее совершенствованию

Вэй Вэнь,

*аспирант Белорусского государственного университета
(г. Минск, Беларусь)*

С начала проведения политики реформ и открытости Китай добился больших успехов в развитии внешней торговли. На основе создания модели внешнеторговой стратегии предложены основные типы внешнеторговой стратегии, а также проведен системный и поэтапный анализ внешнеторговой стратегии Китая. Исследованы особенности каждого этапа внешнеторговой стратегии Китая и стратегические инструменты. Предложения по дальнейшему совершенствованию внешнеторговой стратегии Китая выдвигаются с учетом динамики развития внешнеторговой стратегии и текущей ситуации.

Since the beginning of «reform and opening-up», China has made great progress in the development of foreign trade. Based on the establishment of foreign trade strategy model, the main types of foreign trade strategy are proposed, and the systematic and stage-by-stage analysis of China's foreign trade strategy is carried out. The features of each stage of China's foreign trade strategy and strategic tools are studied. Suggestions for further improvement of China's foreign trade strategy are put forward in view of the development dynamics of foreign trade strategy and the current situation.

Введение. Как одна из крупнейших стран в мире, Китай добился значительного прогресса в области внешней торговли. После проведения политики реформ и открытости среднегодовой рост объема внешней торговли Китая составлял 18,6 %. Со вступлением в ВТО Китай постепенно стал мировым производственным центром, активно реализует внешнеторговые стратегии и регулирует международные торговые отношения. В долгосрочной перспективе Китай продолжает проводить институциональные реформы и модернизацию промышленности в области внешней торговли. Посредством внешней торговли Китай успешно стимулировал долгосрочное экономическое развитие и модернизацию промышленности. Опыт развития внешней торговли Китая оказывает положительное влияние на внешнеторговые стратегии других стран. Впоследствии стратегические вопросы получили широкое внимание в управленческой науке и других сферах.

Внешняя торговля выступает необходимым элементом функционирования национальной экономики каждой страны. В настоящее время каждая страна реализует определенные программы в макроэкономической сфере, включая внешнеторговую стратегию.

Основная часть. В основе анализа внешнеторговой стратегии страны лежат две теории: теория международного разделения труда и теория сравнительных преимуществ. При разработке и реализации стратегии внешней торговли необходимо учитывать влияние внутренних и внешних факторов. Однако не существует внешнеторговой стратегической модели, которая интегрировала бы управление национальной экономикой, международные экономические отношения и поведение правительства.

На этой основе представлена авторская модель внешнеторговой стратегии, которая включает две составляющие: международные экономические отношения и национальная экономика (рисунок 1). При этом модель подчеркивает главную роль государства в реализации внешнеторговой стратегии.

Для сравнения и анализа внешнеторговых стратегий Китая были отобраны внешнеторговые стратегии Индии, России, Японии и Республики Кореи по следующим критериям: 1) географическая близость основных торговых партнеров; 2) сходство в государственном управлении национальными экономиками; 3) уровень промышленного развития; 4) интеграция в мировую экономику.

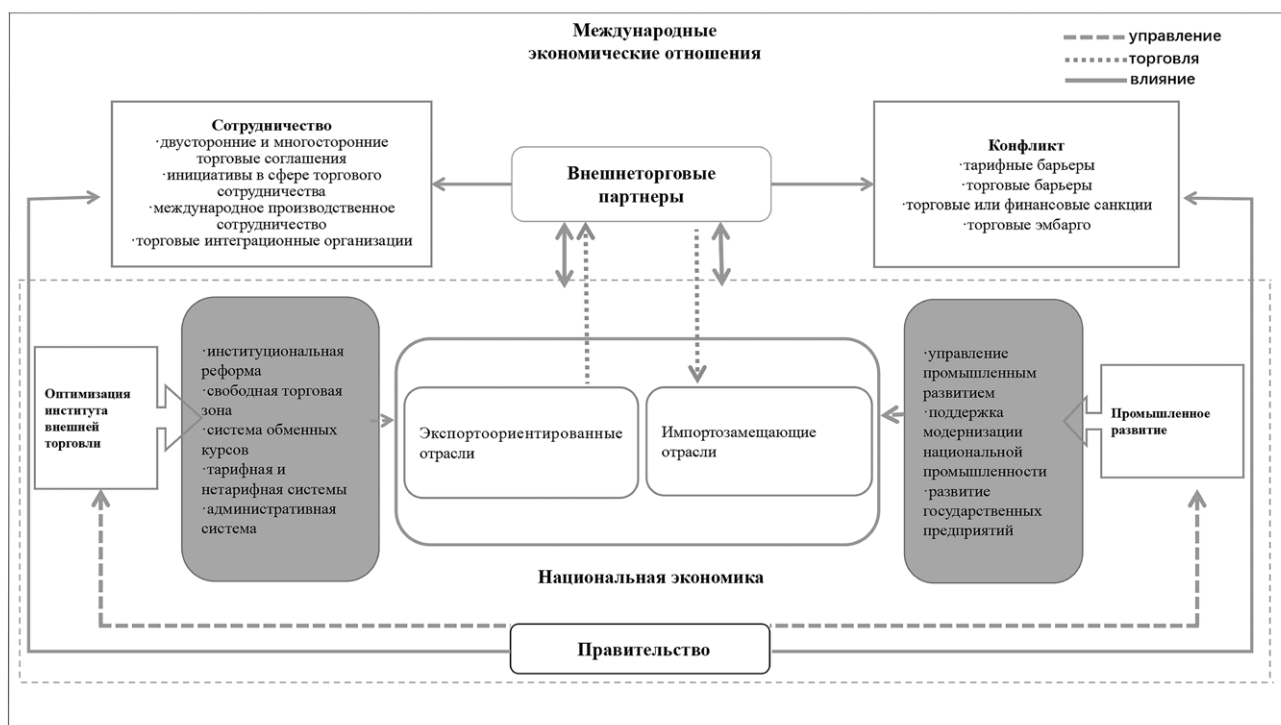


Рисунок 1. Модель внешнеторговой стратегии

Источник: разработано автором

Соседними странами Китая являются Индия, Россия, Япония и Республика Корея. Эти страны занимают важное место в международном экономическом сотрудничестве с Китаем. Помимо тесного внешнеторгового сотрудничества Япония и Республика Корея имеют сходство культур с Китаем. Данные страны вступили в ВТО раньше, чем Китай, после успешного перепрофилирования производств из развивающихся стран превратились в развитые, используя эффективную внешнеторговую стратегию. Во время экономического кризиса эти страны подвергались серьезному финансовому удару и сложностям в региональной торговле. Опыт Японии и Республики Корея является образцом для Китая. Индия и Россия использовали плановую экономику, позже перейдя к рыночной экономике, их внешняя торговля связана с проблемами модернизации и трансформации экономической деятельности, развивалась медленнее, чем торговля Китая. На основе приведенной выше модели можно описать динамику внешнеторговых стратегий этих стран (таблица 1).

Стратегия внешней торговли в КНР развивалась в ответ на определенные исторические и экономические обстоятельства. Согласно пятилетнему плану экономической стратегии

КНР, развитию внутренней экономики КНР и трансформации стратегии внешней торговли, стратегию внешней торговли Китая в целом можно разделить на три этапа (таблица 2).

Из приведенного выше анализа развития сравнительных преимуществ и конкретных мер внешнеторговых стратегий разных стран можно выделить общие конкретные меры:

- 1) ограничение потребления импортных товаров определенных отраслей;
- 2) ограничение капитала и контроль иностранной валюты или обменного курса;
- 3) фискальная и финансовая поддержка отраслей;
- 4) меры по преобразованию модернизации промышленности;
- 5) институциональные реформы.

Различные страны, в зависимости от их обеспеченности факторами, стадии экономического развития и международного статуса, могут принимать различные меры при реализации своих стратегий. Сочетание и чередование различных мер составляет содержание внешнеторговых стратегий на разных этапах. Для разработки своей внешнеторговой стратегии Китай изучил опыт Японии и Республики Корея, однако существует множество различных

Таблица 1. Этапы и характер внешнеторговых стратегий
Индии, России, Японии, Республики Корея

Страны	Период	Характер стратегии
Индия	До 1980 г. — период укрепления системы государственного управления	Импортозамещающий, уменьшение связей с мировыми рынками
	1980–1990 гг. — период экономических преобразований	Трансформационный, ослабление ограничений на внешнюю торговлю
	1991 г. — настоящее время — период укрепления экономических связей на международной арене	Экспортно ориентированный, усиление социально-экономических связей
Россия	1991–1993 гг. — этап быстрой либерализации	Преобразования под руководством Вашингтонского консенсуса
	1993–1999 гг. — этап усиления управления	Реформа управляемой системы либерализации
	2000 г. — настоящее время — этап сравнительного преимущества	Преобразования, ориентированные на экспорт, которые в полной мере используют сравнительные преимущества нефти, природного газа и других продуктов страны
Япония	1950-е гг. — этап экономического восстановления	Восстановление довоенного экономического уровня
	1955–1990 гг. — этап экспортно ориентированный	Улучшение экономического потенциала страны, увеличение экспорта
	После 1990-х гг. — этап стратегии регионализации	Обеспечение экономической безопасности и стремление к благоприятным условиям внешней торговли
Республика Корея	1950-е гг. — этап импортозамещения	Создание промышленной системы
	1960–1990 гг. — этап экспортно ориентированный	Улучшение экономического потенциала страны, увеличение экспорта
	После 1990-гг. — этап стратегии регионализации	Обеспечение экономической безопасности и стремление к благоприятным условиям внешней торговли

Источник: разработано автором

Таблица 2. Этапы внешнеторговой стратегии в Китае

Период	Название внешнеторговой стратегии	Представители	Характеристики
1978–1990 гг.	Институциональная реформа	Дэн Сяопин	- Реконструкция системы административного управления - Создание двойной системы управления - Создание особых экономических зон
1991–2010 гг.	Стратегия сравнительного преимущества; сбалансированная стратегия	Цзян Чжэминь Ху Цзиньтао	- Присоединение к международному разделению труда - Использование сравнительных преимуществ - Снижение таможенных тарифов - Стратегии экономического балансирования
С 2011 г. до настоящего времени	Стратегия модернизации промышленности; стратегия регионализации	Си Цзиньпин	- Усиление развития высокотехнологичных экспортных отраслей - Укрепление инициативы «Один пояс, один путь»

Источник: разработано автором

и самобытных китайских подходов к реализации этой стратегии. Например, двойная система, толлинг и т.д.

По результатам исследования внешнеторговых стратегий Китая, России, Индии, Японии и Республики Корея обосновано авторское предложение о разделении типов стратегии внешней торговли на основе действий правительства:

- первый тип «Управление национальной экономикой страны». Включает: институциональную реформу; сравнительное преимущество; трансформацию сравнительных преимуществ;
- второй тип «Международные экономические отношения». Включает: сбалансированную стратегию; стратегию регионализации.

При этом не каждая страна будет последовательно проходить через все типы стратегий, иногда стратегии реализуются на одном этапе.

Страны реализуют стратегии внешней торговли путем создания и корректировки экономических институтов, реализации экономической политики, способствующей промышленному развитию и расширению внешнеторговых отношений.

Основные инструменты реализации внешне-торговой стратегии Китая в соответствии с проводимыми в Китае экономическими реформами и направлениями мирового экономического развития, включая: режим двойного обменного курса, экономическое балансирование, государственную многогранную поддержку, промышленную и технологическую модернизацию государственных предприятий, широкое международное экономическое сотрудничество и др.

На первом этапе (1978–1990 гг.) Китай начал проводить институциональные реформы (определил долгосрочную национальную стратегию «реформ и открытости»), участвовать в международном разделении труда, активно наращивать валютные резервы. На этом этапе была сформирована государственная система внешней торговли Китая.

Китай изменил советскую модель плановой экономики и реконструировал административное управление внешней торговлей. Было создано большое количество экономических зон свободной торговли.

Китай реформировал свой внутренний рынок, используя инструменты двойной системы. Более конкретно организационную форму

двухуровневой системы на примере СЭЗ представим на рисунке 2.

Рынок сегментирован за счет использования двойных цен, зон свободной торговли, различных систем управления для разных компаний и режима двухуровневого обменного курса. Рынок делится на две части посредством двойных цен: I, II и III, IV. Где I, II использует плановые цены, а III, IV — рыночные. В рамках политики СЭЗ рынок по-прежнему делится на экспортные и неэкспортные компоненты: I, III — неэкспортные компоненты, а II, IV — экспортные компоненты. Система двойного обменного курса делит экспортный компонент на рыночный курс и официальный курс. Различные политики в отношении предприятий различают иностранные и отечественные предприятия. Большинство иностранных предприятий находятся в регионе З, т.е. используют рыночные цены, рыночные курсы валют, производят продукцию в СЭЗ и используют свою продукцию в основном для экспорта.

Двойные обменные курсы. В условиях плановой экономики осуществлялось полное изъятие иностранной валюты и ее централизованное перераспределение, что сдерживало активность экспортных предприятий, развитие внешней торговли и не способствовало увеличению валютных резервов страны [1]. В 1979 г. Государственный совет одобрил создание Государственной администрации по иностранным валютам, которая отвечала за управление национальной валютой. И с октября 1980 г. Китай сформировал двойной режим обменного курса. Двойной режим обменного курса — это двойная система, т.е. при расчетах внешнеторговых предприятий и внутри страны использовались разные обменные курсы. В этот период центральное правительство устанавливало контроль за большей частью иностранной валюты, которую использовало для импорта промышленного оборудования.

Реализация двойного обменного курса прошла два этапа. На первом этапе были введены валютный курс для торговых предприятий и официальный курс. Одновременно был создан местный валютный рынок свопов. В период с 1981 по 1982 г. официальный курс был примерно 1 долл. США = 1,52 юаня. А «внутренняя расчетная цена» была примерно 1 долл. США = 2,8 юаня. «Внутренняя расчетная цена» была выше, чем официальный курс [2].

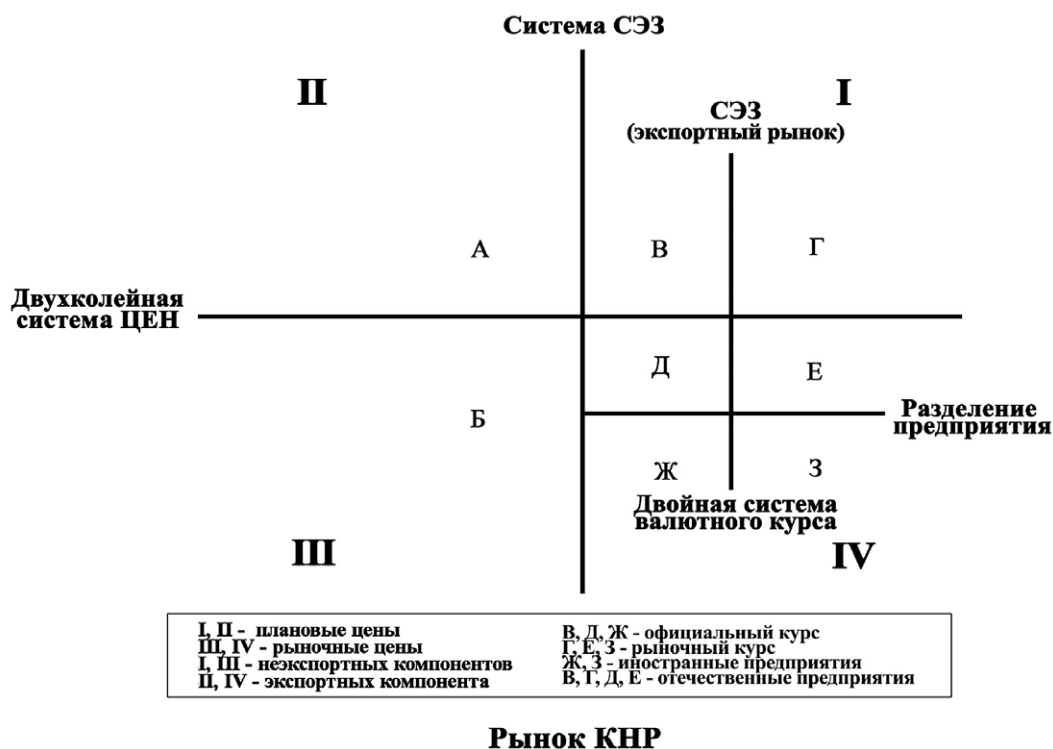


Рисунок 2. Структура двойной системы административного управления на примере СЭЗ

Источник: разработано автором

На втором этапе, с 1 января 1985 г., КНР отменила «внутреннюю расчетную цену», но оставался валютный рынок свопов. В этот период существовало два курса — официальный и валютный рынок свопов. Китайское правительство провело постепенную девальвацию юаня по отношению к американскому доллару, что стимулировало экспорт. С 1980 по 1994 г. в стране прошла серия контролируемых девальваций юаня. Если в 1984 г. официальный курс юаня к доллару составлял 2,327, то через девять лет (в 1993 г.) официальный курс юаня к доллару был 1 к 5,762 [3, с. 168].

На втором этапе (1991–2010 гг.) была реализована внешнеторговая стратегия, основанная на теории сравнительных преимуществ. Основное внимание правительства уделялось развитию отечественных отраслей. В международных экономических отношениях была принята сбалансированная стратегия, ориентированная на США и развивающиеся страны. Утверждается, что толлинг, или перерабатывающая торговля, является важным фактором китайского экспорта на данном этапе. В течение этого периода правительство Китая предприняло позитивные действия, например:

экспорт трудоемкой продукции; политика поддержки и стимулирования внешней торговли; государственные вложения для развития инфраструктуры и др. В то же время осуществляется переход на сбалансированную стратегию с целью стабилизации международных экономических отношений. Преимущества Китая на данном этапе включают: низкий обменный курс, тарифную реформу, низкую стоимость рабочей силы, а также стабильную внутреннюю политическую и экономическую среду. Китай все более интегрируется в международную систему разделения труда на втором этапе.

На третьем этапе (с 2011 г. до настоящего времени) в Китае начинается реализация стратегии промышленной модернизации и стратегии регионализации. Стратегия регионализации Китая включает в себя зону свободной торговли (ЗСТ) Китай — Япония — Корея, ВРЭП и инициативу «Один пояс, один путь». На этом этапе стратегия Китая стала более агрессивной и не избегает прямых конфликтов с такими странами, как США, о чем свидетельствуют санкции против Австралии. Поддерживается развитие научно-технической промышленности, а в междуна-

родных экономических отношениях делается упор на инициативу «Один пояс, один путь». Стратегия регионализации используется для реструктуризации международных экономических отношений и укрепления статуса Китая в мировой экономической системе. Модернизация промышленности Китая охватывает долгосрочный стратегический период под руководством правительства с опорой на государственные предприятия. Китаю потребовалось 24 года для достижения баланса между экспортом и импортом научно-технической продукции. События последних лет (пандемия, повышение риска глобальной нестабильности, ухудшение международной политической и экономической обстановки, нарушение глобальных цепочек поставок) повлияли на дальнейшую реализацию внешнеторговой стратегии Китая, в рамках которой китайская экономика смещается в сторону высокотехнологичного производства и создания цепочек с высокой добавленной стоимостью на внутреннем рынке, а также укрепления регионального международного экономического сотрудничества, в центре которого лежит инициатива «Один пояс, один путь» и др.

В современном мире на развитие внешней торговли Китая влияют три основных условия: конфликт с США, безработица и пандемия коронавируса.

С учетом вышеизложенного в дальнейшем следует стремиться к выполнению стратегических задач:

- 1) развивать внешнюю торговлю в экономических интересах страны;
- 2) применять инновационные технологии во всех направлениях внешней торговли (менеджмент, маркетинг, логистика, таможенное дело и т.д.);
- 3) добиваться устойчивого внешнеторгового потока, своевременно реагировать на изменения конъюнктуры мирового рынка;
- 4) стимулировать внешнеторговое сотрудничество, углублять торговую интеграцию с различными странами и регионами;
- 5) совершенствовать систему безопасности внешней торговли.

Обойти возникшие проблемы Китай пытается несколькими способами. Проблемы, которые необходимо решить во внешнеторговой стратегии КНР:

- *Оптимизировать структуру внешней торговли товарами*

В 2020 г. и 2021 г. общий объем торговли товарами и услугами Китая составил 4,71

и 5,3 трлн долл. США, а число его торговых партнеров увеличилось до более 230 стран и регионов [4]. В 2022 г. общий годовой объем импорта и экспорта товаров составил 4206,78 млрд юаней, что на 7,7 % больше, чем в предыдущем году, а общий годовой объем импорта и экспорта услуг составил 5980,2 млрд юаней, что на 12,9 % больше, чем в предыдущем году.

Однако острой остается проблема структуры внешней торговли как по товарным позициям, так и по географическим направлениям. По товарной структуре (2023 г. по сравнению с 2015 г.): доля экспорта машин и транспортного оборудования достигла 47,6 %, увеличившись на 1 %, импорт продуктов питания и животных составил 5,05 %, увеличившись на 2,04 %. (таблица 3).

Доля промышленных товаров с низкой добавленной стоимостью и торговой отдачей в экспорте по-прежнему высока. По сравнению с развитыми странами доля экспорта трудо- и ресурсоемкой продукции и низкотехнологичных промышленных товаров в Китае выше, а доля экспорта высокотехнологичных промышленных товаров значительно ниже, чем в некоторых развитых странах.

Китай должен увеличивать добавленную стоимость своего экспорта, повышать международную конкурентоспособность экспортных товаров и гарантировать поставки импортных товаров. На следующем этапе Китай сосредоточится на «двойной циркуляции», т.е. превращении внутреннего потребления в важную движущую силу экономического роста [6]. С другой стороны, «двойная циркуляция» способствует гармоничному развитию внешней торговли и внутреннего потребления.

- *Инновационное развитие торговли услугами*

В сфере торговли услугами Китай имеет конкурентное преимущество в ресурсоемких и трудоемких услугах, таких как строительство. Международная конкурентоспособность наукоемких и технологичных услуг, таких как компьютерные и информационные услуги, в последние годы улучшилась, но все еще существует большой разрыв по сравнению с такими странами и регионами, как США и ЕС, особенно в области использования и лицензирования патентных прав, где Китай явно находится в невыгодном конкурентном положении.

В настоящее время китайская торговля услугами сталкивается как с хорошими возмож-

Таблица 3. Товарная структура КНР

Экспорт и импорт по СМТК	Экспорт в процентах от оборота экспорта Китая		Экспорт как доля от оборота мирового экспорта аналогичной продукции		Импорт в процентах от оборота импорта Китая		Импорт как доля от оборота мирового импорта аналогичной продукции	
	2015 г.	2023 г.	2015 г.	2023 г.	2015 г.	2023 г.	2015 г.	2023 г.
СМТК классификация								
0. Продукты питания и живые животные	2,56 %	2,17 %	5,65 %	5,02 %	3,01 %	5,05 %	4,94 %	8,71 %
1. Напитки и табак	0,15 %	0,11 %	2,48 %	2,08 %	0,34 %	0,31 %	4,31 %	4,47 %
2. Сырые несъедобные материалы, кроме топлива	0,61 %	0,66 %	2,50 %	2,56 %	12,49 %	16,39 %	32,84 %	42,81 %
3. Минеральное топливо, смазки и аналогичные материалы	1,23 %	1,81 %	1,67 %	2,49 %	11,82 %	20,18 %	10,94 %	16,17 %
4. Животные и растительные масла, жиры и воски	0,03 %	0,10 %	0,82 %	2,66 %	0,45 %	0,53 %	9,26 %	9,98 %
5. Химические и аналогичные продукты	5,70 %	7,69 %	7,38 %	9,76 %	10,20 %	9,35 %	9,18 %	8,63 %
6. Промышленные товары, классифицируемые в основном по материалу	17,27 %	15,98 %	19,30 %	21,45 %	8,00 %	6,57 %	6,80 %	6,98 %
7. Машины и транспортное оборудование	46,59 %	47,60 %	18,13 %	20,26 %	40,63 %	31,02 %	11,40 %	9,86 %
8. Разные промышленные изделия	25,77 %	21,70 %	28,81 %	28,81 %	7,94 %	6,58 %	7,06 %	7,01 %
9. Товары и сделки, не классифицируемые в другом месте в СМТК	0,10 %	2,17 %	0,26 %	5,22 %	5,13 %	4,02 %	11,28 %	8,95 %

Источник: собственная разработка автора на основе [5]

ностями для развития, так и с проблемами, связанными с изменением правил международной торговли и усилением международной конкуренции. Китаю необходимо:

- 1) активно содействовать упрощению торговли услугами. Усилить политическую поддержку торговли услугами и улучшить политику в отношении налоговых скидок (освобождений) для экспорта торговли услугами. Ускорить формирование систематической, институционализированной и охватывающей весь спектр услуг системы торговой политики;
- 2) в полной мере использовать роль пилотных проектов реформ. Поощрять пилотные зоны свободной торговли и пилотные инновационные проекты в сфере торговли услугами, чтобы и дальше проводить

реформы и внедрять инновации для развития;

- 3) активно изучать новые области для открытия индустрии услуг для внешнего мира. Активно заключать соглашения о сотрудничестве в сфере торговли услугами;
- 4) создать благоприятные условия для международного сотрудничества в области торговли услугами. Стремиться к согласованию с международными правилами высокого стандарта, при этом активно предлагая новые правила, соответствующие Китаю и развивающимся странам инициативы «Один пояс, один путь» в рамках реконструкции международных экономических и торговых правил, для улучшения дискурса системы правил. Ак-

тивно изучать рынки торговли услугами в рамках инициативы «Один пояс, один путь»;

- 5) поддерживать предприятия торговли услугами для осуществления независимых инноваций и международного сотрудничества. Поддерживать создание предприятий торговли услугами с независимыми инновационными возможностями и международной конкурентоспособностью (например, TikTok, медиаплатформы) для укрепления позиций Китая на мировом рынке услуг [4].

В последние годы глобальная цифровая торговля расширила масштабы рынка и увеличила виды услуг, предоставляя клиентам более широкий выбор продуктов и услуг. Развитие интернета и технологий хранения данных стимулировало развитие онлайн-образования в Китае, что является важным направлением для экспорта цифровых услуг Китая.

• *Усиление цифровизации торговли*

Цифровая экономика приводит к глубоким изменениям в способах производства, образе жизни и управлении, оказывая далеко идущее воздействие на экономический, политический и технологический ландшафт мира. В последние годы интернет, большие данные, облачные вычисления, блокчейн, искусственный интеллект и другие технологии быстро развиваются и ускоряют инновации, все больше интегрируясь в процесс экономического и социального развития во всех областях. В 2023 г. объем цифровой торговли Китая составил 366,6 млрд долл. США [5]. Активное развитие цифровой торговли, безусловно, является важной задачей в процессе развития внешней торговли.

Направления усиления цифровизации торговли включают:

- ускорение расширения цифровых возможностей всей торговой цепи;
- содействие цифровизации торговли услугами;
- содействие цифровой трансформации торговых организаций;
- создание благоприятных условий для оцифровки торговли.

Активное развитие цифровой торговли, безусловно, является важной задачей в процессе оцифровки торговли. В настоящее время Китаю следует ускорить развитие 5G, блокчейна, центров обработки данных, торговых сервисных платформ, направлений экспорта и международного сотрудничества. Эти на-

правления развития помогут усовершенствовать интеллектуальное производство в Китае и углубить международное производственное сотрудничество между Китаем и другими странами [7].

• *Создание системы зеленой торговли*

Экологичная высококачественная зеленая внешняя торговля имеет решающее значение для устойчивого и здорового развития экономики Китая и успеха трансформации китайской внешней торговли. Низкоуглеродные продукты и услуги формируют «зеленые барьеры» и «альянсы углеродных тарифов», которые используются против конкурентов. Китай должен ускорить наращивание новых конкурентных зеленых преимуществ. Это также необходимо для того, чтобы перестроить международное сотрудничество и конкурентные преимущества Китая. Для ускорения формирования институциональных механизмов, способствующих низкоуглеродному развитию, Китаю необходимо в полной мере реализовать новую концепцию развития. В области промышленного развития он увеличил инвестиции в передовое производство, ветроэнергетику, производство фотоэлектрической энергии и другие энергосберегающие и экологически чистые области, осуществил строительство системы зеленой циркуляции и расширил пропаганду зеленого потребления [8].

Китаю необходимы:

- постепенное снижение содержания углерода в экспортной продукции предприятий для преодоления «зеленых барьеров»;
- поддержка экспортеров в активном освоении международного рынка зеленой продукции;
- получение международной сертификации углеродного следа и повышение добавленной стоимости и конкурентоспособности брендов;
- усиление разработки теории, практики и политики зеленой экономики в стране;
- технико-экономические обоснования введения тарифов на выбросы углекислого газа в Китае;
- активное участие в управлении глобальными тарифами на выбросы углекислого газа.

Китай выступает против одностороннего введения мер по установлению углеродных тарифов, осуществляет международное сотрудничество в области экологии и низкоуглеродных технологий, активно участвует в раз-

работке международных правил, таких как зеленая сертификация и углеродная маркировка, а также способствует разработке китайских стандартов в области измерения углерода и ценообразования на углерод. На практике, имея статус крупной производственной страны, Китай выступает за сокращение выбросов углерода на основе потребления. В 2023 г. Китай экспортировал 1,2 млн электромобилей — основной продукт зеленой торговли. Для поддержки развития электромобилей Китай продлил срок льготы по налогу на потребление электромобилей до 2027 г., а правительство поддерживает исследования технологий (например, электромобили, литий-ионные аккумуляторы, солнечные батареи и др.) [5].

- *Развитие зон свободной торговли*

После 18-го съезда партии Китай развернул 21 экспериментальную зону свободной торговли (ЗСТ). В период действия 13-го пятилетнего плана в ЗСТ было изучено 173 институциональные инновации и тиражировано по всей стране, общее число которых достигло 260.

Хайнань является ключевым районом Китая для развития ЗСТ. Географическое положение Хайнаня очень важно. Его близость к Южной Азии способствует развитию торговли со странами АСЕАН, а близость к Гонконгу позволяет разделять некоторые его торговые и финансовые функции.

- *Обеспечение бесперебойной работы внешнеторговой сети*

Китай является важной частью глобальной промышленной сети. Функционирование торговой сети Китая требует обеспечения непрерывного функционирования китайского импорта и экспорта.

Обеспечение безопасности продовольствия, энергии и ресурсов является важной задачей для китайского импорта. Китаю необходимо ускорить диверсификацию источников импорта, повысить способность поддерживать безопасность торговых коридоров и ключевых узлов; поддерживать интеграцию предприятий в глобальную цепочку поставок сельскохозяйственной продукции; активно участвовать в глобальном управлении продовольствием и сельским хозяйством, а также укреплять международное сотрудничество по правилам для энергетического и ресурсного сектора.

Китаю необходимо усилить развитие отрасли микросхем, привлекать и использовать

иностранные инвестиции, продолжать сокращать негативный список доступа иностранных инвестиций и поощрять больше иностранных инвестиций в среднее и высокотехнологичное производство и высокие технологии; укреплять систему международного маркетинга и создавать международную логистическую систему, соответствующую масштабам и уровню развития внешней торговли.

- *Углубление сотрудничества по упрощению процедур торговли в рамках инициативы «Один пояс, один путь»*

В настоящее время китайская торговля в рамках инициативы «Один пояс, один путь» сосредоточена в районах Юго-Восточной Азии, Западной Азии и Южной Азии, а ее основным партнером является АСЕАН.

Углубление сотрудничества в области упрощения процедур торговли в рамках инициативы «Один пояс, один путь» — это не только важная гарантия развития экономических связей стран, охватывающих данный маршрут, но и ключевой путь для преодоления реструктуризации глобальной цепочки поставок и содействия общему развитию. Однако остаются институциональные барьеры, отставание в развитии инфраструктуры в некоторых странах и повышенные геополитические риски. В 65 странах, расположенных в рамках инициативы «Один пояс, один путь», действуют более 30 видов правовых норм, а различия в технических стандартах приводят к увеличению затрат на повторные испытания качества товаров. В некоторых странах действует строгий валютный контроль, и расчет коэффициента покрытия в китайских юанях составляет менее 30 %. В Центральной Азии, Восточной Африке и других странах есть проблема высоких логистических расходов. Доступ к интернету в некоторых районах Южной Азии составляет менее 35 %. Некоторые проекты сотрудничества были отложены по политическим причинам (например, Мьянма, Шри-Ланка). Американская «Индо-Тихоокеанская экономическая рамочная программа» (IPEF) создала конкурентное давление инициативе «Один пояс, один путь».

В данном исследовании для дальнейшего углубления сотрудничества нами предложены следующие методы, необходимые Китаю, чтобы активно участвовать во всех аспектах сотрудничества в рамках инициативы «Один пояс, один путь», например: продвигать механизмы координации на многостороннем уровне

не, создать Центр коммерческого арбитража инициативы «Один пояс, один путь» для разрешения торговых споров; продвигать реализацию Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли (ТФА) в странах, охватывающих маршрут, а также помогать менее развитым странам модернизировать свои таможенные системы через межправительственные соглашения или инвестиции; инвестировать в железнодорожную и сетевую инфраструктуру в Центральной Азии и Юго-Восточной Азии; расширить спектр услуг трансграничных платежей в юанях (CIPS) в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Кроме того, в рамках РСЕР расширить систему сертификации быстрого таможенного оформления инициативы «Один пояс, один путь». Это включает подписание соглашения о таможенном сотрудничестве с ключевыми странами (например, Индонезией, Саудовской Аравией) и содействие применению технологий искусственного интеллекта и блокчейна для повышения эффективности таможенных служб.

Беларусь является важным партнером в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Китаю необходимо укреплять взаимовыгодное сотрудничество с Беларусью: в производственной сфере на основе равенства, взаимной выгоды и рыночных принципов развития, содействия модернизации отраслей промышленности Беларуси, расширению сотрудничества предприятий двух стран в области производства комплектующих, сырья и осуществления совместного производства, использования преимуществ передовых технологий Китая (технология связи 5G, электронная коммерция, развитие фармацевтики и т.д.); в сфере импорта и экспорта поставки высококачественной сельхозпродукции Китая и Беларуси на рынки друг друга.

В дальнейшем Китаю необходимо укреплять международное сотрудничество в рамках строительства инициативы «Один пояс, один путь», усиливать иностранные инвестиции и уделять внимание расширению круга торговых партнеров в Восточной Европе. Китаю необходимо ускорить строительство внешнеторговых коридоров, активно развивать электронную коммерцию Шелкового пути, модернизировать платформы трансграничной торговли и укреплять механизмы сотрудничества. В настоящее время строительство цифрового Шелкового пути и Зеленого Шелкового пути играет ведущую роль.

- *Укрепление системы предупреждения и контроля рисков*

Китай на протяжении многих лет занимает первое место в мире по торговле товарами, сталкиваясь с повышенными рисками, такими как контрглобализация, торговый протекционизм, игры великих держав и геополитика.

С момента вступления Трампа в должность президента США в 2017 г. он использовал различные предлоги, чтобы подавить доступ китайской продукции на рынки США и даже Запада, а с момента вступления Байдена в должность президента США стратегические ограничения в отношении Китая не ослабевают, несмотря на некоторое видимое ослабление ограничений. Переизбрание Трампа на должность президента США приводит к увеличению рисков во внешней торговле Китая. Например, со стороны импорта отдельные развитые страны ограничили экспорт в страну некоторых ключевых компонентов и передовых технологий. В то же время они пытаются предотвратить, замедлить или даже уничтожить развитие стратегических отраслей промышленности Китая, вытесняя компании, связанные с их развитием, из промышленного сектора.

Для борьбы с внешними рисками Китаю необходимо: ускорить создание точной системы раннего предупреждения и контроля за экспортом высокотехнологичной продукции, современных информационных услуг и других товаров и услуг, чтобы точно предотвратить возникновение инцидентов, подобных инциденту с ZTE; усилить контроль и раннее предупреждение импорта и экспорта высокотехнологичной продукции, а также содействовать интернационализации и выводу на рынок высокотехнологичной и информационной продукции на основе поддержания промышленной безопасности; усилить мониторинг и раннее предупреждение экспорта регулируемых чувствительных продуктов; уделить большое внимание развитию торговли в сфере высоких технологий и производственных услуг, а также обращать внимание на формирование и изменение динамики новых международных правил; стремиться стать активным участником и лидером в построении нового международного торгового порядка.

- *Совершенствование политики налоговых скидок*

В настоящее время Китай совершенствуется в этой сфере. Основные задачи Китая в сфере политики налоговых скидок:

- 1) увеличение ставок налоговых скидок.
С 20 марта 2020 г. Госсовет повысил ставки экспортных налоговых скидок для 1464 наименований товаров [9];
- 2) ускорение процесса возврата налогов.
Так, в 2021 г. среднее время обработки возврата обычных налогов сократилось до 7 рабочих дней, что на 3 дня быстрее, чем в 2019 г. [10].

Государственное налоговое управление Китая и другие ведомства заявили, что Китай внедряет политику возврата налога на добавленную стоимость зарубежных покупок с 2015 г. На данный момент 24 провинции внедрили политику возврата налога, что эффективно стимулировало внутреннее туристическое потребление. Китай будет расширять географический охват политики, поощрять больше регионов к реализации политики возврата налогов за рубежом, а также поощрять большее количество высококачественных торговых предприятий становиться магазинами по возврату налогов. В будущем Китаю необходимо укреплять электронную службу возврата налогов и службу «единого окна».

- *Создание благоприятной среды для развития внешней торговли*

Благоприятная торговая среда является важным фактором развития внешней торговли. Для дальнейшего поддержания благоприятной торговой среды китайское правительство будет повышать открытость и сотрудничество в торговле, содействовать снижению тарифных и нетарифных барьеров в торговле товарами [11]. Также необходимо облегчить доступ на рынок для торговли услугами, систематически способствовать открытию бизнеса в сфере телекоммуникаций, интернета, образования, культуры и здравоохранения, а также неуклонно содействовать открытию финансового сектора для внешнего мира. На перспективу требуется углубление двустороннего и регионального сотрудничества, усиление сближения экономических и торговых механизмов с развивающимися странами и наименее развитыми странами, совершенствование механизмов экономического и торгового сотрудничества с соседними странами и регионами, такими как Япония, Республика Корея и АСЕАН. Необходимым аспектом является укрепление механизмов экономического и торгового сотрудничества с Россией и странами Центральной Азии, а также их реализация в соглашении об экономическом и торговом сотрудничестве с ЕАЭС. Следует в полной мере

использовать экономический и торговый диалог высокого уровня Китай — ЕС, совершенствовать механизм с европейскими странами и развивать экономическое и торговое сотрудничество со странами Центральной и Восточной Европы. Поддерживание экономических и торговых связей с правительством и бизнес-сообществом США на всех уровнях необходимо для продвижения двустороннего торгового и инвестиционного сотрудничества.

Реализация стратегии модернизации зон свободной торговли, содействие строительству этих зон, а также оптимизированию их расположения способствует вступлению в силу и высокому уровню реализации Регионального соглашения о всеобъемлющем экономическом партнерстве, что активно продвигает присоединение к Всеобъемлющему и прогрессивному соглашению о Транстихоокеанском партнерстве. Это способствует процессу переговоров о свободной торговле между Китаем, Японией и Республикой Корея, а также неуклонно продвигает строительство Азиатско-Тихоокеанской зоны свободной торговли и переговоры о свободной торговле со странами инициативы «Один пояс, один путь».

Китаю необходимо продолжать сокращать список запретов для доступа иностранных инвестиций и поощрять больше иностранных инвестиций в среднее и высокотехнологичное производство и высокие технологии. Китай должен провести реформу управления иностранными инвестициями, которая позволит 100 % иностранной собственности в китайских финансовых учреждениях, включая банки и страховые компании. КНР необходимо участвовать в разработке международных экономических и торговых правил, которые касаются интересов развивающихся стран. Китай будет твердо поддерживать многостороннюю торговую систему, отстаивать основные принципы ВТО, активно участвовать в реформе ВТО, продолжать содействовать активизации деятельности Апелляционного органа и конструктивно участвовать в переговорах и дискуссиях по таким вопросам, как субсидирование рыболовства и поощрение инвестиций. Китай вовлечен в такие механизмы сотрудничества, как ООН, G20, БРИКС, АТЭС, Шанхайская организация сотрудничества, Встреча «Азия — Европа», Субрегиональное экономическое сотрудничество Большого Меконга, Инициатива Большого Тумена и Центрально-Азиатское региональное экономическое сотрудничество.

Заключение. Основные направления современной внешнеторговой стратегии Китая сосредоточены на повышении внутренней производительности, КНР находится в процессе реструктуризации своей внешнеторговой стратегии и расширения международного влияния. В связи с внедрением современной внешнеторговой стратегии Китай неизбежно вступает в конфликт с существующей системой мировой торговли (в первую очередь это проявилось в торговых конфликтах с США и Австралией). В качестве противодействия негативным внешним угрозам Китаю необходимо активизировать свое развитие.

Результаты экономического развития Китая с начала «реформ и открытости» подтвердили эффективность китайской внешнеторговой стратегии. В условиях нынешних трудностей и необходимости дальнейшего развития стратегия внешней торговли Китая: необходимость оптимизации структуры внешней торговли; ускорение инновационного развития торговли услугами и усиление цифровизации торговли; ускорение разработки новых торговых моделей в сочетании с созданием системы зеленой торговли; содействие интеграции внутренней и внешней торговли; обеспечение бесперебойного функционирования внешнеторговой сети; углубление сотрудничества и упрощение торговых процедур.

Поскольку Китай внедряет стратегию внешней торговли, он неизбежно вступает в конфликт с существующей мировой торговой системой (в основном это проявляется в торговых конфликтах с США). В конфликтах Китай должен стимулировать свое общее развитие, проявлять больше международной ответственности и завоевать максимальное международное доверие.

Литература

1. 朱钟棣. 新中国外贸体制改革的回顾与展望 / 朱钟棣 // [J.] 财经研究. — 1999. — № 10. — 页 39–45 (Чжу Чжунди. Обзор и перспективы реформирования новой системы внешней торговли Китая / Чжу Чжунди // Финансовые исследования. — 1999. — № 10. — С. 39–45).

2. 王宇. 建立健全有管理的浮动汇率制度—中国汇率市场化改革的回望与前行 / 王宇 // [J.] 金融纵横. — 2019. — № 2. — 页. 9–19 (Wang Yu. Establish and improve managed floating exchange rate system: review and progress of china's exchange rate marketization reform / Wang Yu // Financial Perspectives J. — 2019. — № 2. — P. 9–19).

3. Финансовая система Китая: учебник / под ред. В.В. Иванова, Н.В. Покровской. — М.: Проспект, 2018. — 352 с.

4. 多举措齐发力 推动服务贸易创新发展 [电子资源] // 光明日报数码报. — 2022. — 08月24日. — 访问模式: <https://m.gmw.cn/baijia/2022-08/24/35976037.html>. — 访问日期: 10.01.2023 (Ряд инициатив совместно работают над продвижением инноваций и развитием торговли услугами [Электронный ресурс] // Guangming: ежедневная цифровая газета. — 2022. — 24 авг. — Режим доступа: <https://m.gmw.cn/baijia/2022-08/24/35976037.html>. — Дата доступа: 10.01.2023).

5. 中国国家统计局数据 [电子资源]. — 访问模式: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>. — 访问日期: 15.09.2024 (National Bureau of Statistics of China [Electronic resource]. — Mode of access: <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>. — Date of access: 15.09.2024).

6. (两会受权发布) 规划纲要草案: 形成强大国内市场 构建新发展格局 // 来源. — 2021. — 03月05日. — 访问模式: http://www.xinhuanet.com/politics/2021-03/05/c_1127172953.htm?baike. — 访问日期: 10.01.2023 (Проект плана: формирование сильного внутреннего рынка и построение новой модели развития (утвержденный двумя сессиями для публикации) [Электронный ресурс] // Агентство Синьхуа. — 2021. — 5 марта. — Режим доступа: http://www.xinhuanet.com/politics/2021-03/05/c_1127172953.htm?baike. — Дата доступа: 10.01.2023).

7. Вэй Вэнь. Цифровое государство и Китай / Вэй Вэй // Новые горизонты — 2021: сб. материалов VIII Белорус.-кит. молодежного инновационного форума, 11–12 нояб. 2021 г. / Белорус. нац. техн. ун-т. — Минск, 2021. — Т. 2. — С. 124–126.

8. Вэй Вэнь. Основные факторы, влияющие на экономический рост развивающихся стран и будущие тенденции / Вэй Вэнь // Беларусь — страна успешного предпринимательства: динамика, вызовы, поиск новых направлений: сб. материалов XIII Респ. студ. науч.-практ. конф., Минск, 19 марта 2021 г. / Ин-т предпринимательской деятельности. — Минск, 2021. — С. 115–118.

9. 国家税务总局会同财政部联合印发公告 提高1464项产品出口退税率[电子资源] // 中国质量新闻网. — 2020. — 4月30日. — 访问模式: https://www.cqn.com.cn/cj/content/2020-04/30/content_8590090.htm — 访问日期: 09.12.2023 (Государственное налоговое управление совместно с Министерством финансов опубликовало совместное заявление о повышении ставки экспортного налога для 1464 товаров [Электронный

ресурс] // Китайская сеть новостей качества. — 2020. — 30 апреля. — Режим доступа: https://www.cqn.com.cn/cj/content/2020-04/30/content_8590090.htm. — Дата доступа: 09.12.2023).

10. 税务总局: 办理出口退税平均时间将压缩至6个工作日内 [电子资源] // 新华丝路— 2022. — 4月29日. — 访问模式: <https://www.imsilkroad.com/news/p/482523.html>— 访问日期: 09.12.2023 (SAT: Среднее время обработки возврата экспортного налога должно быть сокращено до 6 рабочих дней [Электронный ресурс] // Синьхуа Шелковый путь. — 2022. — 29 апреля. — Режим доступа: <https://www.imsilkroad.com/news/p/482523.html> — Дата доступа: 09.12.2023).

11. 习近平. 决胜全面建成小康社会 夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利 [电子资源]: 中国共产党第

十九次全国代表大会报告, 2017年10月18日 / 习近平 // 中华人民共和国中央人民政府. — 访问模式: https://www.gov.cn/zhuanti/2017-10/27/content_5234876.htm. — 访问日期: 10.01.2023 (Си Цзиньпин. Одержать решительную победу, построить всесторонне благополучное общество и воспользоваться великой победой социализма с китайскими особенностями в новую эпоху [Электронный ресурс]: доклад на 19-м Нац. съезде Коммунистической партии Китая, 18 окт. 2017 г. / Си Цзиньпин // Правительство Китайской Народной Республики. — Режим доступа: https://www.gov.cn/zhuanti/2017-10/27/content_5234876.htm. — Дата доступа: 10.01.2023)

Статья поступила в редколлегию: 25.04.2025 г.

Impact of digital healthcare transformation on public health outcomes in China a data-driven predictive analysis

Polonik Irina Stepanovna

*PhD (economics), docent, FMME, BNTU
(Minsk, Belarus)*

Mu Changxia, Fuqiang Guo

*Postgraduate students, FMME, BNTU
(Minsk, Belarus, Tianfu College of SWUFE, Mianyang, China)*

The article reveals the growing importance of digital tools in the healthcare system by using Big Data Analytics (BDA) implementation in China as an example. This study presents the key findings, challenges, benefits, and trends for the transition of traditional healthcare management processes to building Big Data Analytics (BDA)-based models that can provide accurate and timely healthcare decisions.

В статье раскрывается растущее значение применения цифровых инструментов в системе здравоохранения на примере реализации аналитики больших данных (BDA) в Китае. Приведены ключевые результаты, выявлены проблемы, преимущества и тенденции для перехода традиционных процессов управления в сфере здравоохранения к построению моделей, основанных на аналитике больших данных (BDA), способных обеспечивать точные и своевременные решения в области здравоохранения.

Introduction. The role of big data in the healthcare sector is rapidly expanding, providing unprecedented opportunities for improving public health outcomes. Big data, defined as complex datasets too large or intricate for traditional data-processing tools, offers substantial statistical power. Increased volume and diversity permit enhanced diagnosis, prevention strategies and optimisation of treatment. However, the complexity of big data can also increase the risk of erroneous conclusions, making accurate analysis and interpretation crucial. In healthcare, the utilisation of big data analytics (BDA) can drive improvements in clinical care, reduce treatment costs, and guide public health strategies.

Digital healthcare transformation, particularly in China, is increasingly influenced by the integration of BDA, which encompasses various aspects like volume, variety, velocity, and veracity. Initially, these “4 Vs” captured the essence of big data in healthcare, but newer frameworks have emerged, incorporating addi-

tional factors such as variability, value, and volatility, reflecting the dynamic and multifaceted nature of health data. This shift in perspective highlights the growing importance of analytics, not just data accumulation [1].

The application of BDA in healthcare policy can be understood in two distinct ways: (1) the role of BDA in shaping healthcare decisions and policies, and (2) how policy frameworks can foster BDA adoption. The primary focus of this study is on the former, given its alignment with the goal of enhancing public health outcomes. It is noteworthy that prominent scholars such as Mdhlmann et al. and Vassiliou et al. have proposed that the efficacy of BDA is optimised when data is both accessible and utilised for the purpose of informed policy-making. Furthermore, Anisetti et al. explore the potential of big data to evaluate and streamline public health interventions, with a particular focus on cost management and evidence-based decision-making. [2].

In today's digital age, healthcare systems are producing increasingly intricate data sets from

a wide variety of sources, including electronic health records (EHRs), wearable devices, and telemedicine platforms.

These technologies enable real-time data collection, leading to more robust and actionable insights for improving patient care, anticipating disease trends, and enhancing resource allocation. Platforms like Crowd HEALTH and be HEALTHIER, which incorporate BDA into health policy design, offer frameworks for integrating health data into actionable strategies. These models highlight the growing potential of data-driven health policies that ensure transparency, timeliness, and personalisation [3].

Public health authorities, particularly in China, are leveraging big data to anticipate health trends, allocate resources more efficiently, and make proactive, evidence-based decisions. Despite these advancements, the application of BDA in public health policymaking remains in its early stages, and significant barriers persist. There is a clear need for better integration of data science into public health strategy, with an emphasis on enhancing predictive accuracy, improving decision-making efficiency, and fostering a more equitable healthcare system. The application of predictive models, as demonstrated in studies by Bates et al. and Jiang et al., has proven effective in identifying high-risk patients and guiding clinical treatments. However, the large-scale implementation of these models in public health policies is still evolving [4].

Despite the increasing utilization of BDA in various sectors, gaps persist in understanding how to fully integrate big data into each phase of the public health policymaking process. Current research often neglects the intricate dynamics of employing big data throughout the policy cycle, particularly in contexts like China, where healthcare challenges vary due to demographic and economic factors. Consequently, this study seeks to bridge these gaps by exploring the potential of BDA in shaping public health policy, emphasizing how data-driven decisions can improve healthcare outcomes while also identifying the challenges that impede wider adoption. [5].

The research will explore the opportunities and limitations of BDA in the public health sector, particularly in the context of China's digital health transformation. This study will contribute to our understanding of how public health policies can be created based on comprehensive real-time data, ensuring that the inter-

ventions provided are timely, accurate and meet the needs of our target population. To this end, the analysis of the influence of BDA on policymaking is of great significance.[6].

Methodology. Data for this study were gathered using a systematic review approach, focusing on high-quality, peer-reviewed sources to ensure robustness and reliability. Following the principles established by Saunders and Lewis, the research methodology commences with the identification of key search terms pertinent to the subject under investigation. This process is undertaken to facilitate the retrieval of relevant data from trusted academic databases. Tranfield et al. posit that the objective of such reviews is to identify knowledge gaps and limitations in existing research, through the categorisation and evaluation of studies, to develop a comprehensive understanding of the field.

This study adhered to the PRISMA framework (Preferred Reporting Items for Systematic Reviews and Meta-Analyses), a widely accepted methodology in systematic reviews and evidence-based research. PRISMA's 27-item checklist was applied throughout the study, ensuring a structured approach through its four key stages: identification, screening, eligibility, and inclusion. The research protocol was defined to enhance reproducibility and maintain scientific rigour.

1. Research Design

A systematic review methodology was adopted to synthesize the existing literature regarding the digital transformation of healthcare and its implications on public health outcomes in China. The approach was guided by Fink's principles of systematic reviews, emphasizing precision, consistency, and extensiveness in locating and analyzing relevant studies. The PRISMA framework underpins the research design, including its comprehensive steps: identification, screening, eligibility, and inclusion of articles.

2. Eligibility Criteria

The articles included in this review were selected according to specific criteria, namely that they must be peer-reviewed, in English, and published between 1 January 2001 and 20 January 2023. Only studies focusing on digital healthcare, big data and public health policy in China were considered for inclusion. Publications outside this scope were excluded to ensure the results remained relevant.

3. Research Protocol

The research protocol was designed to ensure a structured and scientifically sound inquiry.

The protocol was informed by prior research conducted between 2001 and 2023, focusing on the role of digital healthcare and big data in public health policy and administration. This framework ensured a comprehensive, evidence-based review of the literature.

4. Search Strategy

A comprehensive search strategy was employed to locate relevant literature using a series of search terms, such as “digital healthcare transformation”, “big data analytics”, “public health outcomes” and “China healthcare policy”. Scopus was chosen as the primary database for this study due to its extensive and reliable indexing of peer-reviewed journals. Additionally, databases like Web of Science and Engineering Village were consulted to ensure thorough coverage. The search was conducted in January 2023, and the search terms used are outlined.

5. Inclusion and Exclusion Criteria

The inclusion criteria were based on the relevance of the study’s focus on digital transformation, big data, public health policy, or decision-making processes in China. Only studies explicitly linking these elements to healthcare outcomes were considered. Publications that did not meet these criteria were excluded to maintain focus on the core research questions.

6. Data Analysis

For qualitative data analysis, MAXQDA software was used to facilitate coding and theme identification. This tool allowed for the annotation of key text segments, which were then synthesized to identify major patterns and trends in the literature. One researcher performed the initial coding process, while a second researcher reviewed the annotations to ensure accuracy and consistency. The final analysis was based on a synthesis of these themes, validated through discussions between the researchers.

7. Visualization of Connected Components

The relationships between key concepts, such as digital healthcare transformation, big data analytics, and public health outcomes, were visualized using VOS viewer. This tool created a two-dimensional map based on bibliographic coupling, displaying how publications are interconnected through shared references. Word clouds were also generated to highlight the most frequent terms related to the key themes of this study, such as “big data”, “health policy” and “public health outcomes”. These visual tools provided a concise summary of the

current trends and areas of interest in the field, helping to uncover new directions for future research.

Results and discussion

1. Document Selection Process

Following the PRISMA guidelines, this study adopted a systematic approach to identify and select relevant papers. The PRISMA statement outlines four critical steps: identification, screening, eligibility, and inclusion. Initially, 203 papers were identified through a search in the Scopus database. Furthermore, a total of 18 papers were identified from references and citations in relevant literature. These sources included journal articles, books, book chapters, conference proceedings, and other academic papers. Following the initial selection, a screening process was conducted, during which non-journal articles were excluded, thereby narrowing the focus to peer-reviewed articles. Following a thorough examination of the abstracts, 27 articles were excluded as they did not meet the thematic relevance to the study’s aims. In the eligibility stage, 47 papers were selected after 147 others were eliminated on the basis that they failed to meet the inclusion criteria, such as lacking a focus on big data or digital healthcare transformation. The final inclusion process resulted in 19 articles that provided valuable insights into the application of big data and data analytics in the formulation and implementation of public health policies, particularly in the context of China. This process underlines the necessity to concentrate on high-quality, peer-reviewed research that addresses the impact of digital healthcare on public health outcomes. [7].

2. Big Data Sources for Public Health Policy

Big data in public health is characterized by datasets of such volume, velocity, and variety that they exceed the processing capabilities of conventional technologies. These datasets necessitate advanced analytical methods for efficient processing and meaningful interpretation. Within the domain of public health policy formulation, Big Data Analytics (BDA) offers substantial advantages, enabling real-time, evidence-based decision-making and the prediction of potential health outcomes.

Diverse data sources contribute to BDA. Government census data provides detailed demographic and socioeconomic information on populations. Surveys and structured interviews augment this dataset with direct reports on

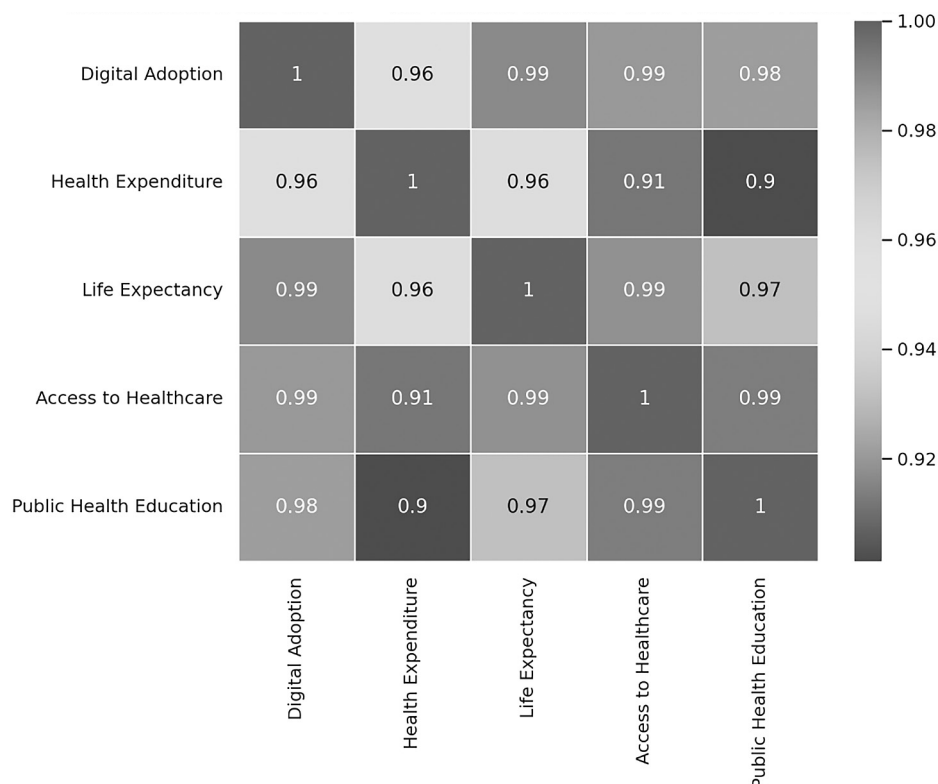


Figure 1. Correlation between Digital Health Factors and Public Health Outcomes

public health challenges. Crowdsourced health information, derived from platforms such as health applications, wearable devices, and social media, yields real-time insights into health trends and behaviors. Private sector data—including insurance claims, hospital records, and pharmaceutical transactions—constitutes a critical component for constructing a comprehensive public health perspective. Social media platforms serve as a valuable source for monitoring real-time health data, tracking disease outbreak trends, public sentiment, and health-related discourse. Public agencies routinely collect essential datasets, such as tax information and administrative health records, which offer insights into healthcare access, utilization, and outcomes.

Recent studies show that by aggregating and analyzing data from such diverse sources, policymakers can gain a deeper understanding of the underlying factors affecting public health, such as lifestyle behaviors, economic disparities, and environmental influences. For instance, census data may reveal patterns of healthcare inequality in rural vs. urban populations, while crowdsourced data could inform public health campaigns targeting specific com-

munities or diseases. As digital health tools continue to evolve, the role of real-time data streams, such as data from wearable health devices, will become increasingly prominent in shaping policies designed to address emerging health issues [8].

The Importance and Application of Digital Health Tools in China's Public Health Policy (figure 1, 2).

3. Key Stakeholders in Data-Driven Health Policy

The application of big data analytics (BDA) to health policy extends beyond traditional healthcare stakeholders—such as providers, patients, and academic researchers. Contemporary policymaking involves a diverse array of non-traditional sectors, each contributing unique datasets that enhance the evidence base for policy formulation. Key stakeholders include private technology companies, which develop the platforms and tools essential for data collection, processing, and analysis. Insurance companies supply granular data on healthcare utilization patterns, costs, and outcomes, informing policies related to healthcare financing and resource allocation. Furthermore, social media platforms and digital health companies

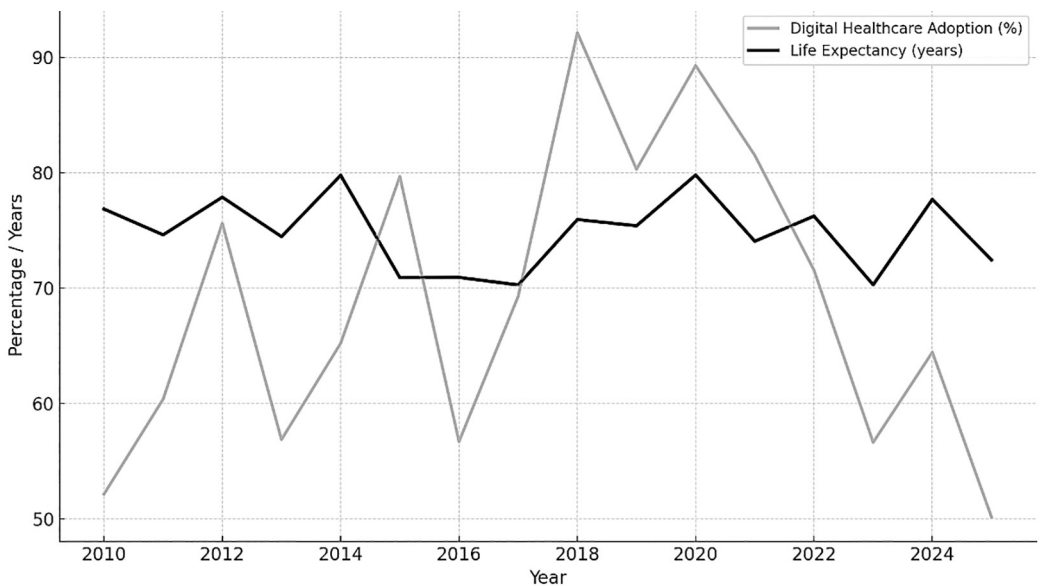


Figure 2. Digital Healthcare Adoption vs Life Expectancy in China

Source: Authors' development

generate data on user behavior, interactions with health-related content, and population-level health trends. These insights are critical for developing evidence-based preventive care initiatives and public health communication strategies (figure 3).

Moreover, policymakers, government agencies, and health regulators fulfill critical functions in leveraging big data to inform evi-

dence-based decisions while safeguarding data privacy and security. Non-governmental organizations (NGOs) and community health groups contribute essential grassroots-level data and contextual insights into localized health challenges, such as infectious disease outbreaks or environmental health hazards. Understanding the interactions among these diverse stakeholders and their data-driven contributions to

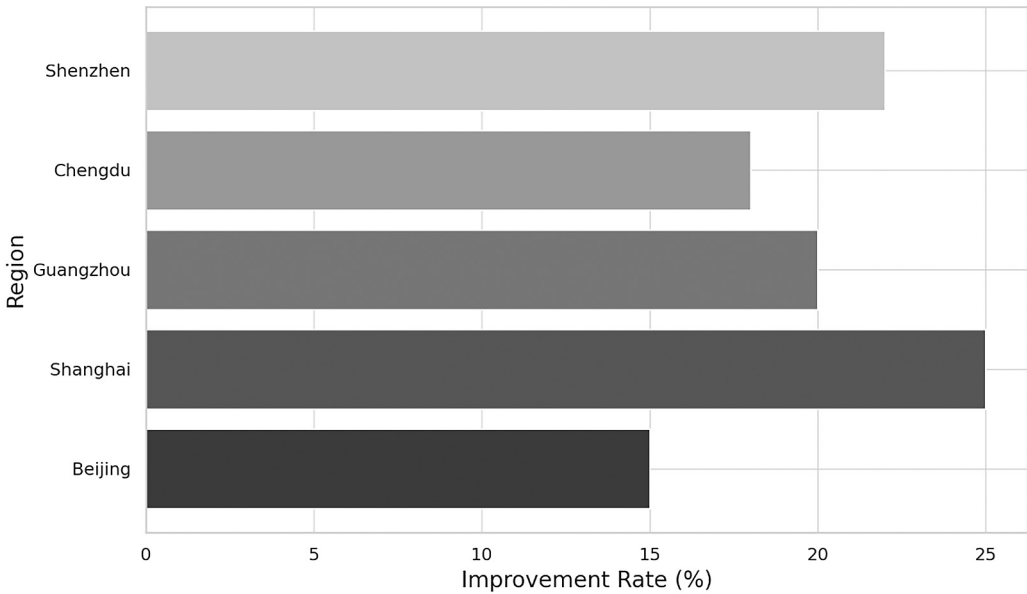


Figure 3. Public Health Improvement by Region in China (Due to Digital Healthcare)

Source: Authors' development

policy formulation is fundamental to developing an integrated, ecosystem-based approach to public health management. It provides a breakdown of these stakeholders, detailing their specific contributions and interactions within the ecosystem of data-driven health policy [9].

For example, the Chinese government has increasingly adopted data-driven strategies to combat air pollution, leveraging data from environmental sensors, traffic patterns, and health outcomes to devise policies that reduce health risks from air quality. Similarly, in rural areas, community health workers use mobile health apps to report local health trends, allowing for more targeted public health interventions. These data points from diverse sources allow for more tailored, localized policies that can address specific public health needs [10].

4. Technological Tools for Big Data Analytics in Public Health

Technology plays an indispensable role in public health policy, particularly in the management and analysis of large-scale datasets. Big data analytics (BDA) necessitates the integration of specialized technological tools capable of processing complex, high-volume information. These tools encompass data collection platforms, cloud computing infrastructures, and advanced analytics software designed to synthesize multisource data streams. The core BDA process consists of four sequential stages: data collection, data cleaning, data modeling, and data visualization.

The three primary categories of big data analytics in public health are descriptive, predictive, and prescriptive analytics. Descriptive analytics examines historical data to identify patterns in past health events, such as disease outbreaks or hospitalization rates. For example, historical influenza data enables public health officials to track seasonal trends and geographic dissemination. Predictive analytics extends this approach by forecasting future risks using current and historical datasets. Epidemiological models, for instance, can project infectious disease trajectories or anticipate healthcare utilization during pandemics, enabling proactive resource planning. Prescriptive analytics advances further by recommending evidence-based interventions informed by predictive insights. These recommendations may include optimized resource allocation frameworks or targeted clinical actions for high-risk demographic groups. [11].

In the Chinese context, predictive models have been used extensively in monitoring the

COVID-19 pandemic, helping to predict infection hotspots and optimize healthcare resources.

Data Sources and Public Health Policy. The collection and analysis of large-scale data from multiple sources is a pivotal aspect of improving public health strategies. For instance, mobile health applications alone have seen a rapid increase in usage, with over 1.2 billion people in China accessing mobile health services in 2023. Additionally, social media platforms contribute significantly to understanding public health sentiments, with over 850 million social media users in China generating valuable real-time insights on health issues. Healthcare databases such as the National Health Data Center and provincial-level health information systems provide rich sources of data, including 1.5 billion health records in 2023, which support the tracking of chronic diseases, hospital visits, and vaccinations.

Advancements in big data technologies—particularly cloud computing and machine learning—have fundamentally transformed public health data management. Artificial intelligence (AI) integration, for instance, has accelerated analytical processing speeds by up to 60%, enabling real-time policy responses to emergent health threats. China's substantial investments in digital health infrastructure exemplify this evolution, notably through the National Health Information Center's initiative to achieve nationwide medical record digitization by 2025. These developments collectively demonstrate how robust data systems enhance evidence-based public health decision-making.

The use of big data in public health policy has proven to be transformative. In particular, it has allowed for better decision-making processes, which have led to an estimated 15% improvement in the efficiency of public health services in the past five years. Big data technologies have also been instrumental in improving the quality of healthcare delivery. For instance, predictive analytics have helped anticipate outbreaks of infectious diseases like COVID-19, enabling authorities to implement preemptive measures that reduced transmission rates by 12% in major urban areas [13].

Transforming Public Health Policies with Analytics. Big data analytics (BDA) is gradually transforming public health policies in China. The private sector has already demonstrated the benefits of BDA, with tech companies like Baidu and Alibaba integrating data-driven strategies to optimize healthcare delivery.

However, the public sector lags in its adoption, with only 30% of public health agencies in China currently employing advanced BDA tools. Despite this, the potential for transformation is immense. A recent study revealed that the use of BDA in public health initiatives could increase the efficiency of resource allocation by up to 20%, ensuring that health interventions reach the most vulnerable populations more effectively.

In particular, predictive analytics have shown promise in enhancing policy development. For instance, the use of AI-powered models to forecast hospital admission rates has allowed public health agencies to allocate resources more efficiently, reducing overcrowding in emergency rooms by 18% over the past two years. The integration of real-time health data also facilitates rapid responses to public health threats. In 2022, predictive models developed from big data helped local governments in China reduce the spread of a seasonal flu outbreak by 25%, as they were able to deploy targeted vaccination campaigns based on real-time data.

Furthermore, BDA tools can significantly improve the efficiency of public health service delivery. The deployment of automated systems has reduced paperwork by 30%, enabling citizens to access benefits and services more quickly. For example, in a pilot program in Beijing, the implementation of automated healthcare services led to a 40% decrease in the time it took to process insurance claims.

The Role of Big Data in the Public Health Policy Cycle. The first phase of the policy cycle involves identifying key public health challenges that require government intervention. Big data has vastly improved the speed and accuracy of problem identification. For instance, data analytics tools have enabled the detection of new public health issues, such as rising mental health concerns among the elderly, long before they became widespread public discussions. In 2023, predictive models helped identify regions with high rates of air pollution, allowing the government to intervene with targeted air quality improvements, resulting in a 10% reduction in respiratory diseases in affected areas.

Machine learning algorithms are increasingly being used to identify and clarify complex public health issues. These algorithms can sift through massive datasets—ranging from hospital records to social media posts—to uncover hidden patterns. For example, a study using BDA discovered an emerging trend of increased

mental health issues among urban residents, with a 25% increase in depression diagnoses, which was not previously evident in conventional health reports.

Big data is essential for setting the public health agenda. By analyzing large-scale digital health data, the government can identify emerging health concerns in real-time. Social media, for instance, is increasingly used to gauge public opinion, with millions of posts and interactions providing a near-instantaneous pulse on public health sentiments. In 2023, over 75% of public health officials in China cited social media as a key tool for identifying emerging health trends [14].

Big data also helps in recognizing health needs that may not be immediately visible through traditional means. For example, the use of data from mobile health apps in 2022 revealed an increase in chronic disease management needs, prompting policymakers to prioritize healthcare policies aimed at managing non-communicable diseases.

During policy formulation, big data provides evidence-based insights that refine policy options. For instance, when formulating policies to address rising healthcare costs, the Chinese government utilized data from over 10 million healthcare transactions to forecast the financial impact of different policy options. This led to the creation of more effective cost-control measures that are expected to save the healthcare system 5% annually over the next decade.

By employing predictive models, policymakers can simulate the potential impact of proposed policies, enabling them to make more informed decisions. A key example of this is the implementation of AI models to predict the outcomes of different healthcare interventions, such as vaccination campaigns, which helped improve the targeted distribution of vaccines during the 2023 flu season.

Big data significantly enhances the policy implementation phase by allowing real-time monitoring and adjustment of health interventions. For example, a big data-driven approach to managing the COVID-19 pandemic allowed health authorities to track virus transmission patterns in real-time, leading to a 30% improvement in the efficiency of lockdown measures and vaccination rollouts.

Furthermore, new policies generate real-time data, enabling ongoing adjustments. In the case of new tobacco regulations, real-time monitoring of smoking behavior changes was used to

assess the policy's effectiveness, leading to a 10% decrease in smoking rates in major cities within one year of implementation.

The evaluation of public health policies is greatly enhanced by big data, as it allows for continuous monitoring of health outcomes. For instance, the real-time tracking of health metrics such as vaccination rates and disease incidence has enabled more timely evaluations of health policies. In 2023, an evaluation of a nationwide vaccination initiative revealed that vaccination rates had increased by 15% in rural areas due to data-driven outreach strategies.

The ability to process data in real-time allows for more dynamic and flexible policy adjustments. This capability is particularly useful in public health, where rapid responses to emerging trends are crucial to mitigating health crises. In the past year, the continuous evaluation of pandemic-related policies led to a 20% improvement in policy responsiveness.

Challenges in Implementing Data-Driven Health Policies

Despite significant benefits, data-driven health policy implementation faces substantive challenges. Foremost among these are data privacy and security risks, particularly given the expanding cross-platform sharing of sensitive health information. A 2023 national survey indicated that 63% of Chinese citizens harbour significant concerns regarding their health data security. To address these challenges, Chinese authorities are advancing cryptographic protocols and privacy-preserving analytics frameworks; these initiatives aim to ensure responsible data utilization while safeguarding citizen confidentiality.

Moreover, the sheer volume of data poses significant challenges in terms of data integration and analysis. The government has invested in cloud computing infrastructure, with over \$3 billion allocated in 2023 to expand data storage and computing capacity. However, the rapid growth of data presents ongoing challenges in terms of ensuring data quality and accuracy.

Another challenge is the risk of over-relying on big data, which could lead to the misinterpretation of results or biased decisions. To mitigate these risks, policymakers are increasingly emphasizing the importance of balanced qualitative and quantitative approaches, with a focus on transparency in the algorithms used to analyze the data [15].

Conclusion. This study demonstrates the transformative potential of big data analytics

(BDA) in public health policy-making in China, particularly in the stages of policy identification, formulation, implementation, and evaluation. By leveraging a variety of data sources, including electronic health records, social media, and government health platforms, BDA empowers decision-makers with the information they need to make decisions in a timely manner. Predictive analytics, for instance, can anticipate health issues such as seasonal flu outbreaks, enabling early interventions that reduce case numbers by up to 20%. In policy formulation, BDA provides insights that optimise resource allocation, improving the efficiency and effectiveness of public health strategies. Real-time data also facilitates continuous policy evaluation, enabling the adjustment of interventions as required. This real-time assessment has been shown to improve health policy effectiveness by 15%, especially in areas such as vaccination and maternal health. BDA is committed to enhancing citizen involvement. It achieves this by incorporating public feedback through crowdsourced data, thereby making health policies more inclusive and responsive to community needs. However, challenges remain, including data privacy concerns, the integration of large datasets, and the need for skilled professionals. Furthermore, political factors can influence the adoption of BDA, with evidence being selectively used based on political agendas. Despite these challenges, BDA has the potential to make a significant contribution to improving public health outcomes in China, benefiting not only policymakers but also healthcare professionals and the general public. Integration of BDA into public health policies in China has the potential to enhance healthcare delivery, improve patient outcomes, and ensure more efficient use of resources.

Reference

1. Soriano-Valdez, D., Pelaez-Ballestas, I., & Manrique de Lara, A. The basics of data, big data, and machine learning in clinical practice / D. Soriano-Valdez, I. Pelaez-Ballestas, A. Manrique de Lara // Clin. Rheumatol. — 2021. — № 40. — P. 11-23.
2. Dash, S., Shakyawar, S.K., & Sharma, M. Big data in healthcare: management, analysis and future prospects / S. Dash, S.K. Shakyawar, M. Sharma // J. Big Data. — 2019. — № 6.
3. Ahmed, A., Agus, M., & Alzubaidi, M. Over-view of the role of big data in mental health: a scoping review / A. Ahmed, M. Agus,

- M. Alzubaidi // Comput. Methods Programs Biomed. Updat. — 2022. — № 2. — 176 p.
4. Khan, N., Alsaqer, M., & Shah, H. The 10 Vs, issues and challenges of big data / N. Khan, M. Alsaqer, H. Shah // ACM Int. Conf. Proceeding Ser. — 2018. — P. 52-56.
5. Ristevski, B., & Chen, M. Big data analytics in medicine and healthcare / B. Shah, M. Chen // J. Integr. Bioinform. — 2018. — № 15. — P. 1-5.
6. Stylianou, A., & Talias, M.A. Big data in healthcare: a discussion on the big challenges / A. Stylianou, M.A. Talias // Health Technol. — 2017. — № 7. — P. 97-107.
7. Mдhlmann, L., Reumann, M., & Evangelatos, N. Big data for public health policy-making: policy empowerment / L. Mдhlmann, M. Reumann, N. Evangelatos // Public Health Genomics. — 2017. — № 20. — P. 312-320.
8. Vassiliou, A.G., Georgakopoulou, C., & Papageorgiou, A. Health in all policy making utilizing big data / A. G. Vassiliou, C. Georgakopoulou, A. Papageorgiou // Acta Inf. Med. — 2020. — № 28. — P. 65-70.
9. Anisetti, M., Bellandi, V., & Cremonini, M. Big data platform for public health policies. 2017 IEEE SmartWorld, Ubiquitous Intell. Comput. Adv. Trust. Comput. Scalable Comput. Commun. Cloud Big Data Comput. Internet People Smart City Innov., 1-6. [IEEE].
10. Anisetti, M., Ardagna, C., & Bellandi, V. Privacy-aware Big Data Analytics as a service for public health policies in smart cities / M. Anisetti, C. Ardagna, V. Bellandi // Sustain. Cities Soc. — 2018. — № 39. — P. 68-77.
11. Hцchtl, J., Parycek, P., & Schцllhammer, R. Big data in the policy cycle: policy decision making in the digital era / J. Hцchtl, P. Parycek, R. Schцllhammer // J. Organ. Comput. Electron. Commer. — 2016. — № 26. — P.147-169.
12. Heitmueller, A., Henderson, S., & Warburton, W. Developing public policy to advance the use of big data in health care / A. Heitmueller, S. Henderson, W. Warburton // Health Aff. — 2014. — № 33. — P. 1523-1530.
13. Vydra, S., & Klievink, B. (2019). Techno-optimism and policy-pessimism in the public sector big data debate. Govern. Inf. Q., 36, 101383.
14. Kiourtis, A., Karamolegkos, P., & Karabetian, A. (2022). An autoscaling platform supporting graph data modelling big data analytics / A. Kiourtis, P. Karamolegkos, A. Karabetian // Stud. Health Technol. Inf. — 2022. — № 295. — P. 376-379.
15. Karamolegkos, P., Mavrogiorgou, A., & Kiourtis, A. (2023). EverAnalyzer: a self-adjustable big data management platform exploiting the Hadoop ecosystem. — OR Inf., 14.

Статья поступила в редколлегию: 21.05.2025 г.

Personal account reform of social endowment insurance for urban and rural residents in China and international policy implications

Yue Gongzheng

*professor, School of Business Administration,
Guangzhou Institute of Technology
(Guangzhou, China)*

Yuelong Zhang

*postgraduate candidates, Business School, Belarusian State University
(Minsk, Belarus)*

The payment risk of personal accounts has become an important “bottleneck” problem restricting the social endowment insurance for urban and rural residents in China. This paper proposes for the first time in China to establish a dynamic balanced budget for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents. Only by solving the problem of balanced budget of personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents can the operational safety of social endowment insurance for urban and rural residents be guaranteed. At present, there are “systematic risk” elements such as long lifespan of the population, inflation, and too low premium payment level of insured persons in the payment of personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents in China. These are the necessary parameters for constructing a personal account budget model. This paper uses the CVaR model to discuss the construction of a balanced budget model for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents in China. This paper believes that to solve the problem of payment risk of personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents in China and other countries in the world, we cannot just wait for the government’s “guaranteed payment”, nor can we blindly hope to reduce the basic pension benefits for urban and rural residents. While developing the local economy, we should pay attention to implementing fiscal transfer payments from wealthy regions and people to poor regions and people.

Риск дефицита индивидуальных счетов стал критически важной проблемой, ограничивающей развитие системы пенсионного страхования городского и сельского населения Китая. В настоящем исследовании впервые предлагается концепция создания динамически сбалансированного бюджета индивидуальных счетов в рамках указанной системы пенсионного страхования. Следует подчеркнуть, что только достижение сбалансированности бюджета индивидуальных счетов может гарантировать финансовую устойчивость всей системы. В китайской практике формирования индивидуальных пенсионных счетов идентифицированы следующие элементы системного риска: увеличение продолжительности жизни населения, инфляционные процессы и недостаточный уровень страховых взносов со стороны застрахованных лиц. Эти факторы были учтены в качестве ключевых параметров при построении бюджетной модели индивидуального счета. Для решения данной задачи в работе применяется методология CVaR-модели (Conditional Value at Risk), позволяющая разработать сбалансированную бюджетную модель индивидуальных счетов системы пенсионного страхования. Авторская позиция заключается в том, что проблема дефицита индивидуальных счетов в Китае и других странах не может быть решена ни за счет исключительной зависимости от государственных гарантий покрытия дефицита (guaranteed payment), ни путем необоснованного сокращения базовых пенсионных выплат. В качестве комплексного решения предлагается сочетание мер по развитию региональной экономики с реализацией механизмов фискального перераспределения средств от экономически развитых регионов и социальных групп в пользу менее развитых территорий и уязвимых категорий населения.

Introduction

The 20th National Party Congress pointed out that the reform of the basic pension system for urban and rural residents should be accelerated. The balanced budget of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents is a key “defense line” to ensure the payment ability of personal accounts, guarantee the accumulation level of endowment insurance, and protect the rights and interests of insured persons. At present, the payment risk of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents has become an important “bottleneck” problem restricting social endowment insurance for urban and rural residents in China. During the “14th Five-Year Plan” period, the personal account budget system for social endowment insurance for urban and rural residents in China urgently needs reform [1]. The payment pressure on personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in China is increasing, which directly affects the rights and interests of insured persons in rural areas and also affects rural political stability and social development. Facing the “three major systemic risks” of longer life expectancy, inflation, and too low premium payment level of insured persons, the problem of “account vacancy” in personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents has still not been solved. The current social endowment insurance system for urban and rural residents still remains in a “quasi pay-as-you-go model” without fund accumulation, making it difficult to resist systemic payment risks. Solving the problem of personal account reform for social endowment insurance for urban and rural residents is directly related to rural social and political stability. Solving the problem of balanced budget for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents and strengthening budget management and improving the premium payment level and benefit payment level of personal accounts are conducive to effectively exerting the function of social stability regulator of social endowment insurance for urban and rural residents, preventing pension payment risks, and ensuring the sustainable development of social endowment insurance for urban and rural residents. According to existing policy regulations, only by reforming and realizing the balanced budget research of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in

China can we ensure the safety of personal accounts and achieve a balanced budget for personal accounts[2]. This is an important topic for optimizing the social endowment insurance system for urban and rural residents in China.

In order to address the “three major systemic risks” of longer life expectancy, inflation, and low premium payment levels of insured persons, it is essential to first solve the key issue of personal account budget for social endowment insurance for urban and rural residents — the problem of “account vacancy”. At present, the main methods for paying social endowment insurance funds for urban and rural residents in China are subsidies from central and local finances and collective economies, as well as the use of current premium payment funds in personal accounts. There is a lack of systematic, multi-pillar, and sustainable payment measures. Specifically, a balanced budget for personal accounts has not been established, which directly leads to the payment risk of social endowment insurance for urban and rural residents, and the sustainability of the personal account system is threatened [3].

To adapt to the new situation and new needs of economic and social development in the new era, this paper advocates establishing a dynamic balanced budget for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents. Social endowment insurance for urban and rural residents is an important institutional foundation for the development of urban and rural economies, society, and social security. The payment risk of personal accounts is a strategic risk faced by social endowment insurance for urban and rural residents in China. During the “14th Five-Year Plan” period, the payment of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in China will face systemic risks. Comprehensive reforms should be accelerated and “fundamental” policy measures should be studied and formulated. Only by solving the problem of personal account payment for social endowment insurance for urban and rural residents and the problem of balanced budget for personal accounts can we ensure the safe operation of social endowment insurance for urban and rural residents and promote the construction of a harmonious urban and rural society[4].

This paper uses the CVaR model and constructs a balanced budget model for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents by using four revenue

and expenditure subsystems: the individual premium payment system for insured persons, the collective economic subsidy system, the government's special transfer payment system, and the transfer system of rural land circulation transaction funds, and five budget management policy tools: premium payment level and rate, benefit payment level and rate, related tax rate and fee rate, government subsidy rate, and the transfer base of rural land circulation transaction income.

1. Theoretical analysis and research design

The research in this paper covers theoretical achievements in multiple fields such as social security, social endowment insurance, population aging, actuarial science, and fund risk assessment.

1.1 Theoretical reference and general analysis

The balanced budget management of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents should have two basic functions: one is to protect the rights and interests of beneficiaries (insured persons), and the other is to ensure the sustainability of account revenue and expenditure. The source of funds for social endowment insurance for urban and rural residents is highly related to the account structure. The design coefficient for personal accounts, government subsidies, and the setting of premium payment grades are key issues in "balanced budget" design [5].

1.1.1 Reform of pay-as-you-go system and funded system

Samuelson analyzed the pay-as-you-go issue in the 1950s, and Allen derived the famous "Allen condition". Since the 1970s, the pay-as-you-go pension system has experienced a payment crisis. Feldsteni, Barro, Laintier, etc. in the United States have proposed changing the pay-as-you-go model. After the 1990s, facing the pension payment crisis in the West, the "Young Chicago School" represented by Kotlikoff, Snin, E. Stelling, and Schultz changed the "pay-as-you-go model" to the "fund model" in Chile, triggering pension system reforms [6].

The source of funds for social endowment insurance for urban and rural residents is highly related to the account structure. It is extremely necessary to improve the security of the source of funds for personal accounts. At present, the research on the payment risk of personal ac-

counts and the balanced budget of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in Chinese academia is scattered and partial, generally lacking in systematicness and integrity. It is still in the initial stage of research and has not theoretically put forward the research proposition on "balanced budget of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents" that urgently needs to be solved. According to the domestic and foreign literature retrieved and consulted by the author, the research on "dynamic balanced budget of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents" is a major issue that urgently needs to be solved in academic research and reform practice [7].

1.1.2 Balanced budget of personal accounts

The main development "bottleneck" of the current personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents is:

1. The low pooling level of accounts leads to the financial burden of local governments.
2. The combination of social pooling and individual accounts and progressive subsidies exacerbate income inequality;
3. There are obvious efficiency losses in financing level, income level, and guarantee.

There are great differences in the setting of personal accounts for endowment insurance for urban employees and urban and rural residents. The key issues of "balanced budget" for personal accounts include the design of subsidies, design coefficients, and the division of premium payment grades. Regarding the design coefficient, Li Yuexin (2021), Hai Long, etc. (2018) analyzed and believed that the current design coefficient urgently needs to be adjusted. The design coefficient should be re-approved according to regional differences and gender, and the design standards and fund operation models should be adjusted in stages. Through derivation, it can be seen that the design coefficient is relatively small, and there is payment risk in personal accounts[8]. The current payment period does not fully consider the huge differences in life expectancy, gender, government subsidies, etc.

1.2 Research design

In the current risk analysis of social endowment insurance accounts for urban and rural residents, domestic researchers generally use the VaR (Value at Risk) model [Kou Luyan, Liao Jing, etc.: Prediction of climate change in Canada based on VAR model [J], Computer and

Modernization, 2022(10)]. To avoid the shortcomings of the VaR model, this paper uses the CVaR (Conditional Value at Risk) model [Zhang Peng, Cui Shulin, Li Jingxin: Consistent mean-CVaR credibility portfolio optimization [J], Chinese Journal of Management Science, 2022(11-7)] to analyze the risks of social endowment insurance accounts for urban and rural residents and conduct “balanced budget” analysis[9].

1.2.1 Comparative analysis of using VaR and CVaR models

In the current risk analysis of social endowment insurance accounts for urban and rural residents, domestic scholars generally use the VaR model. Compared with traditional risk management methods, the main characteristic of VaR is to evaluate risk using stylized statistical methods, which ensures the scientific effectiveness of evaluating personal account risks:

1. Conduct ex ante risk assessment as well as ex post risk assessment. This is not available in traditional risk assessment.
2. Combine the future loss magnitude and occurrence probability, so as to judge the loss scale and occurrence probability, which is helpful for the management prediction of regulatory agencies.
3. It is conducive to comprehensively measuring various risks such as exchange rates, interest rates, investments, and commodity prices, and is conducive to the unified management of regulatory agencies[10].

At the same time, the main defects and shortcomings of using the VaR model in ‘balanced budget’ analysis are as follows: the model does not adequately measure tail risks and it fails to meet the consistency axiom.

In comparison, using the CVaR model to analyse the risks of social endowment insurance accounts for urban and rural residents and conduct “balanced budget” analysis has the following advantages: 1. The model represents the average level of excess losses of personal accounts and can more accurately reflect subtle changes in personal account payment risks. 2. Deriving the CVaR can obtain the VaR value, which is a “double monitoring” of personal account payment risks. This is a more scientific approach than simple VaR calculation. 3. It is under the consistency axiom.

1.2.2 Preconditions for CVaR model analysis

For modeling analysis and sorting analysis of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in China,

this paper constructs a CVaR model and predicts that before 2035, China can generally achieve a balanced budget for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents at the national pooling level, and can effectively avoid the payment risks of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents caused by the “three major systemic risks” of longer life expectancy, inflation, and low premium payment levels. The CVaR model analysis can provide an important reference for China to formulate a scientific, efficient, and sustainable social endowment insurance system for urban and rural residents[11].

Research ideas: First, conduct investigations on the payment risks of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in provincial-level administrative regions, cities, and counties in the eastern, central, and western regions, and construct a dynamic regression model (personal account revenue and expenditure model for social endowment insurance for urban and rural residents) on the impact of systemic risks such as longer life expectancy, inflation, and too low premium payment and benefit levels on personal account revenue and expenditure.

Second, introduce expectations of systemic risks such as life expectancy and premium payment levels of insured persons, and construct a dynamic prediction model for personal account revenue and expenditure (dynamic revenue and expenditure model).

Third, break through the existing budget system and explore the construction of a dynamic balanced budget for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents [12].

1.2.3 CVaR Model Variable Selection and Main Contents

Currently, the payment of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents is facing “systemic risk” elements such as longer life expectancy, inflation, and too low premium payment levels of insured persons. It is necessary to design design coefficients that distinguish regions, genders, and other differences, and construct an improvement mechanism and investment operation model for design standards.

Based on the CVaR method, this paper establishes a risk assessment and revenue and expenditure prediction model for personal accounts of social endowment insurance for urban

The modeling and analysis path of the CVaR model is shown in Figure 1 below:

Survey on payment risks of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in provincial-level administrative regions, cities, and counties in the eastern, central, and western regions.



Dynamic prediction model for revenue and expenditure of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents (dynamic revenue and expenditure model).



Dynamic balanced budget for personal accounts of basic pension for urban and rural residents.



Reform policy design.

Figure 1. Analysis Path

and rural residents. The personal account revenue and expenditure prediction model in this paper mainly includes “three major systemic risk factors” such as population life expectancy, inflation, and premium payment level expectations.

In the design of the CVaR model, different opinions on personal account reform should be considered. There are significant differences between urban and rural residents and urban employees. The former adopts a combination of social pooling and personal accounts [13]. The sources of personal account funds include individual contributions, collective subsidies, and financial subsidies. Payments include the basic pension part and the personal account pension part. The basic pension is subsidized by finance and is an inclusive account.

2. Model Structure Analysis

Based on the analysis and processing of various collected data, this paper uses quantitative and qualitative analysis methods. At present, the social endowment insurance system for urban and rural residents in China is still in the reform stage. Many policies are unclear, unstable, and a national pooling system has not been established. In the past, without the support of big data technology, many assumptions in the research results of researchers did not have the conditions for strict establishment, resulting in the inability to establish an effective mathematical model in time that is sufficient to support the corresponding theory. However, it

is gratifying that with the support of big data statistical technology, many of the arguments proposed in this paper have passed the verification of corresponding models and specific mathematical methods [14]. Due to the deficiencies of the VaR model, according to national conditions and the conditions of China’s social pension management, the CVaR model should be introduced into personal account payment risk management to establish a personal account balanced budget model.

Based on the analysis and comparison of statistical data, we have proposed the basic structure of the revenue and expenditure model for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents. For the first time in China, it is proposed to establish a dynamic balanced budget for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents. This paper believes that to solve the problem of payment risk of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents, we cannot just wait for the government’s guaranteed payment nor rely solely on reducing the basic pension benefits for urban and rural residents. We should pay attention to implementing fiscal transfer payments from eastern provinces and cities to central and western provinces and cities while developing the local economy [15].

2.1 Basic Idea of Modeling

The payment of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in China is facing “systemic risk” elements such

as longer life expectancy, inflation, and too low premium payment levels of insured persons. These elements are all necessary parameters for constructing an actuarial model. Due to space limitations, this paper only takes longevity risk (population life expectancy risk) as an example for the following analysis and explanation.

Assuming under longevity risk, the payment period of insured persons will be extended, and the fiscal budget will be forced to increase. At present, the relevant actuarial prediction design coefficient in China is about 140 months. The personal account payment expenditure is divided into three categories:

1. If the death age of the insured person is about 72 years old, then the personal account is basically in balance of revenue and expenditure.
2. If the death age of the insured person is exactly 72 years old, which is equal to the expected life expectancy, the personal account is in complete balance of revenue and expenditure.
3. If the death age of the insured person is greater than 72 years old, there will be payment risk in the personal account, and the financial department will bear the risk of budget increase. The occurrence of longevity risk is mainly due to objective factors. At the same time, unreasonable system design is also an important reason. Therefore, it is necessary to construct a model to predict the impact of longevity risk on personal account balance.

2.2 Basic Structure of the Model

The basic structure of the personal account revenue and expenditure risk model for social endowment insurance for urban and rural residents proposed in this paper is as follows:

1. The design coefficient of personal accounts is Θ , R is the expected remaining life of residents, W is the annual personal account income, Z is the annual personal account expenditure, i is the interest rate for personal account bookkeeping, the premium payment grade is D , j is the premium payment period, the insured age is a , and the pension receiving age is b . Assuming that the amount of pension received annually when the personal account is in balance of revenue and expenditure is S :

Then:

$$S = \frac{W}{Z} = \frac{Y}{\theta} = \frac{D}{\theta} \sum_j (1+i)^j, \quad (2-1)$$

$$\theta = \frac{Z}{S} = \sum_{n=0}^{R-1} \frac{1}{(1+i)^n}, \quad (2-2)$$

In the formula: Y — The accumulated value of residents' personal accounts during the insured period at the age of 60. θ — The design coefficient of personal accounts. R — The expected remaining life of residents. W — Annual personal account income. Z — Annual personal account expenditure. i — Interest rate for personal account bookkeeping. D — Premium payment grade. j — Premium payment period.

2. When examining the balance of personal account revenue and expenditure, a comparative analysis is needed.

$$\frac{W}{Z} = \frac{W}{\sum_{n=0}^{R-1} \frac{S}{(1+i)^n}}, \quad (2-3)$$

3. Dynamic Balanced Budget Framework for Personal Accounts

During the "14th Five-Year Plan" period, social endowment insurance for urban and rural residents still needs to adopt a model structure that combines social pooling (basic pension) and personal accounts. In terms of the source of personal account funds, personal account funds are a combination of individual contributions, collective subsidies, and financial subsidies, among which finance is an important source. In terms of payment, it can be divided into basic pension and personal account pension.

During the "14th Five-Year Plan" period, the payment of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents in China not only faces systemic risks such as longer life expectancy, inflation, and too low premium payment levels of insured persons, but also faces important risk factors such as the overall increase in social welfare level, the transformation and upgrading of consumption structure, and the "comparison" demand of insured persons. These factors are also important references for constructing actuarial models.

From the perspective of national pooling, the main principles and requirements for the "dynamic balanced budget" structure design of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents at the provincial and national levels are.

Ensure the basic balance of sustainable revenue and expenditure of personal accounts from 2025 to 2035.

One of the main prerequisites for the sustainable operation of the dynamic budget system for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents is the balance of the budget and the preservation of capital. Referring to international experience and the operation mode of domestic social pension funds, personal account funds can be invested and operated in the mode of "personal account investment fund" to achieve preservation and appreciation. For example, "personal account investment funds" can be invested in national bonds and bank deposits; or invested in enterprises and financial bonds; or invested in funds and stocks. In the trial operation stage, it can be invested in national bonds and bank deposits to effectively control investment risks and ensure the safety of the fund. At the same time, actively develop value-added investments. According to the basic principle of "safety and taking into account returns", establish a scientific investment portfolio method for dynamic budgets of personal accounts, realize diversified investments, and orderly try new investment tools to ensure the preservation and appreciation of dynamic budget funds for personal accounts.

Effectively control or avoid the predictable medium and long-term payment risks caused by "systemic risk factors" such as life expectancy, inflation, and too low premium payment levels of insured persons.

To conduct an analysis of predicting the capital payment risk of the dynamic budget of personal accounts, we can learn from capital pricing analysis. This type of model can be used to reflect the relationship between the risk of dynamic budget funds for personal accounts and the expected rate of return. This is an effective method for evaluating and measuring dynamic budget funds for personal accounts as risk-free funds and risky funds. The risk assessment formula for dynamic budget funds for personal accounts is

$$E(R_p) = R_f + [E(R_m) - R_f] * \beta_p, \quad (3-1)$$

In the formula: represents the expected rate of return of personal account dynamic budget funds p; represents the risk-free interest rate; represents the expected market rate of return of personal account dynamic budget funds; repre-

sents the systemic risk of personal account dynamic budget funds p. The risk model of personal account dynamic budget funds represents the relationship between the return and risk of investment funds in the personal account dynamic budget. Based on this model, the risk and rate of return of personal account dynamic budget funds invested in different fund combinations can be calculated, and then the maximization of investment returns of personal account dynamic budget funds can be achieved under the premise of minimizing investment risk.

Synchronously promote the allocation of rural social insurance resources and rural economic and social reforms. Regarding the "dynamic balanced budget" structure design of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents: in terms of economic structure, it is necessary to ensure that all insured subjects equally use social security resources and implement the protection of social security rights; in terms of economic regional system, give full play to the role of insured persons, collective economies, and local governments in the distribution of social endowment insurance for urban and rural residents; in terms of legal system, pay attention to property right protection; in terms of social strata, guide and cultivate the middle class in rural areas; in terms of fair regulation of income distribution, regulate excessively high regional social insurance welfare levels and pay attention to the psychological feelings of people in different regions on the fairness of social insurance policies.

The dynamic balanced budget of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents covers the revenue and expenditure operation mechanism of social endowment insurance for urban and rural residents and the policy value orientation of the budget system. The reform of the dynamic balanced budget of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents may not always promote the expansion and more equitable distribution of the "cake" of endowment insurance, but as long as the comprehensive effect is positive and a good mechanism can be designed for continuous Pareto improvement to achieve the optimal distribution system.

According to the differences in the background and development stage of social endowment insurance in different countries, the mar-

ginal contribution of the above-mentioned personal account improvement factors to social endowment insurance for urban and rural residents can be positive or negative, but the comprehensive effect is positive. This is the basic principle and expected effect of operation mechanism design. That is:

$$\phi = \sum_{i=1}^8 \phi_i > 0, i = 1, 2, \dots, 8 \quad (3-2)$$

In the formula: ϕ — Effect induced by personal account improvement.

If the effectiveness of personal accounts is improved, social endowment insurance for urban and rural residents will lead to an increase in social welfare. This will reduce the Gini coefficient in the field of economic and social resources and promote positive growth in social welfare effects.

The design of the institutional structure and payment mechanism of social endowment insurance for urban and rural residents should straighten out interest relationships and take into account the demands of all aspects. It should not only promote growth to the greatest extent but also enhance social security fairness to the greatest extent. If the institutional mechanism design of social endowment insurance for urban and rural residents is reasonable and scientific, efficiency and fairness can be achieved simultaneously.

4 . Conclusions and Recommendations

In the next ten years, we should explore the establishment of a personal account budget system for social endowment insurance for urban and rural residents. In response to the “three major systemic risks” of longer life expectancy, inflation, and too low premium payment rates of insured persons, we should construct a “four-element” budget structure for personal accounts of social endowment insurance for urban and rural residents. Among them, the “four-element” budget mainly includes reform policies such as the insured person’s premium payment system, the special subsidy system for transferred funds from rural land property rights transactions, the special subsidy system for regional income differences, and the special subsidy system for the risk of longer life expectancy. The main reform policies include.

Realize the “provincial-level pooling” and “national-level pooling” of personal account

budgets for social endowment insurance for urban and rural residents in a phased and orderly manner.

During the “14th Five-Year Plan” period and the “15th Five-Year Plan” period, China should explore and implement the “three-step” strategy for the personal account budget reform of social endowment insurance for urban and rural residents.

The first step: Realize “provincial-level pooling.” Basically realize the provincial-level pooling of social endowment insurance for urban and rural residents before 2025. On the basis of some existing provincial-level pilot projects, orderly expand the pilot scope and achieve full coverage in all provincial-level regions across the country.

The second step: Realize “national-level pooling.” From 2025 to 2030, realize national-level pooling of social endowment insurance for urban and rural residents. On the basis of the preliminary work of national-level pooling, orderly expand the reform scope of “national-level pooling” and then achieve “national-level pooling”.

The third step: Realize “integrated pooling.” From 2030 to 2035, realize the connection and integrated pooling of social endowment insurance for urban and rural residents and social endowment insurance for urban enterprise employees.

Increase the premium payment rate and level of insured persons, expand the coverage of social endowment insurance for urban and rural residents, and promote the equalization of basic old-age services in urban and rural areas.

We should fully and accurately grasp the new tasks and requirements for social security work in the new era determined by the 20th National Party Congress, find the historical position of the development of the social endowment insurance system for urban and rural residents, take solidly promoting common prosperity as the basic orientation, accurately grasp the new characteristics of the new stage of system integration, synergy and high efficiency, continuously expand the coverage of insured persons, improve the financing and guarantee level, consolidate and expand the achievements of poverty alleviation through social security, strengthen the safety management of funds, and improve the ability of handling and management services to promote the work of social endowment insurance for

urban and rural residents to a new level. During the “14th Five-Year Plan” period, we should further promote the social endowment insurance system for urban and rural areas from having it to being good, promote the equalization of social endowment insurance services in urban and rural areas, and promote rural revitalization and common prosperity. We should further improve the social security benefit qualification certification system and provide services such as remote qualification certification and cross-region assistance certification for pension recipients.

It is vital that a diversified investment tool model is established for urban and rural social endowment insurance funds. In addition, a special subsidy system for risks must be established, and the three major systemic payment risks must be prevented and controlled.

During the “14th Five-Year Plan” and “15th Five-Year Plan” periods, we should gradually relax the investment restrictions on urban and rural social endowment insurance funds and expand the channels for investment funds of these insurance plans. This will help to spread risk while increasing returns. It is recommended that investments in urban and rural social endowment insurance funds be diversified in order to effectively mitigate risk. At present, the investment channels for China’s basic pension funds include bank deposits, national bonds, and stock market investments. It is recommended that the proportion and quantity of investments in the stock market be increased. On the one hand, we should take into account the safety requirements of investment, and on the other hand, effectively increase the investment appreciation rate and further improve the investment returns of urban and rural social endowment insurance funds. It would be advisable to explore and trial investment portfolio methods for urban and rural social endowment insurance funds, and to consider a range of investment tools.

A special subsidy system should be established for transferred funds from rural land circulation transactions, and land circulation funds should be transferred into personal account budgets.

It is recommended that a supervision mechanism be established for social endowment insurance funds for urban and rural residents, with a view to strengthening the construction of a systematic supervision system.

References

1. Wang Yake, Li Peng. Actuarial balance and redistribution research of urban employee endowment insurance under the comprehensive fee reduction plan // *Journal of Management World*. — 2021. — № 6.
2. Wang Zengwen, Li Xiaolin. Life expectancy growth, personal account payment gap and pension replacement rate // *Public Finance Research*. — 2022. — № 3.
3. Zheng Bingwen. Facing 2035 and 2050: The significance and path of transforming from a liability-based pension to an asset-based pension // *Journal of Huazhong University of Science and Technology (Social Science Edition)*. — 2021. — № 6.
4. Li Yuexin. Research on the balance of revenue and expenditure of personal accounts for social endowment insurance for urban and rural residents // Master’s thesis of East China University of Political Science and Law. — 2021. — № 3.
5. Wu Yufeng, Hu Jingbo, Nie Jianliang. Research on the impact mechanism of social endowment insurance for urban and rural residents on the health performance of rural elderly people // *Social Security Research*. — 2021. — № 6.
6. Wang Wei, Jin Wenhui. Population aging, pension insurance system design and the dynamic evolution of income inequality // *The Journal of World Economy*. — 2022. — № 45-2.
7. Peng Haoran, Cheng Chunli. Research on risk diversification and the reform of China’s hybrid social endowment insurance system // *Journal of Financial Research*. — 2021. — № 11.
8. Yang Liangchu, Guo Ping, Li Jin, Gong Mingyang. Research and analysis on China’s commercial endowment insurance market in 2021 (Research group of the bidding project “Fiscal Policy Research on Coping with Population Aging” of the Chinese Institute of Public Finance) // *Fiscal Science*. — 2021. — № 8.
9. Jian Binhui, Yang Liang, Lin Yi. Research on family commercial endowment insurance demand and pension replacement rate under the multi-level endowment insurance system // *China Soft Science*. — 2021. — № 5.
10. Yu Wenguang, Ren Wenchang, Wang Qi, Huang Yujuan; Cui Chaoran. China’s optimal retirement age from the perspective of employees based on the measurement standard of pension wealth // *China Soft Science*. — 2021. — № 3.
11. Mu Huaizhong, Fan Lulu, Chen Xi. Population life expectancy extension, pension security

risk and policy response // Population Research. — 2021. — № 1.

12. Liu Jiangjun. On the selection of social endowment insurance system models — From the perspective of risk management // Chinese Public Administration. — 2021. — № 3.

13. Jia Hanrui, Zhan Peng, Li Shi. Income gap of the “multi-track” pension system — Findings based on Chinese household income survey data // Public Finance Research. — 2021. — № 3.

14. Chen Xi, Yan Li, Fan Lulu. Expected life expectancy extension, “guaranteeing the basics” of the lower limit of pensions and adjustment of the minimum contribution period // Insurance Studies. — 2022. — № 12.

15. Zheng Bingwen. The realization path and institutional goal of national pooling of employee social endowment insurance // Chinese Journal of Population Science. — 2022. — № 5.

Статья поступила в редколлегию: 07.10.2024 г.

Структурная упорядоченность политической рекламы в электоральных процессах

Захаров Александр Михайлович,

*доцент кафедры политологии
Белорусского государственного экономического университета,
кандидат философских наук, доцент
(г. Минск, Беларусь)*

В представленной статье раскрываются значение и этапы формирования структурной упорядоченности политической рекламы в избирательном процессе, анализируется характер взаимосвязи этих этапов. Особое внимание уделяется рассмотрению многообразия стратегий и технологий осуществления политической рекламной кампании, а также возможностей оптимизации ее осуществления на основе базовых принципов целостности, эффективности, последовательности. Делается вывод, что сама логика достижения целей политической рекламы в избирательном процессе требует понимания значимости ее структурной оформленности в качестве основополагающего условия формирования общественного мнения избирателей.

The presented article reveals the significance and stages of the formation of structural orderliness of political advertising in the electoral process and analyzes the nature of the relationship between these stages. Special attention is paid to the variety of strategies and technologies for political advertising campaign implementation, as well as the possibilities of optimizing its implementation based on the basic principles of integrity, efficiency, and consistency. It is concluded that the very logic of achieving the goals of political advertising in the electoral process requires understanding the importance of its structural design as a fundamental condition for the formation of public opinion of voters.

В настоящее время по мере развития и укрепления демократических норм, ценностей и традиций развиваются и механизмы влияния на общественное мнение. Политическая реклама является одним из таких механизмов, которые способны оказывать значительное влияние на умонастроение человека, что особенно ярко проявляется в период избирательных кампаний. В связи с этим весьма актуальным становится вопрос о значимости структурной упорядоченности политической рекламы как неотъемлемой части массовой культуры, представленной во всех средствах массовой информации.

Структурная упорядоченность политической рекламы как вида политической коммуникации в избирательном процессе при всем многообразии масштабов, стратегий, элементов предполагает ряд важных и обязательных этапов ее подготовки и проведения. Их орга-

низация существенно влияет на эффективность использования ресурсов рекламной кампании и достижение ее основных целей в условиях, когда за сравнительно короткий промежуток времени кандидаты должны максимально заручиться поддержкой электората, политики должны предельно ясно объяснить свои цели и продемонстрировать достоинства предлагаемых действий и политических решений в условиях достаточно жесткой конкуренции со стороны оппонентов.

Оптимизация структурирования политической рекламной кампании предполагает реализацию следующих базовых принципов. Во-первых, принципа целостности. Принцип целостности означает, что, во-первых, создаваемый рекламный продукт должен стремиться к последовательному отражению темы политической кампании в рекламном пространстве. Кроме того, рекламный продукт должен

восприниматься таким образом, чтобы воспринимающий его субъект не сталкивался с трудностями в этом процессе, чтобы процесс восприятия был целостным по своей природе. Рекламная продукция рассчитана в первую очередь на людей, которые обрабатывают информацию вскользь, автоматически. Человек не должен задумываться, а лишь обладать навыками быстроты узнавания конкретной политической ситуации, в том числе конкретного политического субъекта в сетке их рекламных образов. Обеспечение решения этой задачи предполагает визуализацию всей рекламы в строго определенном стиле, поскольку существует «привыкание» к специфическому дизайну рекламного продукта и облегчению его идентификации с определенной политической силой путем вычленения из большого количества доступной информации. Узнаваемые политические портреты, названия партий и символы являются надежным способом идентификации рекламной продукции, поскольку использование кодов, названий, символов, брендов — основной путь адекватного восприятия сложно структурированных политических объектов. Необходимо сказать также о слоганах, или ярко запоминающихся фразах, как бы «связывающих» всю рекламную продукцию различных форматов — видеоролики, материалы интернет-каналов, плакаты, листовки и т.п. — в необходимую целостность, что позволяет в сжатой форме выразить основные идеи политической кампании.

Второй принцип — принцип эффективности. Под эффективностью здесь понимается достижение оптимального соответствия между финансовыми затратами и результативностью рекламы, т.е. степенью, характером ее реального воздействия на целевые аудитории. Сформулировать принцип эффективности можно следующим образом: максимальный охват аудитории при минимальных затратах. В соответствии с данным принципом определение рекламных носителей должно базироваться на основе понимания потенциальных возможностей конкретного носителя обеспечивать адекватный вывод информации на нужные аудитории.

Наконец, третий принцип оптимизации рекламной кампании — последовательность. Этот принцип ориентирует на жесткое соблюдение правила поочередного размещения сначала информативной, затем сравнительной, при необходимости напоминающей рекламы.

И только на последнем этапе предполагается обращение к агитационным материалам.

Процесс создания политической рекламы начинается с разработки ее концепции как аргументированной системы взглядов о путях, средствах и методах достижения поставленных рекламных целей [3, с. 136].

В последующем проводятся маркетинговые социологические исследования, позволяющие ответить на вопросы о деятельности конкурентов, ожиданиях избирателей, эффективности рекламы, имидже политиков и значимости использования тех или иных каналов влияния на общественность [1, с. 313]. В ходе социологических исследований из всего многообразия потенциальных потребителей политической рекламы выделяются конкретные группы, на которые и будет ориентирована реклама ввиду ряда практических соображений в силу наибольшей важности и влиятельности этих групп, многие из которых ранее меньше подвергались воздействию рекламы. Возникает своеобразное сегментирование рекламно-политического пространства:

- политико-географического профиля, т.е. с учетом состава населения того или иного региона, его ментальности, ценностных ориентаций, традиций, политических предпочтений;
- социально-профессионально-демографического профиля, т.е. с учетом того, на кого рассчитана политическая реклама — мужчин, женщин, какого возраста и национальности, насколько они образованы и обеспечены, какая у них профессия и т.д.;
- политико-психологического профиля, когда устанавливается присутствие в сознании людей сложившихся образов или следов влияния политической рекламы разных политических сил [2, с. 194].

Очередной этап создания политической рекламы — выбор того или иного типа рекламной кампании по критерию «географии» охвата электората этой рекламной кампанией, используемых в ее рамках средств. Он также включает в себя разработку фундаментальной направленности рекламной кампании, суть которой заключается в том, чтобы определить, как максимально увеличить свои преимущества и использовать слабые стороны противника. В соответствующем контексте формируется широкий арсенал пропагандистских методов воздействия на сознание и поведение избирателей:

- метод использования авторитетов (групп влияния): предполагает использование людей или групп, которые являются авторитетными и хорошо известными целевой аудитории;
- «стратегия победителя»: аудитория убеждается в необходимости действовать так, чтобы оказаться на «выгодной стороне», быть «как все»; данный метод основан на том, что люди склонны присоединиться к мнению большинства, и таким образом кандидату удастся привлечь больше избирателей на свою сторону;
- тактика «упрощения проблемы»: при этом происходит сведение сложных социальных, экономических и т.п. проблем к простым интерпретациям, отвечающим интересам ведущего пропаганду;
- использование ценностных слов и понятий: данный метод состоит в использовании эмоционально интенсивных слов, относящихся к основным ценностям общества, которые являются убедительными без дополнительной информации и корреляции их с необходимыми идеями или людьми;
- метод создания негативного образа кандидата-конкурента: имеет целью представить избрание того или иного кандидата в качестве угрозы жизни, безопасности и благосостояния граждан, устойчивости социальной системы общества и др.;
- метод стигмации, т.е. наклеивания ярлыков: ярлык квалифицирует определенный объект как что-то, чего аудитория боится, ненавидит, испытывает отвращение, находит нежелательным или подозрительным и т.д.;
- метод фокусирования внимания: в данном случае сложные идеи, события или действия противника сводятся к тому или иному уязвимому для противника аспекту.

Необходимым этапом в структурировании рекламной политической кампании является разработка стратегий ее осуществления, которые играют ключевую роль в успехе избирательных кампаний в целом. Именно эффективное использование данных стратегий позволяет кандидатам и партиям совершенствовать платформу своей коммуникации с избирателями, стимулировать развитие общественного мнения, привлекать поддержку.

Среди рекламных стратегий можно выделить следующие:

- стратегия позиционирования, направленная на то, чтобы вычленили характеристики, ценности и сильные стороны того или иного кандидата или политической партии; позиционирование может осуществляться с точки зрения тех черт, которые могут привлечь внимание избирателей;
- стратегия разграничения, которая подразумевает сравнение кандидата или партии с конкурентами на предмет выявления их слабых сторон и подчеркивания сильных с целью убеждения избирателей в свою пользу;
- стратегия негативной рекламы: она призвана дискредитировать политических оппонентов, определить их слабые стороны и ошибки; она может быть эффективной в условиях жесткой политической конкуренции;
- стратегия эмоционального воздействия: заключается в использовании эмоциональных образов, символов, лозунгов, метафор, которые могут формировать, укрепить или углубить связи избирателей с кандидатом или партией; усиливается мотивация избирателей к действию на эмоциональном уровне, а также восприятие кандидата или партии как персонализированного ответа на актуальные общественные проблемы;
- стратегия таргетирования, т.е. нацеливания рекламного сообщения на те группы избирателей, которые с наибольшей степенью вероятности поддержат ту или иную партию или кандидата; данная стратегия может быть основана на демографических, географических, социальных и экономических характеристиках избирателей;
- стратегия наружной рекламы: речь идет об использовании билбордов, баннеров, плакатов, других видов оформления городской среды для распространения политических рекламных сообщений; цель этой стратегии — увеличить узнаваемость кандидата или партии, создать образ общественной популярности и поддержки [5, с. 26].

Политические акторы могут использовать как комплекс, так и одну или несколько из перечисленных стратегий, различные их сочетания в целях достижения максимального воздействия на избирателей на основе учета множества факторов, таких как региональные особенности, аудитория, политические обстоя-

тельства, специфика кандидата или партии. Залог успеха избирательной кампании — тщательный выбор стратегии, учет этих факторов и постоянная корректировка своего подхода в зависимости от результатов и обратной связи с избирателями.

Очередной этап — создание медиаплана, размещение рекламных продуктов на тех или иных рекламоносителях. Сущность медиапланирования — соединение термина *media*, который обозначает все средства распространения рекламы, в том числе любые средства массовой информации и наружную рекламу, с термином планирование. Здесь можно и нужно говорить прежде всего об оптимизации планирования рекламного бюджета при выборе каналов размещения рекламы. Оптимальное медиапланирование предполагает наличие точных показателей и соотношений и предусматривает поиск кратчайшего пути к общественному сознанию. Тем самым разработка медиаплана помогает максимально повысить эффективность рекламной кампании.

Важным этапом в структурировании политической рекламной кампании являются формирование и модификация содержания рекламных технологий. Так, на этапе «раскрутки кандидата» в избирательных кампаниях широко применяются наступательные технологии, смысл которых — обеспечить достаточно быстрый эффект узнаваемости населением кандидата. Все это предполагает специфическое выстраивание биографических данных, распространение материалов, которые высвечивают негативные стороны оппонентов и т.д. В то же время в послевыборный период в рекламировании выбранного кандидата основная задача — оценочный анализ прошедшей кампании с целью сохранения и по возможности приумножения черт положительного имиджа победителя. Имеющиеся технологии могут также входить в состав наступательной и оборонительной, оптимистической и пессимистической стратегий осуществления политической рекламной кампании.

В крупных политических кампаниях для работы над структурированием их содержания создаются специализированные рекламные группы. Необходимость создания такой группы зависит как от важности самой политической рекламы для продвижения темы политической кампании, так и от специфики самого процесса производства и распространения политической рекламы. Для этого нужны специалисты, разбирающиеся в тонкостях ра-

боты рекламных агентств и рекламных отделов СМИ и имеющие контакты в рекламной индустрии [4, с. 81]. В рамках осуществления функций такой группы можно выделить создание рекламы не как самостоятельного вида деятельности, а как работающей на раскрытие темы политической кампании и ее сюжета.

Только в этом случае созданный рекламный продукт может способствовать формированию в общественном сознании образа, соответствующего поставленным целям рекламной кампании. Рекламная группа может также определять виды рекламных носителей, которые целесообразно использовать в данной политической кампании, выявлять уровни эффективности и возможности их использования. Среди задач рекламной группы также размещение заказов на подготовку рекламной продукции. Особенно это важно при проведении масштабных кампаний, требующих заключения договоров для производства рекламного продукта. Можно выделить также:

- организацию экспертизы подготовленной рекламной продукции — в случае, когда последняя вызывает сомнение по поводу ее соответствия концепции самой рекламной кампании;
- обеспечение доставки рекламной продукции;
- составление графика работы рекламной группы: в политических кампаниях, где предполагается использовать различные виды рекламоносителей, значимым представляется планирование работы на всех этапах подготовки и распространения рекламной продукции.

Рекламная группа обеспечивает также проведение мониторинга хода рекламной кампании на протяжении всего избирательного процесса. Отслеживается выход заказанной рекламы в СМИ, интернете, осуществляется контроль за разносчиками листовок, расклейщиками плакатов и т.д. По возможности собирается информация о реакции населения на рекламные сообщения [5, с. 84].

Представленные выше соображения позволяют сделать вывод, что структурная упорядоченность политической рекламной кампании в избирательных процессах наполняется реальным содержанием, будучи обусловленной самой логикой достижения ее целей, является ключевым фактором в формировании общественного мнения среди избирателей и, следовательно, в значительной степени предопределяет характер выборов.

Литература

1. Кудинов, О.П. Основы организации и проведения избирательных кампаний в регионах России / О.П. Кудинов. — М., Янтарный сказ, 2000. — 469 с.

2. Морозова, Е.Г. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии / Е.Г. Морозова. — М., РОССПЭН, 1999. — 247 с.

3. Никитина, Т.И. Политическая реклама в электоральном процессе / Т.И. Никитина //

Гуманитарные науки. — 2009. — № 3. — С. 115–139.

4. Пономарев, Н.Ф. Политические коммуникации и манипуляция / Н.Ф. Пономарев. — М.: Аспект Пресс, 2007. — 128 с.

5. Пушкарёва, Г.В. Политический менеджмент: учебник и практикум для вузов / Г.В. Пушкарёва. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Юрайт», 2022 — 326 с.

Статья поступила в редколлегию: 25.04.2025 г.

Влияние загрязнения подземных и поверхностных вод на экологию и здоровье человека

Войтешенко Болеслав Станиславович,

*доцент, кандидат экономических наук,
Белорусский государственный экономический университет
(г. Минск, Беларусь)*

В статье рассматривается многогранная роль и значение воды в биологических системах и поддержании экологического баланса и здоровья человека. Раскрывается двойная угроза природного и антропогенного загрязнения воды с особым акцентом на химических загрязнителях, сельскохозяйственных и промышленных стоках. Оценивается воздействие на окружающую среду и здоровье таких загрязнителей, как тяжелые металлы, нитраты, пестициды и патогены, в том числе их вклад в развитие заболеваний через загрязненную воду и вследствие общего ухудшения экологии. В статье также освещаются проблемы, связанные с очисткой воды, неадекватностью существующих систем утилизации промышленных и сельскохозяйственных отходов. Отмечаются усилия по мониторингу поверхностных и подземных водных ресурсов в Республике Беларусь и предлагается внедрение практик устойчивого развития, более строгого регулирования, инноваций в технологиях, влияющих на состояние жизненно важных водных ресурсов.

The article examines the multifaceted role and importance of water in biological systems and in maintaining ecological balance and human health. It reveals the dual threat of natural and anthropogenic water pollution, with a special emphasis on chemical pollutants, agricultural and industrial runoff. The environmental and health impacts of pollutants such as heavy metals, nitrates, pesticides and pathogens are considered, including their contribution to disease through contaminated water and general environmental degradation. The article also highlights problems associated with water treatment and the inadequacy of existing industrial and agricultural waste disposal systems. Efforts to monitor surface and groundwater resources in the Republic of Belarus are reviewed, and the introduction of sustainable development practices, stricter regulation, and innovations in technologies that affect the state of vital water resources is proposed.

«Вода, у тебя нет ни вкуса, ни запаха, тебя невозможно описать, тобой наслаждаются, не ведая, что ты такое. Ты не просто необходима для жизни, ты и есть жизнь...» [13].

Вода играет фундаментальную роль в формировании внутренней среды живых организмов и одновременно является важнейшим компонентом внешней среды. Жизнь не может существовать в отсутствие воды. Все биологические процессы, характерные для жизни на Земле, протекают в водной среде. Дефицит воды (обезвоживание) нарушает жизненно важные физиологические функции, а в тяжелых случаях приводит

к смерти. Снижение содержания воды в организме всего на 10 % может привести к необратимым последствиям.

Метаболические процессы и важнейшие реакции, поддерживающие жизнь, протекают в водной среде. Вода способствует ассимиляции и диссимиляции, резорбции и диффузии, сорбции и десорбции, а также играет регулирующую роль в поддержании осмотического баланса в тканях и клетках. Она также необходима для поддержания кислотно-основного гомеостаза и стабилизации уровня pH. Примечательно, что буферные системы эффективно функционируют только в присутствии воды.

Вода является одновременно и средой, и индикатором активности физиологических систем, обеспечивая необходимый фон для всех жизненно важных процессов. Человеческое тело состоит из воды примерно на 60 % по весу, что подчеркивает ее важность. Научные данные свидетельствуют о том, что старение тесно связано с клеточным обезвоживанием.

Гидролиз и окислительно-восстановительные реакции активируются исключительно в водных растворах. Вода также играет ключевую роль в водно-солевом обмене. Правильное функционирование пищеварения и дыхания зависит от достаточного количества воды, а ее участие в выделительных процессах необходимо для поддержания здоровья мочеполовой системы [3, 12, с. 104].

Структура воды, потребляемой живыми организмами, влияет на их рост и развитие. Следовательно, структура воды признана одним из основных биологических факторов. Такие процессы, как опреснение и изменение ионного состава, могут изменять структурные свойства воды.

В условиях промышленного развития проблема сохранения воды стала глобальной, требующей коллективной ответственности людей. Это согласуется с известным утверждением Д.И. Менделеева о том, что «капля воды дороже алмаза». Однако эта ценность относится только к воде, сохранившей свою природную чистоту и не испорченной деятельностью человека.

Загрязнение водных экосистем происходит из двух основных источников: природных процессов и антропогенного воздействия.

К природным источникам загрязнения воды относятся вулканическая деятельность, разлагающиеся органические вещества растений, животных и микроорганизмов, последствия лесных пожаров и кислотные дожди. Хотя эти факторы могут ухудшить качество воды, природные экосистемы, как правило, имеют механизмы восстановления после таких нарушений с течением времени.

Напротив, антропогенное (вызванное человеком) загрязнение представляет собой более постоянную и серьезную угрозу для водной среды. Этот тип загрязнения может быть физическим, химическим, радиоактивным, бактериологическим или их комбинацией. Среди них наиболее распространены химическое и бактериологическое загрязнения. Несмотря на то, что человечество является

главным виновником этих видов загрязнений, оно также способно смягчить их последствия. Однако очистка воды — ресурсоемкий и дорогостоящий процесс, и он не всегда восстанавливает экосистемы до их первоначального состояния. Нанесенный экологический ущерб часто оказывается масштабным и труднообратимым.

Основными факторами антропогенного загрязнения воды являются сброс бытовых и промышленных сточных вод, утечки из хранилищ, сброс в море, неправильное захоронение радиоактивных отходов и шлама. Тяжелые металлы, выбрасываемые из бытовых и промышленных источников, накапливаются в водной среде, оказывая токсическое воздействие на здоровье человека и животных.

Сточные воды часто содержат нефтепродукты, цианиды, соли тяжелых металлов, хлор, щелочи и кислоты. Кроме того, серьезную угрозу представляет загрязнение из сельскохозяйственных источников, таких как пестициды и химические удобрения. Водоёмы также все больше загрязняются бытовыми отходами, включая пластик, чистящие средства и остатки пищи. Стоки с сельскохозяйственных полей часто попадают в реки и озера, не проходя должной очистки.

С развитием промышленной деятельности загрязнение источников пресной воды усилилось. Загрязняющие вещества различаются в зависимости от отрасли промышленности и химических веществ. В таких отраслях, как химическое и нефтехимическое производство, вода обычно используется в качестве растворителя, что приводит к образованию особых типов стоков. В целлюлозно-бумажном производстве, на гидролизных заводах и предприятиях пищевой промышленности вода используется в качестве технологической среды, в результате чего образуются отходы различного состава.

Среди наиболее значимых загрязняющих веществ, образующихся в результате промышленной деятельности, — углеводороды. Производство и широкое использование синтетических поверхностно-активных веществ (ПАВ), особенно тех, которые содержатся в моющих средствах, привели к их постоянному присутствию в сточных водах. Из-за неэффективности современных систем очистки эти ПАВ часто попадают в питьевую воду, представляя потенциальную опасность для здоровья людей.

Не только химические загрязнители, но и органические вещества могут нанести существенный вред водным экосистемам. Когда органические вещества попадают в природные водоемы в чрезмерных количествах, это приводит к серьезному загрязнению. Такое загрязнение в конечном итоге сказывается на здоровье и благополучии людей, поскольку многие населенные пункты полагаются на реки как на основной источник воды. Очистка воды с высоким содержанием органических и минеральных примесей становится все более сложной, энергоемкой и дорогостоящей.

Традиционные процессы очистки сточных вод часто оказываются недостаточными, поскольку они удаляют в основном взвешенные твердые частицы и лишь ограниченную часть растворенных питательных веществ. Сброс промышленных стоков в реки и моря способствует повышению концентрации токсичных тяжелых металлов, таких как кадмий, ртуть и свинец, для которых не существует общепризнанных безопасных уровней. Эти загрязнители представляют собой значительную угрозу для здоровья населения, поскольку многие из них устойчивы в окружающей среде и могут накапливаться в организме человека с течением времени. Длительное воздействие даже низких концентраций может иметь пагубные последствия, что делает загрязнение пресной воды важнейшей глобальной проблемой.

Подземные воды также подвергаются риску — не только из-за незаконного сброса бытовых и промышленных отходов, но даже из-за регулируемых свалок.

Современная экологическая ситуация требует постоянного мониторинга мест захоронения твердых бытовых и промышленных отходов (ТБО и ПО), поскольку промышленное производство продолжает генерировать большие объемы отходов, которые не включаются в циклы повторного использования.

Особую озабоченность вызывают жидкие промышленные и бытовые отходы, которые содержат высокие концентрации различных токсичных веществ. Эти соединения могут проникать в почву и грунтовые воды, нанося существенный вред наземным экосистемам и растительному миру. Бытовые отходы могут включать широкий спектр опасных материалов, таких как красители, краски, лаки, ртуть, растворители, соединения свинца,

фармацевтические препараты, пластмассы, синтетические вещества, полихлорированные бифенилы (ПХБ) и остатки моющих средств. Отсутствие надлежащей сортировки и входного контроля на свалках означает, что эти вещества часто попадают в окружающую среду бесконтрольно [4, с. 76].

Кроме того, на многие свалки попадают отходы, которые в противном случае могли бы быть переработаны и повторно использованы в качестве вторичного сырья. Со временем опасные загрязняющие вещества накапливаются на свалках и могут продолжать мигрировать в окружающие экосистемы в течение многих лет, даже после закрытия полигона. Разложение отходов и вымывание загрязняющих веществ продолжаются до тех пор, пока в конце концов не установится равновесие с окружающей средой — процесс, который в анаэробных условиях может занять несколько столетий [5, с. 42].

Невозможно обеспечить долгосрочную надежность систем защиты окружающей среды, поскольку даже самые качественные непроницаемые барьеры со временем разрушаются под воздействием естественных процессов старения. Соответственно, их защитные свойства снижаются, что приводит к потенциальной экологической опасности.

Большинство существующих полигонов не соответствуют современным стандартам хранения отходов. Вместо инженерных сооружений они часто функционируют как открытые свалки, не имеющие необходимой инфраструктуры для защиты биосферы от загрязнения. В разлагающейся массе твердых бытовых отходов (ТБО) происходят сложные химические и микробиологические процессы, приводящие к образованию вредных веществ, которые могут проникать в окружающие водоемы и загрязнять их.

Для смягчения этих последствий в проектах полигонов должна быть предусмотрена двухступенчатая система очистки фильтрата. На первом этапе обычно используются пруды-регуляторы большой емкости, которые способствуют усреднению, разбавлению и длительному отстаиванию стоков. Вторая ступень состоит из физико-химических и биологических процессов очистки, направленных на дальнейшую очистку фильтрата. Риск загрязнения грунтовых вод может быть значительно снижен, если между основанием полигона и ближайшим водоносным горизонтом существует прочный естественный барьер.

ер — например, непроницаемый горный пласт, — эффективно предотвращающий миграцию загрязняющих веществ [15].

Полигоны концентрируют огромное количество бытовых отходов в замкнутом пространстве, что приводит к ряду химических, ферментативных и биохимических реакций. В результате этих реакций образуются биогаз, фильтрат, твердые остатки отходов и тепло. Среди них фильтрат представляет собой самую непосредственную угрозу для качества поверхностных и подземных вод из-за высокого содержания токсичных веществ. Выбросы биогаза способствуют загрязнению атмосферы, а накопление твердых остатков изменяет состав почвы, приводя к образованию техногенных свалочных грунтов.

Экологическое воздействие полигонов ТБО особенно сильно сказывается на гидрологических системах. Фильтраты, просачивающиеся со свалок городского мусора, часто содержат смесь соединений щелочных и щелочноземельных металлов, а также различные органические загрязнители, такие как фенолы, кислоты, альдегиды, нефтепродукты и спирты. Эффективная конструкция полигона должна включать дренажные системы, способные улавливать фильтрат и направлять его на очистные сооружения, прежде чем он попадет в природные водные системы.

Кроме того, свалки представляют серьезную угрозу для здоровья населения, создавая опасные санитарно-эпидемиологические условия. В фильтратах часто обнаруживаются концентрации токсичных металлов, включая кадмий, кобальт, мышьяк, железо, никель, свинец и ртуть, которые превышают допустимые пределы на несколько порядков. Эти загрязнители в конечном итоге попадают в поверхностные и грунтовые воды, представляя долгосрочный риск для экосистем и здоровья человека.

Использование пестицидов в сельском хозяйстве является значительным источником загрязнения окружающей среды, поскольку ни один пестицид не может считаться полностью нетоксичным для человека. Использование пестицидов в современном сельском хозяйстве во многом обусловлено их эффективностью в сохранении урожайности сельскохозяйственных культур; без них производство может резко сократиться, часто до 20–40 % от потенциального объема произ-

водства [9, с. 220]. Однако важно понимать, что большинство пестицидов не являются избирательными по своей токсичности — они представляют опасность не только для вредителей растений, но и для животных и человека.

Пестициды включают в себя как органические, так и неорганические соединения, используемые для борьбы с вредителями, болезнями и сорняками растений. Во всем мире на гектар сельскохозяйственных угодий расходуется около 300 кг таких химикатов [14]. Многие из этих веществ липофильны, то есть легко растворяются в жирах, что позволяет им накапливаться в жировых тканях как животных, так и людей. Растворимость в жирах также означает, что пестициды могут содержаться в высоких концентрациях в молочных продуктах, особенно в молоке. Плотоядные животные, особенно дикие виды, как правило, накапливают больше остатков пестицидов в своих жировых тканях, чем травоядные.

Человек подвергается воздействию остатков пестицидов в основном через потребление продуктов питания, особенно морепродуктов (таких как рыба и морские ракообразные), а также молочных продуктов, мяса, яиц, зерна и овощей. Эти остатки могут привести к целому ряду проблем со здоровьем, включая снижение фертильности и увеличение частоты заболеваний, обычно ассоциируемых с пожилыми людьми, особенно это касается детей, беременных женщин, пожилых людей и людей с ослабленной иммунной системой. Воздействие пестицидов связано с развитием новообразований (опухолей), дисфункцией иммунной системы и гормональным дисбалансом. Известно также, что некоторые пестициды вызывают аллергические реакции и астму. Симптомы отравления пестицидами могут быть самыми разными — от незначительного раздражения до угрожающих жизни состояний.

Токсическое воздействие пестицидов зависит от их химического класса. Хлорорганические пестициды, в частности, высокотоксичны и связаны с такими серьезными заболеваниями, как рак, дерматологические проблемы, сердечно-сосудистые заболевания (включая ишемию и гипертонию), а также нарушения обмена веществ, например, диабет. Острое воздействие может серьезно повлиять на нервную и дыхательную системы, потенциально приводя к опухоли легких

и смерти. Подострые отравления могут привести к нарушению двигательной координации и слуха, а хроническое воздействие часто приводит к головным болям, психическим расстройствам и общему физиологическому упадку. Вредное воздействие хлорорганических соединений во многом связано с нарушением их клеточных функций, особенно в нервной системе и клеточных мембранах. Наиболее уязвимы центральная нервная система и внутренние органы, особенно печень. Эти вещества также могут преодолевать плацентарный барьер, подвергая плод токсическому воздействию на самых ранних стадиях развития. Следовательно, некоторые проблемы со здоровьем у детей могут быть вызваны воздействием пестицидов на организм матери во время беременности или кормления грудью.

Помимо использования пестицидов, животноводческие и птицеводческие хозяйства способствуют загрязнению воды, в основном из-за устаревших или неэффективных систем сбора, хранения и утилизации навоза и навозной жижи. Эти недостатки приводят к попаданию загрязняющих веществ как в поверхностные, так и в грунтовые воды, что усугубляет экологические риски, связанные с интенсивным ведением сельского хозяйства.

Ежегодно на животноводческих комплексах Республики Беларусь образуется около 40 млн кубометров сточных вод, причем основным способом их утилизации является орошение удобрениями [10, с. 65]. Однако такая практика способствует загрязнению почвы и поверхностных и подземных вод, особенно в районах, прилегающих к крупным животноводческим комплексам. Высокая концентрация животных в закрытых помещениях и широкое использование гидравлических систем для очистки и удаления экскрементов приводят к накоплению огромного количества жидкого навоза. Эти сточные воды часто сбрасываются в природные водоемы, что приводит к значительному ухудшению качества воды и потере ее полезных свойств.

Огромный объем стоков переполняет существующие очистные сооружения, вызывает переполнение навозохранилищ и прудов-отстойников и часто приводит к несанкционированному сбросу на окружающую территорию и в близлежащие водотоки. Значительная часть возросшего животноводства

связана с фермами промышленного типа, сгруппированными вокруг крупных городских центров. Основные загрязняющие вещества, образующиеся в результате такой деятельности, включают экскременты животных, ветеринарные антибиотики, гормоны и химикаты, используемые на перерабатывающих предприятиях, таких как кожевенные заводы.

Отходы животноводства, включающие жидкий навоз и сточные воды, характеризуются значительно более высоким уровнем бактериального загрязнения, чем бытовые стоки или стоки пищевой промышленности, особенно по содержанию кишечной палочки, в том числе патогенных штаммов, опасных для здоровья человека. Экологическая угроза становится еще более серьезной, когда неочищенные навозные стоки используются непосредственно в качестве органических удобрений. В этом случае возрастает риск распространения патогенов, поскольку многие микроорганизмы остаются жизнеспособными и вирулентными в навозе в течение 12–24 месяцев, а в почве — в два-три раза дольше. Эти патогены могут переноситься проточной водой на расстояния, превышающие 200 км. По данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), навоз и помет являются переносчиками около 100 инфекционных агентов, поражающих людей, птиц и животных [11].

Многие заболевания, передающиеся через воду, передаются непосредственно от человека к человеку, а экстремальные погодные явления, такие как сильные дожди и наводнения, способствуют распространению таких болезней как в развитых, так и в развивающихся странах. Эти заболевания часто связаны с фекальным загрязнением источников воды, что приводит к передаче инфекций фекально-оральным путем. Воздействие загрязненной воды представляет значительный риск для здоровья, включая респираторные инфекции, рак, желудочно-кишечные расстройства, неврологические нарушения и сердечно-сосудистые заболевания. Население развивающихся стран, особенно живущее в условиях бедности, сталкивается с повышенной уязвимостью из-за недостаточного доступа к чистой воде, санитарии и гигиенической инфраструктуре.

Загрязненная вода представляет особую опасность для здоровья беременных женщин, поскольку воздействие вредных хими-

ческих веществ может увеличить частоту случаев рождения детей с низким весом, что негативно сказывается на здоровье плода.

Употребление воды с высоким содержанием солей жесткости, таких как бикарбонаты кальция и магния, сульфаты и хлориды, может способствовать образованию камней в почках и мочевом пузыре. Повышенные концентрации марганца в питьевой воде также вызывают опасения, поскольку они могут негативно влиять на центральную нервную систему, кровообращение, деятельность поджелудочной железы и здоровье эндокринной системы, а также повышать риск развития рака. Предельно допустимая концентрация (ПДК) марганца в питьевой воде установлена на уровне 0,1 мг/л.

Кратковременное попадание бора в организм в повышенных концентрациях может вызвать раздражение желудочно-кишечного тракта [5]. Хроническое же воздействие может привести к «борному энтериту» или хронической борной токсичности, которая негативно влияет на печень, почки и центральную нервную систему. ПДК для бора в воде, предназначенной для хозяйственно-питьевого использования, составляет 0,5 мг/л [1, с. 6].

Загрязнение воды нитратами представляет собой еще одну серьезную опасность для здоровья. Попадая в организм человека, нитраты превращаются в нитриты. Эти нитриты могут связываться с гемоглобином, образуя метгемоглобин — соединение, которое снижает транспорт кислорода к тканям организма, что приводит к тканевой гипоксии. Это состояние особенно опасно для центральной нервной системы. Кроме того, нитраты и нитриты участвуют в образовании нитрозаминов и нитрозамидов при взаимодействии с пищевыми аминами и амидами. Эти соединения обладают канцерогенным потенциалом и, как известно, способствуют токсическому поражению печени. ПДК нитратов в питьевой воде ограничена 45,0 мг/л [6].

Биологическое воздействие фтора тесно связано с его концентрацией в питьевой воде. При содержании фтора более 1,5 мг/л может развиваться флюороз зубов, характеризующийся пигментацией и повреждением зубной эмали [1, с. 6]. Допустимая концентрация фтора в питьевой воде варьируется в зависимости от климатического региона и регулируется органами здравоохранения.

Близость промышленных объектов (например, заводов и фабрик) к животноводческим фермам еще больше усугубляет деградацию окружающей среды, негативно влияя на качество близлежащих водоемов, почвы и воздуха и в конечном итоге препятствуя устойчивому развитию животноводства.

Отходы животноводства содержат разнообразные органические соединения, такие как мочевины, фенолы и остатки фармацевтических препаратов, используемых в кормах для животных. В них также содержится ряд неорганических элементов, включая азот, фосфор, калий, цинк, марганец, медь и кобальт. Кроме того, в этих отходах часто встречаются патогенные микроорганизмы — бактерии, вирусы, нематоды и простейшие, — представляющие опасность для здоровья животных и людей.

Для снижения воздействия крупных животноводческих предприятий на окружающую среду в Беларуси внедрена система экологического контроля, основанная на нормативных документах, регулирующих проектирование и эксплуатацию систем переработки навоза, включая удаление, обработку, дезинфекцию, хранение и использование. Эти нормативные меры остаются крайне важными, особенно для предприятий, эксплуатирующихся более 30 лет. Даже при соблюдении технических норм длительная эксплуатация может привести к значительным изменениям в окружающей среде.

Загрязнение воды в результате животноводческой деятельности имеет далеко идущие последствия для экосистем и здоровья населения. Загрязняющие вещества наносят вред морским и пресноводным организмам, таким как водоросли, моллюски, рыба, ракообразные и морские птицы, многие из которых входят в пищевую цепочку человека, что в конечном итоге создает риск для его благополучия. По оценкам ВОЗ, около 80 % заболеваний во всем мире связано с небезопасной водой [2, с. 25].

Повышенный уровень азотсодержащих соединений также представляет серьезную опасность для здоровья. После попадания в организм нитраты в питьевой воде восстанавливаются до нитритов, которые взаимодействуют с гемоглобином, образуя метгемоглобин. Это приводит к вызванной нитритами метгемоглобинемии — состоянию, характеризующемуся снижением транспорта кислорода к тканям организма и последую-

щей гипоксией тканей, что особенно вредно для центральной нервной системы.

В Республике Беларусь более 25 лет проводится систематический мониторинг как поверхностных, так и подземных вод. Эта система мониторинга включает регулярные оценки на основе гидрологических, гидро-морфологических и других параметров для оценки качества воды, прогнозирования изменений, выявления потенциальных негативных воздействий и оценки эффективности стратегий охраны и использования вод. Мониторинговые мероприятия проводятся несколькими учреждениями, включая Республиканский центр по гидрометеорологии, контролю радиоактивного загрязнения и мониторингу окружающей среды (Белгидромет), Республиканский центр аналитического контроля в области охраны окружающей среды и Центральный научно-исследовательский институт комплексного использования водных ресурсов. Белгидромет отвечает за сбор, обработку, обобщение и анализ данных, полученных в ходе мониторинга окружающей среды.

В 2023 г. мониторинг гидрохимических показателей проводился в 220 пунктах наблюдений на 109 поверхностных водных объектах [7]. Кроме того, уровни загрязняющих веществ в донных отложениях анализировались на 108 трансграничных постах мониторинга на восьми поверхностных водных объектах. Результаты показывают, что в целом качество поверхностных вод в Беларуси остается относительно благоприятным. Однако в 2023 г. по сравнению с 2022 г. отмечено увеличение количества проб воды с превышением допустимых норм общего фосфора по всем речным бассейнам. Больше всего проб с превышением допустимых норм зафиксировано в бассейне реки Западный Буг, меньше всего — в бассейне реки Западная Двина. На отдельных участках, например, в районе с. Новоселки (Каменецкий район, Брестская область), среднегодовая концентрация фосфора достигала трехкратного превышения ПДК.

Концентрации железа, меди и цинка оставались в пределах допустимых значений, а марганца — от 0,2 до 2,56 ПДК. Нефтяные углеводороды и синтетические поверхностно-активные вещества в реке Западный Буг были в пределах нормативных значений, хотя в некоторых притоках наблюдались повышенные концентрации нитрит-ионов.

В притоках реки Припять превышение ПДК зафиксировано по железу (до 4,2 раза), марганцу (до 1,8 раза) и меди (до 1,2 раза, особенно в реке Ясельда выше города Береза), а содержание цинка оставалось в пределах допустимых значений. В 2023 г. в поверхностных водных объектах было зафиксировано несколько случаев превышения нормативов качества воды по нефтепродуктам. В частности, в реке Морочь превышение нормативов предельно допустимой концентрации (ПДК) нефтепродуктов наблюдалось в апреле (1,4 ПДК) и марте (1,2 ПДК). Превышение нормативов также наблюдалось в реке Ясельда (1,4 ПДК) и Днепро-Бугском канале (1,04 ПДК). В октябре в Червонском водохранилище зафиксировано повышение содержания общего железа (до 2,9 ПДК), а в Выгощанском водохранилище концентрация марганца достигала 3,4 ПДК.

Максимальное значение концентрации цинка в Солигорском водохранилище достигло 3,7 ПДК в июле. Превышений ПДК меди в этот период не зафиксировано. Наибольшие среднегодовые концентрации металлов в поверхностных водах наблюдались в следующих водных объектах:

- общее железо: 2,49 мг/дм³ (2,3 ПДК) в р. Бобрин (бассейн р. Припять);
- марганец: 0,44 мг/дм³ (4,5 ПДК) в р. Березина Западная (бассейн р. Неман), во многом за счет экстремального значения 61,5 ПДК, зафиксированного в районе д. Неровы Воложинского района Минской области;
- медь: 1,6 ПДК в р. Лошица (бассейн р. Днепр);
- цинк: 1,8 ПДК в р. Свислочь (бассейн р. Днепр).

В течение 2023 г. дополнительные превышения концентраций нефтепродуктов зафиксированы в нескольких реках: р. Щара ниже г. Слонима, р. Лошица в г. Минске, р. Морочь в районе н.п. Ясковичи и р. Пина выше г. Пинска. Максимальное значение — 2 ПДК — зафиксировано в р. Уша ниже г. Молодечно. Наибольшее количество превышений допустимых уровней нефтепродуктов зафиксировано в бассейне р. Припять.

По оценкам 2023 г. река Свислочь в районе населенного пункта Подлесье (Минский район) по гидробиологическим показателям отнесена к 5-му классу (очень плохое), по гидрохимическим показателям — к 3-му

классу (удовлетворительное). Это отражает значительное антропогенное воздействие на реку и подчеркивает острую необходимость проведения водоохраных мероприятий. Мониторинг подземных вод остается важной экологической задачей, учитывая ее важнейшую роль в обеспечении хозяйственно-питьевого водоснабжения всей территории Республики Беларусь. Программа мониторинга охватывает подземные воды, расположенные как на небольшой, так и на значительной глубине. Для целей централизованного водоснабжения населения используется вода, расположенная на относительно больших глубинах (от 60–70 м).

Пункты наблюдения за подземными водами, включающие наблюдательные скважины и группы скважин (далее — гидрогеологические посты), создаются по различным водоносным горизонтам и официально регистрируются в государственном реестре пунктов наблюдения Национальной системы мониторинга окружающей среды Республики Беларусь. Химические анализы проб подземных вод проводятся аккредитованной Центральной лабораторией Республиканского унитарного предприятия (РУП) «Научно-практический центр по геологии». Сбором, обработкой, хранением и анализом данных о качестве подземных вод занимается Информационно-аналитический центр (ИАЦ) по мониторингу подземных вод, действующий при Институте геологии — филиале РУП «НПЦ геологии».

По данным гидрохимических исследований, проведенных в 2023 г., общий физико-химический состав подземных вод в пунктах наблюдения по большинству показателей соответствовал установленным нормативам качества воды [8]. Однако были зафиксированы отдельные превышения. Мутность превышала предельно допустимую концентрацию (ПДК) в 1,6 раза (ПДК = 1,5 мг/дм³), а концентрация общего железа превышала ПДК до 63 раз (ПДК = 0,3 мг/дм³). Дополнительные превышения выявлены по запаху (в 8 скважинах), перманганатной окисляемости (в 4 скважинах) и кремнию (в 2 скважинах).

Известный случай загрязнения нитратами (NO₃) был зафиксирован в скважине около деревни Хойники Пружанского района Брестской области, где уровень нитратов достигал 263,2 мг/дм³ — в 5,8 раза выше ПДК. Эта неглубокая, незащищенная сква-

жина (глубина — 4,85 м) расположена рядом с возделываемым полем, на котором периодически вносятся как органические, так и минеральные удобрения. Вероятно, эти вещества попали в грунтовые воды через поверхностный сток и просачивание талых и дождевых вод. В той же скважине также были зафиксированы превышения допустимых значений pH и высокое содержание сухого остатка (1,5 ПДК). Брестский областной комитет природных ресурсов и охраны окружающей среды был официально уведомлен о проблемах с качеством воды в этой скважине. В ответ специалисты комитета провели выездное расследование для определения источника загрязнения и приняли меры по смягчению проблемы. В частности, было рекомендовано не вносить удобрения сверх рекомендуемых доз, чтобы минимизировать неблагоприятное воздействие на окружающую среду и грунтовые воды.

В перспективе ожидается, что загрязнение подземных вод естественного происхождения, в частности повышенные уровни общего железа и мутности, останутся распространенными, поскольку это типичные геохимические характеристики пресных подземных вод в Беларуси. Следовательно, необходимо повсеместное внедрение систем удаления железа на водозаборах подземных вод. Ожидается, что превышения этих параметров будут по-прежнему наблюдаться практически во всех контрольных скважинах. В предстоящем цикле мониторинга в 2025 г., как и в предыдущие годы, ожидается локальное загрязнение подземных вод азотсодержащими соединениями, в первую очередь в районах с сельскохозяйственной деятельностью, в животноводческих комплексах, птицеводческих фермах и местах хранения удобрений. Продукты распада из этих источников могут проникать в неглубокие подземные воды и даже в более глубокие водоносные горизонты.

Неправильное использование удобрений также может способствовать повышению уровня минерализации, жесткости и других показателей качества подземных вод. В целом ожидается увеличение частоты неудовлетворительного качества подземных вод. Ожидается, что качество артезианских вод останется относительно стабильным. Однако на изменение качественного и количественного состояния подземных вод в естественных условиях постоянно оказывают влияние

как природные, так и антропогенные факторы.

Заключение. Вода — это не только краеугольный камень жизни, но и важнейший фактор экологического и человеческого здоровья. Ее многогранная роль в поддержании физиологических процессов и поддержании экологического баланса подчеркивает актуальность ее сохранения. Хотя естественные процессы способствуют загрязнению воды, именно антропогенная деятельность — промышленные сбросы, сельскохозяйственные стоки и неправильное управление отходами — представляет наибольшую и постоянную угрозу. Возникающее в результате загрязнение ставит под угрозу экосистемы, общественное здоровье и долгосрочную устойчивость водных ресурсов.

Несмотря на усилия по проведению мониторинга и управлению качеством воды в таких странах, как Беларусь, растущие концентрации загрязняющих веществ — тяжелых металлов, нитратов, пестицидов, остатков фармацевтических препаратов и др. — отражают усиливающееся давление на окружающую среду. Свалки промышленных и бытовых отходов, несовершенные методы ведения сельского хозяйства усугубляют эти проблемы, часто перегружая существующие системы очистки. Для решения проблемы требуется комплексный подход: более строгое регулирование, инновации в технологиях переработки отходов, устойчивое сельское хозяйство, при котором обеспечиваются экологическая безопасность и постоянное возобновление плодородия экосистемы, а также общественное образование. Воду следует рассматривать не как расходный ресурс, а как конечный и бесценный актив, достойный заботы и управления. Обеспечение чистоты и доступности качественной воды — это глобальная необходимость, определяющая благополучие нынешнего и будущих поколений.

Литература

1. Абрамян, А.А., Дорохина, А.А., Митусова, В.Е., Енин, А.В. Влияние приоритетных загрязнителей питьевой воды на состояние здоровья населения Воронежской области // Актуальные вопросы техносферной безопасности на современном этапе: Сборник материалов V Всероссийской студенческой научно-практической конференции с международным участием. — Воронеж, 2021 г. — С. 5–8.

2. Аверина, Ю.М., Ветрова, М.А., Рыбина, Е.О., Чумакова, А.А. Методы контроля качества воды // Успехи в химии и химической технологии. — ТОМ XXXIII. — 2019. — № 3. — С. 25–27.

3. Беспамятнов, Г.П., Кротов, Ю.А. Предельно допустимые концентрации химических веществ в окружающей среде. — Л.: Химия, 1985. — 585 с.

4. Боброва, В.Ю., Климонтова, В.А. Экологический мониторинг на полигонах твердых бытовых и промышленных отходов // Вестник АГТУ. — Астрахань: изд-во АГТУ, 2000. — С. 76–77.

5. Васильева, М.В., Натарева, А.А. Экологические проблемы города Воронежа // Современные проблемы социально-экономического развития: сборник материалов 5-й Международной научно-практической конференции. — 2014. — С. 41–42.

6. Васильева, М.В., Натарева, А.А., Мелихова, Е.П. Эколого-гигиенические проблемы окружающей среды на примере Воронежской области // Современная наука: основные подходы к исследованию социально-экологических аспектов развития общества: Сборник материалов всероссийской открытой научно-практической конференции. — 2014. — С. 50–55.

7. Данные мониторинга поверхностных вод Республики Беларусь за 2023 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://nsmos.by/sites/default/files/2024-07/2-surface-water-monitoring-2023.pdf>. — Дата доступа: 05.05.2025.

8. Данные мониторинга подземных вод Республики Беларусь за 2023 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://nsmos.by/sites/default/files/2024-06/3-monitoring-podzemnykh-vod.pdf>. — Дата доступа: 05.05.2025.

9. Желязко, В.И. Основы природообустройства: учебно-методическое пособие / В.И. Желязко. — Горки: БГСХА, 2020. — 228 с.

10. Кирейчева, Л.В., Ткачева, Т.Н. Воздействие орошаемого свиноводческими стоками массива на поверхностные, грунтовые и подземные воды прилегающей территории // Мелиорация и гидротехника. — 2023. — Т. 13. — № 4. — С. 62–78 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://doi.org/10.31774/2712-9357-2023-13-4-62-78>. — Дата доступа: 05.05.2025.

11. Лысенко, В.П., Тюрин, В.Г. Переработка отходов птицеводческих хозяйств: учебное пособие. — М: ВНИИГеосистем, 2016. — 428 с.

12. Ревич, Б.А. Опасность токсикантов для здоровья // Экологический Атлас России. — М., «Карта», 2002. — С. 104–105.

13. Сент-Экзюпери, А. Планета людей: Роман. Сочинения. — М.: Книжная палата, 2000. — С. 101–180.

14. Шильникова, Н.В., Андрияшина, Т.В. Влияние пестицидов на биоценоз почвенного покрова // Вестник Казанского технологиче-

ского университета. — 2012. — № 7 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-pestitsidov-na-biotsenoz-pochvennogo-pokrova>. — Дата доступа: 05.05.2025.

15. Экологические аспекты захоронения твердых коммунальных отходов на полигонах: [монография / Д.М. Ерошина и др.]. — Минск: БелНИЦ «Экология», 2010. — 151 с.

Статья поступила в редколлегию: 11.05.2025 г.

Факторы разрешения проблемы перехода к устойчивому развитию в условиях реконфигурации мир-системы

Ермоленков Виктор Владимирович,

*кандидат биологических наук, доцент,
доцент кафедры управления экономическими системами,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
(г. Минск, Беларусь)*

В статье констатируется необходимость смены традиционной парадигмы роста экономики на парадигму устойчивого развития, предполагающую неистощаемость природопользования. Дается количественная оценка состояния глобальной проблемы перехода к устойчивому развитию с использованием понятий «биоемкость» и «экологический след». Показываются различия стран — ключевых доноров биоемкости, а также группы стран, вносящих основной вклад при формировании глобального экологического следа. Обсуждается возможность применения принципа «Пусть загрязнитель платит!» при создании механизма взаиморасчетов между донорами биоемкости и экологическими должниками на международном уровне. Описываются стимулы, объективно возникающие при реализации сценария распада глобальной мир-системы, которые могут способствовать процессу перехода к устойчивому развитию.

The article states the necessity of changing the traditional paradigm of economic growth to the paradigm of sustainable development, which assumes inexhaustible nature management. A quantitative assessment of the state of the global problem of transition to sustainable development is given using the concepts of «biocapacity» and «ecological footprint». Differences between countries — key donors of biocapacity, as well as a group of countries that make the main contribution to the formation of the global ecological footprint are shown. The possibility of applying the principle of «let the polluter pay!» when creating a mechanism of mutual settlements between donors of biocapacity and environmental debtors at the international level is discussed. Incentives that objectively arise when implementing the scenario of the collapse of the global world-system are described, which can contribute to the process of transition to sustainable development.

Самая существенная сложность в достижении позитивного результата, связанного с комплексным решением главных экологических проблем, заключается в том, что баланс в системе «человек — биосфера» достигим только лишь при условии изменения парадигмы существования человечества. То есть речь идет о наиболее общем взгляде на мир, о мировоззрении.

Обобщая факты тысячелетней истории человечества, мыслители прошлого сформировали парадигму роста. Ее ключевой особенностью было представление о природе как практически бесконечном источнике ресурсов и приемнике отходов. Довольно продолжительное время не только хозяйственная ем-

кость, а само пространство планеты казалось настолько большим, что успех в удовлетворении потребностей практически не связывался с физическими ограничениями биосферы. Новая парадигма базируется на факте наличия пределов для любого количественного роста. А значит, человечеству необходим не традиционно понимаемый рост, а устойчивое развитие, основанное на неистощимом природопользовании. Если пользоваться терминологией Т. Куна, то современная наука находится в «аномальной» фазе развития. Учеными обнаружено множество фактов, противоречащих старой парадигме, в рамках которой столетиями происходил человеческий прогресс. Конкуренция двух вариантов мировоззрения завер-

шится либо отменой пока еще доминирующей старой парадигмы, либо, учитывая эффект запаздывания в социальных системах, гибелью человечества. Определяющее влияние на выбор трека имеют, как и в случае с любой глобальной экологической проблемой, уже перечисленные выше ментальные и хозяйственные факторы.

Фактически речь идет о социально-психологических процессах в обществе, способных повлиять на успех на стадии вызревания и разрешения угрозы, которую можно определить как «осознание наличия глобальной проблемы».

При переходе к парадигме устойчивого развития большое значение имеет не только понимание, что население и вся хозяйственная деятельность ускоренно растут, несмотря на ограниченность любых ресурсов и возможностей биоты создавать оптимальные для жизни условия. Очень важна и количественная оценка баланса/дисбаланса в системе «человек — биосфера». Наиболее известную и общепризнанную методику для этого разработал Матис Вакернагель. Ее логика напоминает представление о буферных свойствах в химии, когда за счет определенных веществ, содержащихся в растворе, он способен противостоять внешним воздействиям, способным изменить реакцию его внутренней среды. Так сохраняются оптимальные характеристики для протекания жизненных процессов в самых разных системах: почве, водоемах, включая и Мировой океан, а также в любых живых организмах. Но следует помнить, что исчерпание буферной емкости неизбежно ведет к быстрой деградации.

Природа планеты запасает солнечную энергию в виде органического вещества. При постепенном ее расходовании миллионы лет идет постепенная работа по созданию на планете биосферы — практически идеальной системы, поддерживающей существование жизни. Она обладает множеством механизмов, создающих гомеостатичность, способность противостоять действию различных факторов, выводящих биосферу из равновесия. К ним, в частности, относятся самые разные виды антропогенного загрязнения природных сред. Упрощенно говоря, биосфера в ходе фотосинтеза создает то, что нужно для потребления человека. Но на физически ограниченном пространстве планеты продукционная способность природы, естественно, является ограниченной. М. Вакернагель предложил для описания «кормящей» системы термин «биоем-

кость» — выраженное в гектарах количество биологически продуктивных территорий и акваторий, которые могут предоставить для человека экосистемные услуги [1]. Потребляющая экологические ресурсы и одновременно производящая отходы система характеризуется биологическим следом. Он показывает, сколько гектаров природы необходимо, чтобы произвести продукцию и экоуслуги, которые потребило население, а также поглотить образовавшиеся в ходе жизнедеятельности отходы. Баланс в системе «человек — биосфера» возможен, если экологический след меньше или равен биоемкости.

Проблема различий в продукционной способности экосистем была решена с использованием процедуры нормирования. С этой целью рассчитывается средняя продуктивность гектара природы по планете. Сравнение конкретного леса (луга, болота и т.п.) с этим среднепродуктивным (глобальным) гектаром позволяет найти поправочный коэффициент и переводить реальную природу в количество глобальных гектаров. Так стало можно сравнивать разные экосистемы между собой. Динамика глобальных биоемкости и экологического следа с 1961 по 2022 г. представлена на рисунке 1.

Как можно заметить, впервые в современной истории человечества превышение значения показателя экологического следа над биоемкостью произошло между 1969-м и 1970 г. За этот период значимый профицит биоемкости в 473 108 692,6 глобального гектара сменился дефицитом (-46 969 598,6 глоб. га). Иными словами, был достигнут предел развития на базе традиционной парадигмы. Но негативная тенденция, связанная с выходом за естественные пределы биосферы, продолжилась. Учитывая сложившийся на 2022 г. уровень потребления ресурсов биосферы, достижение баланса между человеком и природой возможно, если увеличить биоемкость еще на 70,9 %. То есть получается, что если не регулировать факторы, создающие тенденцию роста экологического следа, то человечеству необходимо где-то изыскать еще около 3/4 от имеющихся на планете естественных экосистем, регулирующих биосферные процессы. В углублении дисбаланса производства и потребления человеком продукции биосферы свою роль сыграла инерция, присущая биосоциальным структурам, а также перечисленные выше ментальные факторы, тормозящие решение экологических проблем.

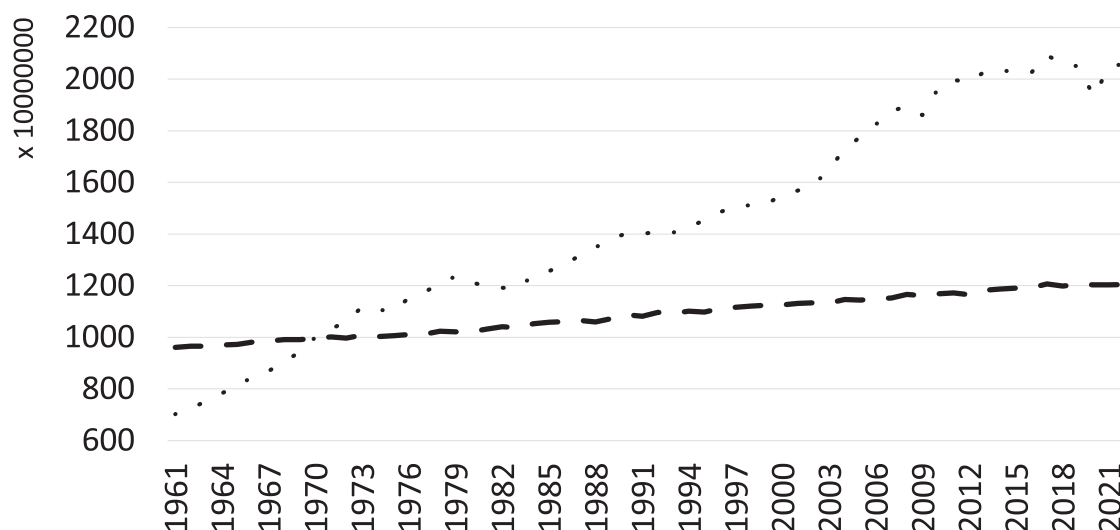


Рисунок 1. Глобальные величины биоёмкости и экологического следа (глоб. га)

Источник: собственная разработка на основе [2]

При этом обращает на себя внимание тот факт, что за весь период наблюдений отмечается плавное увеличение глобальной биоёмкости. Она выросла с 9 612 112 580,9 глоб. га в 1961 г. до 12 044 118 589,9 глоб. га в 2022 г. Объясняется это неизбежной активизацией фотосинтеза и ускорением ростовых процессов, происходящих из-за главной причины парникового эффекта — увеличения концентрации CO_2 .

Однако проведено множество исследований, показывающих, что наблюдаемая в таких условиях тенденция фертилизации естественных и агросистем может завершиться из-за срабатывания эффекта насыщения. Тогда рост концентрации CO_2 , вероятно, будет оказывать даже отрицательную роль на возможность биологического поглощения углерода на суше. При этом будет снижена способность экосистем к секвестрации атмосферного CO_2 . Растения в определенные этапы вегетации начнут оказываться в условиях экстремально высоких температур воздуха с таким осложняющим фактором, как полное отсутствие осадков. А гибель автотрофов еще больше осложнит для человечества ситуацию с последствиями потепления климата. Кстати, Zefeng Chen с коллегами в своей статье, опубликованной в 2024 г. в журнале Nature Communications, доказывает, что положительное воздействие, проявляющееся через рост поглощения углерода растительностью, снизилось и даже стало отрицательным. Особенно заметно это проявляется в высоких

(близких к полюсам) широтах [3]. Именно там в большей степени распространены растения с C_3 -фотосинтезом, отличающиеся более низкими пределами эффективности. После их достижения дальнейшее увеличение концентрации CO_2 приводит к незначительному росту или даже к снижению продуктивности.

По данным Всемирной метеорологической организации, средняя концентрация углекислого газа в атмосфере Земли, которая в доиндустриальном 1750 г. равнялась 278 ppm (частей на миллион), увеличилась к 2023 г. до рекордных за всю историю наблюдений значений — 420 частей на миллион (на 51%). Этот рост продолжился и в 2024 г. [4].

Ежегодно в течение 12 лет концентрация CO_2 в атмосфере возрастает более чем на 2 ppm (в 2023 г. — на 2,3 ppm). Последствия такой тенденции представляются очень тревожными, учитывая динамику экологического следа и возможность резкого обострения дисбаланса в системе «человек — природа», связанного с возможным прекращением роста биоёмкости [5].

Также обращает на себя внимание заметное разовое снижение экологического следа человечества за 2020 г., когда значение этого показателя упало до 19 337 586 269,7 глоб. га. по сравнению, например, со значением доковидного 2017 г. (20 926 093 397,8 глоб. га). Такое отклонение можно объяснить произошедшим глобальным сокращением экономической активности, важной частью которой яв-

ляется международная транспортная логистика и связанное с ней энергопотребление.

В то же время другие компоненты экологического следа, такие как использование воды или вырубка лесов, могут не демонстрировать такой же резкий рост из-за более строгих регуляторных мер, технологических улучшений или изменений в потребительских предпочтениях. Кроме того, данные характеристики вмешательства человека в биосферные процессы могут быть не связаны с таким радикальным переустройством жизни общества, как в случае парникового эффекта. Тогда менее значимые, чем карбоновый след, факторы, учитываемые в методике М. Вакернагеля, могут оказаться предметом более жесткого контроля и общественного внимания, что помогает замедлить их рост.

При обсуждении возможностей разрешения глобальных экологических угроз, являющихся составляющими проблемы общей неустойчивости развития, следует постулировать, что в мире товарно-денежных отношений наиболее справедливые варианты гармонизации взаимодействия блоков системы «человек — природа» должны быть связаны с реализацией принципа «Пусть загрязнитель платит!». Иными словами, необходима интернализация экстерналий, то есть включение отрицательных социальных, экономических и экологических внешних эффектов в структуру издержек производства хозяйствующих субъектов, деятельность которых вызвала эти негативные для всех прочих последствия. Для того чтобы

дать представление о различиях стран по вкладу в устойчивость или неустойчивость, представим информацию по пятерке стран — доноров биоемкости, а также по пятерке стран, вносящих наибольший вклад в глобальный экологический след [2]. Данные представлены в таблице 1.

Как видно из данных таблицы, как среди доноров глобальной биоемкости, так и среди должников существуют большие различия. Так, в частности, в группе доноров явно выделяется Бразилия, биоемкость у которой в 4,38 раза выше, чем у России, занимающей второе место. Замыкающая пятерку страна — Демократическая Республика Конго — имеет биоемкость в 13,23 раза меньшую, чем Бразилия. Различия стран, лидирующих по показателям экологического следа, еще более впечатляющи. Так, экологический долг Китая в 3,25 раза больше, чем у США, и в 4,17 раза больше, чем у Индии, находящейся на третьем месте. Эти страны — своеобразный кластер экологических должников. Замыкающие пятерку Индонезия и ЮАР имеют огромный отрыв в 33,03 и 35,39 раза соответственно. Дополнительной иллюстрацией проблемы неустойчивости развития является то, что суммарный экологический след пятерки стран — должников экологического пространства более чем на 4,5 млрд глобальных гектаров превосходит суммарную биоемкость пятерки экологических доноров.

Казалось бы, основываясь на принципе «Пусть загрязнитель платит!», должен быть

Таблица 1. Биоемкость и экологический след стран, играющих наибольшую роль в проблеме отношений человечества и биосферы на 2022 г. (глобальных гектаров)

Страна	Биоемкость	Экологический след	Разница
Бразилия	1 760 649 758	549 442 429,4	1 211 207 328
Россия	1 116 038 796	839 504 944,2	276 533 851,5
Канада	547 630 035,3	285 355 558,4	262 274 477
Конго	182 797 218,4	67 860 580,2	114 936 638,2
Аргентина	238 094 570,4	146 571 311,1	91 523 259,3
Боливия	161 797 044,4	33 891 747,62	127 905 296,8
Китай	1 169 473 735	5 275 845 240	-4 106 371 505
США	1 258 720 257	2 523 857 230	-1 265 136 973
Индия	484 994 761,5	1 470 495 280	-985 500 519
Индонезия	338 141 846,2	462 464 035,5	-124 322 189,2
ЮАР	76 399 833,02	192 432 300,9	-116 032 467,8

Источник: собственная разработка на основе [2]

разработан и введен в практику хозяйствования международный механизм взаиморасчетов между донорами биоёмкости и экологическими должниками. Если оценить один гектар экологического дефицита даже в минимальную сумму 100 долл. США, то это значит, что Китаю, ВВП которого в 2022 г. составил 17,95 трлн долл. США при экологическом долге 4,1 млрд глоб. га, следует выплатить странам — экологическим кредиторам порядка 410 млрд долл. США, то есть примерно 2,3 % своего ВВП. А выплаты им от США составили бы около 127 млрд долл. США. Все это представляется просто невероятным, поскольку пока механизм платежей за дефицит биоёмкости не разработан, а даже в случае его создания вызывает сомнение возможность его применения. Препятствием станет элементарная неготовность многих стран платить за достижение позитивного исхода в решении проблемы дисбаланса человека и природы. Ведь даже в Парижском соглашении по климату (2015 г.) консенсус, который привел к принятию документа, стал возможен только при условии, что страны-участники, признавшие недостаточность уже совершенных глобальных усилий, все-таки только сами будут определять свой вклад в достижение продекларированной общей цели по снижению выбросов парниковых газов [6].

А взыскание экологического долга с США можно даже не обсуждать на фоне политики президента Дональда Трампа, который 2 апреля 2025 г. сообщил о введении пошлин в отношении 185 стран и территорий [7]. Данное государство, обремененное огромным государственным долгом, само старается взыскивать денежные средства с любых стран, в отношении которых оно имеет меркантильный интерес и может это сделать.

Таким образом, можно констатировать, что разрешение комплекса существующих экологических проблем планетного масштаба может быть связано с подходами, основанными на концепции устойчивого развития. При этом использование принципа «Пусть загрязнитель платит!» на глобальном уровне имеет серьезные ограничения, связанные с готовностью платить.

Логика эволюции мир-системы привела ее на сегодняшний день к точке бифуркации, в которой происходит ветвление сценариев развития. Существует два базовых трека динамики и вариант гибели. Во-первых, мир-система может сохраниться как глобальная

структура, имеющая гегемона. Разновидностями данной динамики являются либо восстановление лидерства США, либо приход Китая к гегемонии и формированию правил функционирования мирового хозяйства. Во-вторых, может реализоваться сценарий, при котором уже зарождающийся многополярный мир с общедоступной для экономического взаимодействия периферией перейдет к образованию достаточно автаркичных и практически изолированных панрегионов. Данный вид трансформации реализуется под определяющим влиянием растущих тенденций экономического национализма, торговых войн и широкого применения санкций. Вариант гибели и мировой экономики, и всего человечества также имеет некоторую вероятность.

При этом распад глобальной экономики на изолированные панрегионы может создать уникальные условия для их перехода к устойчивому развитию. Способствовать этому процессу могут некоторые объективно возникающие при распаде глобальной мир-системы стимулы.

- 1. Стремление к энергетической независимости.** Если регионы окажутся отрезанными от глобальных энергетических рынков, они будут вынуждены искать альтернативные источники энергии внутри своих границ. Это создаст стимул для развития как АЭС, так и возобновляемых источников энергии (солнечная, ветровая, гидроэнергетика). Серьезные ресурсы будут вкладываться правительствами и в повышение энергоэффективности.
- 2. Снижение зависимости от импорта ресурсов.** Изолированные панрегионы столкнутся с необходимостью сокращения потребления импортных товаров и ресурсов. Это приведет к увеличению внимания к переработке отходов, вторичному использованию материалов и разработке новых технологий замкнутого цикла производства.
- 3. Развитие локальной экономики.** В условиях изоляции регионам придется сосредоточиться на развитии местных производств и, в частности, местного сельского хозяйства. Это может стимулировать переход к более экологически ориентированным методам ведения агробизнеса, таким как органическое земледелие, пермакультура и другие формы устойчивого сельского хозяйства.
- 4. Социальная ответственность.** В условиях ограниченных ресурсов и умень-

шения внешней поддержки региональные правительства и бизнес начнут уделять больше внимания социальной ответственности и справедливости. Немаловажно при этом учитывать и тот факт, что распад глобальной мир-системы связан в том числе и с ее эксплуататорской сущностью. Соответственно, во многих странах уже до стадии образования панрегионов возник запрос на формирование общественного строя, в котором будет значительно большая степень социального равенства и более справедливое распределение благ.

5. Экологические проблемы. Глобальные экологические проблемы, такие как изменение климата, загрязнение окружающей среды и утрата биоразнообразия, не исчезнут с распадом глобальной экономики. Регионам придется самостоятельно решать эти вопросы, что потребует внедрения экологически чистых технологий и практик.

6. Инновации и технологии. Ограниченные ресурсы и необходимость адаптации к новым условиям создадут мощный стимул для инноваций и разработки новых технологий. Это может включать развитие биотехнологий, искусственного интеллекта, робототехники и других областей, способных повысить эффективность использования ресурсов и снизить воздействие на окружающую среду.

7. Образование и культура. Переход к устойчивому развитию требует изменения менталитета и поведения людей. Образование и культурные программы станут важными инструментами для формирования нового мировоззрения, ориентированного на сохранение природных ресурсов и заботу о будущих поколениях.

Выводы. Учитывая изложенное выше, можно заключить, что переход глобального социума к устойчивому развитию является проблемой, разрешение которой связано со сменой парадигмы. Это создает множество сложностей, влияющих на достижение позитивного результата. При этом страны мира достаточно сильно различаются по показателям биоемкости и экологического следа. Это позволяет дифференцировать их в качестве либо доноров экологического пространства, либо экологических должников. Применение экономического механизма взаиморасчетов

между ними, основанного на традиционном принципе «Пусть загрязнитель платит!», встречается с серьезными ограничениями, которые могут затормозить глобальный переход к устойчивому развитию. Но идущий процесс деглобализации, одним из возможных сценариев которого является образование масштабных воспроизводственных контуров, может создать условия, при которых структуры управления будут в большей степени, чем сегодня, заинтересованы в переходе к экологически дружественному функционированию всех подсистем общества. Ключевыми факторами успеха станут энергетическая независимость, снижение зависимости от импорта, развитие локальной экономики, социальная ответственность, решение экологических проблем, инновации и образование.

Литература

1. Wackernagel, M. Tracking the ecological overshoot of the human economy / Wackernagel, M., Schulz, N.B., Deumling, D., Linares, A.C., Jenkins, M., Kapos, V., Monfreda, C., Loh, J. et al. // Proc. Natl. Acad. Sci. U.S.A. — 2002. — № 99 (14). — P. 66–71.
2. Country trends // Global Footprint Network. — Режим доступа: <https://data.footprintnetwork.org/#/countryTrends?type=BCtot,EFCtot&cn=5001>. — Дата доступа: 24.05.2025.
3. Transition from positive to negative indirect CO₂ effects on the vegetation carbon uptake / Zefeng Chen, Weiguang Wang, Giovanni Forzieri & Alessandro Cescatti // Nature Communications. — 2024. — Vol. 15, № 5. — Article number: 1500. — Режим доступа: <https://www.nature.com/articles/s41467-024-45957-x>. — Дата доступа: 24.05.2025.
4. 2024 год может стать самым теплым годом в истории наблюдений, поскольку потепление временно превысит 1,5 °C // Всемирная метеорологическая организация. — Режим доступа: <https://wmo.int/ru/news/media-centre/2024-god-mozhet-stat-samym-teplym-godom-v-istorii-nablyudeniya-poskolku-poteplenie-vremenno-prevysit-15-gradusov-celsiya>

D0%B2%D1%8B%D1%88%D0%B5%D0%B-D%D0%B8%D1%8E%20%D1%82%D0%B5%D0%B-C%D0%BF%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%-82%D1%83%D1%80%D1%8B.

5. Попова, М. Концентрация углекислого газа в атмосфере за 20 лет выросла на 11 % // N + 1. — Режим доступа: <https://nplus1.ru/news/2024/10/28/wmo-greenhouse-gases>. — Дата доступа: 24.05.2025.

6. Парижское соглашение / Организация Объединенных Наций. — Режим доступа: <https://www.un.org/ru/climatechange/paris-agreement>. — Дата доступа: 24.05.2025.

7. Новая тарифная политика США: чем она грозит миру. — Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/novaya-tarifnaya-politika-ssha-chem-ona-grozit-miru/>. — Дата доступа: 24.05.2025.

Статья поступила в редколлегию: 09.06.2025 г.

ВНИМАНИЮ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ!

Налоговая инспекция информирует, что индивидуальные предприниматели, совокупный размер доходов которых в 2024 году превысил 500 000 белорусских рублей, в 2025 году не вправе осуществлять деятельность в качестве индивидуального предпринимателя. При этом индивидуальные предприниматели вправе создать коммерческую организацию в упрощенном порядке.

Уважаемые читатели!

Журнал «Новая экономика» издается в городе-герое Минске с 2004 г.

Редакция осуществляет свою деятельность на основании устава, а также
выданного Министерством информации Республики Беларусь
свидетельства о государственной регистрации средства массовой информации
№ 1206 от 8 февраля 2010 г.

Подписной индекс:
00155 – для физических лиц,
001552 – для юридических лиц.

Сайт журнала: <http://neweconomics.by>
Адрес нашего местонахождения в каталоге РИНЦ https://elibrary.ru/title_about.asp?id=33689
Адрес электронной почты для поступающих статей и переписки с авторами:
e-mail: new.economy.info@gmail.com

Юридический адрес издания:
220012, г. Минск, ул. Калинина, 7, офис 26-5

Расчетный счет редакции для добровольных взносов
от физических или юридических лиц:

В бел. руб.: р/с BY57UNBS30152188900000000933 в ЗАО «БСБ Банк»,
код UNBSBY2X, г. Минск, пр. Победителей, 23, корп. 4; УНП 807000069; ОКПО 37580914.

Подписано в печать 06.06.2025.
Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 55,8. Уч.-изд. л. 48,45.
Тираж 85 экз.
Заказ .