

мику вне столицы. Вклад МСП в ВВП в 2024 г. достиг 27,4 %, подтверждая значимость сектора для экономики и регионального роста. В ряде регионов, включая Гродненскую обл., реализуются крупные инвестиционные и импортозамещающие проекты, создающие рабочие места и повышающие конкурентоспособность территорий.

Таким образом, усилия по обеспечению равномерного регионального развития остаются недостаточно результативными: экономическая активность и товарооборот продолжают концентрироваться в Минске, а регионы теряют позиции. Сокращение количества вакансий подтверждает ослабление региональных рынков труда и необходимость усиления государственной политики для повышения устойчивости регионов.

Источники

1. Статистика розничной торговли // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. — URL: <https://dataportal.belstat.gov.by/osids/rubric-info/1060901> (дата обращения: 13.11.2025).

2. Спрос и предложение на рынке труда Республики Беларусь // Служба занятости. — URL: <https://gsz.gov.by/directory/workforce-graph> (дата обращения: 13.11.2025).

СНИЛ «Гандаль»

А. Н. Медведь

БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — **А. В. Кармызов**, канд. экон. наук*

ХАРАКТЕРИСТИКА СОСТОЯНИЯ И УСЛОВИЙ КРЕДИТОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Торговля является неотъемлемой сферой создания добавленной стоимости в Беларуси, формируя 9,7 % ВВП и требуя разнообразные ресурсы для развития. Важным источником ресурсов является кредитование, по объемам которого оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов находятся на 2-м месте по величине заимствования (15 % общего объема кредитов бизнеса) [1]. Кредитная нагрузка на данный вид деятельности выше среднеэкономической, поскольку его часть в кредитовании больше доли в ВВП в 1,55 раза, что создает повышенные требования к маржинальности торговли.

За последние 9 лет объем кредитования торгового бизнеса демонстрирует тенденцию к росту (за исключением 2024 г., за который показатель снизился на 12,52 %). При этом просроченная задолженность значительно увеличилась с наибольшим изменением за 2024 г. (в 1,9 раза по сравнению с 2023 г.).

Основной проблемой является увеличение доли краткосрочных просроченных кредитов (см. рисунок).



Задолженность по кредитам, выданным банками торговле в национальной и иностранной валютах, млн р. (слева); просроченная задолженность по кредитам, выданным торговле банками Республики Беларусь в национальной и иностранной валютах, млн р. (посередине), и динамика средних процентных ставок по кредитам банков для организаций оптовой и розничной торговли, % (справа) [2]

Растущий тренд наблюдается и по процентным ставкам по кредитам для организаций исследуемой сферы (в национальной валюте), что обусловлено рядом причин. В розничной торговле наблюдается ухудшение влияющих на платежеспособность показателей: за последние 5 лет удельный вес убыточных организаций увеличился на 9,6 п.п. и составил 23,8 % на сентябрь 2025 г., а рентабельность продаж снизилась на 0,7 п.п. до 1,5 %; инфляционные ожидания не демонстрируют снижения: 11,3 % на следующие за июнем 2025 г. 12 месяцев, — все это повышает риски банков при выдаче кредитов (с октября 2023 г. РВСР по кредитам юридическим лицам выросла на 2,42 п.п. до 13,24 % на октябрь 2025 г.). На структуру и условия кредитования оптовой торговли, в том числе импортеров, повлияло сдерживание потребительского импорта путем регулирования надбавок и ожидания Национального банка от банковского сектора большей ориентированности на инвестиционное кредитование, т.е. на поддержку деловой активности внутри страны.

Таким образом, сочетание ужесточения условий кредитования торговли с выраженной тенденцией к росту его объемов в отрасли свидетельствует об ее привлекательности для развития торгового бизнеса.

Источники

1. *Маляренко, А.* Кто и сколько занимает: анализ кредитования бизнеса в Беларуси / А. Маляренко // Про бизнес. — URL: <https://>

probusiness.io/economic/13089-kto-i-skolko-zanimaet-analiz-kreditovaniya-biznesa-v-belarusi.html (дата обращения: 25.10.2025).

2. Статистический бюллетень. Ежегодник (2015–2024) // Национальный банк Республики Беларусь. — URL: https://www.nbrb.by/publications/bulletinyearbook/statistics_bulletin_yearbook_2024.pdf (дата обращения: 25.10.2025).

В. В. Микульчик, Д. П. Гавриленя

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — О. Ф. Косач, канд. экон. наук, доцент

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В ГОСТИНИЧНОМ БИЗНЕСЕ

Определение цены на товар или услугу в гостиничном бизнесе играет ключевую роль в обеспечении устойчивого развития и конкурентоспособности отрасли в целом. Правильно подобранная ценовая политика позволяет не только оптимизировать доходы и прибыль гостиницы, но и эффективно управлять спросом в сезонные периоды, а также учитывать затраты и рыночные тенденции. По нашему мнению, для посетителей при выборе отеля стоимостью проживания часто становится ключевым элементом, поэтому для гостиничного бизнеса важно выстраивать систему управления ценовой политикой.

На ценовую политику в гостиничных предприятиях влияет ряд факторов: местоположение, звездность, сезонность, конкуренция, целевая аудитория, общая экономическая и политическая ситуация в стране, государственное регулирование, репутация гостиницы, а также маркетинговая стратегия. При этом цели ценообразования должны соответствовать общей стратегии гостиницы — будь то сохранение стабильности на рынке через среднерыночные цены, расширение доли рынка с помощью демпинговых цен (что, однако, может ассоциироваться у потенциальных посетителей с низким качеством), максимизация прибыли через анализ спроса или создание серьезного имиджа с высокой стоимостью предоставляемых гостиницей услуг [1].

В гостиничном бизнесе применяются различные методы ценообразования. Конкурентное ценообразование — один из методов ценообразования, который в основу определения цены ставит цены конкурентов и учитывает их возможную реакцию на изменение цен на рынке, что оптимально для гостиниц на рынке с высоким уровнем конкуренции и относительно однородным предложением [2]. Ценообразование на основе затрат является одной из простейших стратегий установления цен на товары и услуги. Такой подход позволяет легко рассчитать минимальную цену, которая возместит все затраты