

Цифровые технологии становятся инструментом снижения издержек и повышения эффективности: автоматизация складских операций, CRM-системы и аналитика спроса помогают оптимизировать расходы. Изменение потребительского поведения усиливает значимость онлайн-каналов: персонализированные предложения, мобильные приложения, программы лояльности и быстрая доставка становятся активом для удержания клиентов.

Цифровизация открывает новые возможности для монетизации данных: крупные сети используют аналитику для прогнозирования спроса и оптимизации ассортимента. В условиях санкций и импортозамещения цифровые технологии помогают адаптироваться к нестабильной экономике, снижая зависимость от внешних поставщиков и усиливая контроль над цепочками поставок.

Цифровизация трансформирует инвестиционную стратегию ретейла: компании делают ставку на автоматизацию, маркетплейсы, искусственный интеллект и омниканальные продажи. Эти проекты не только быстро окупаются, но и формируют долгосрочную конкурентоспособность, позволяя ретейлу удерживать клиентов и находить новые источники дохода.

Таким образом, цифровизация не только меняет структуру инвестиций, но и формирует новую стратегическую логику ретейла: гибкость, технологичность и ориентация на клиентский опыт становятся ключевыми факторами конкурентоспособности, позволяя компаниям адаптироваться к нестабильной экономике и усиливать свои позиции на рынке.

Источник

1. Андрос, Е. В. Специфика внедрения цифровой трансформации в торговле / Е. В. Андрос // Тезисы докладов 56-й Междунар. науч.-техн. конф. преподавателей и студентов, Витебск, 19 апр. 2023 г. / Витебск. гос. технол. ун-т. — Витебск, 2023. — С. 110–111.

В. В. Долгополов
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Е. В. Андрос

АНАЛИЗ РОЛИ МАРКЕТПЛЕЙСОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ В СТРУКТУРЕ БЕЛОРУССКИХ ОНЛАЙН-ПОКУПОК

После 2020 г. белорусский рынок розничной торговли пережил структурные изменения: рост спроса на зарубежные товары и сдвиг

каналов продаж под воздействием санкций и логистических трансформаций. Российские маркетплейсы расширяли инфраструктуру в регионы, включая Беларусь, а китайские платформы активизировали экспансию через прямые поставки и торговые каналы. Эти процессы оказывали влияние как на доступность товаров, так и на формирование потребительских предпочтений.

Политические и макроэкономические шоки 2020–2022 гг. привели к росту спроса на иностранную валюту и переносам покупок на альтернативные платформы. Санкции после 2022 г. затруднили использование традиционных внешнеторговых и платежных каналов, что стимулировало развитие двух основных маршрутов e-commerce для белорусов:

1) транзит через российские маркетплейсы и их локальную инфраструктуру (локализация складов, пункты выдачи);

2) прямые китайские платформы и СВЕС-каналы (AliExpress, Temu, китайские ретейл-продавцы). Аналитика подчеркивает возросшее барьеры доступа к рынкам и платежным каналам [1].

Площадки Wildberries, Ozon и Yandex Market стали ключевыми каналами для белорусских покупателей благодаря развитой логистике, расширению сети пунктов выдачи и локализации товаров в РФ, что ускоряет доставку. По оценке экспертов, Wildberries и Ozon занимают более 40 % белорусского рынка электронной торговли. Существенную роль играет и присутствие большого числа китайских продавцов на российских витринах, что расширяет ассортимент. В результате маркетплейсы Российской Федерации особенно востребованы в массовых товарных категориях [2].

AliExpress, Temu и другие площадки сохраняют популярность за счет низких цен, широкого ассортимента и развития прямых схем поставок. Рост китайского cross-border e-commerce усиливает этот канал, однако длительные сроки доставки, таможенные и платежные ограничения делают его менее удобным, чем маршруты через Российскую Федерацию.

Как итог, выделяют три сегмента: заказы через российские маркетплейсы (быстро и удобно), прямые покупки из Китая (дешево, но дольше), а также локальные площадки, закрывающие часть срочного спроса. Основные вызовы связаны с зависимостью от внешних логистических и политических условий, усилением ценового давления на локальные бизнесы и сохраняющимися рисками качества, гарантий и возвратов при трансграничных покупках.

Российские и китайские маркетплейсы играют комплементарные роли в структуре белорусских онлайн-покупок: российские площадки выигрывают за счет локализованной логистики и удобства, китайские — за счет ассортимента и цены. Регулирующие органы и бизнес должны координировать усилия по развитию локальной инфраструктуры и платежных решений, чтобы снизить уязвимость и поддержать местный рынок.

Источники

1. China's ecommerce merchants set up shop in Russia's online marketplaces // Financial Times. — URL: <https://www.ft.com/content/e16fad4d-06d7-49c2-af8e-e61111f59ff7> (date of access: 23.11.2025).

2. Селиверстова, Н. Два маркетплейса из РФ заняли более 40 % электронной торговли в Беларуси / Н. Селиверстова // Sputnik Беларусь. — URL: <https://sputnik.by/20250612/dva-marketpleysa-iz-rf-zanyali-bolee-40-elektronnoy-torgovli-v-belarusi-1097163981.html> (дата обращения: 23.11.2025).

В. В. Долгополов
БГЭУ (Минск)

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

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ БЕЛАРУСИ: ДИНАМИКА, ПРИЧИНЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ

Долларизация в широком смысле означает высокую долю иностранной валюты (как наличной, так и безналичной) в активах, обязательствах и ценовых ориентирах экономики. В случае Беларуси речь прежде всего идет о валютных сбережениях населения — доле вкладов и наличной иностранной валюты в общем объеме сбережений. Это явление имеет важные макроэкономические и социально-политические последствия: ограничивает эффективность национальной монетарной политики, увеличивает уязвимость домохозяйств к колебаниям обменного курса и формирует особую структуру спроса на валюту.

По официальным данным, в 2024–2025 гг. наблюдалась тенденция к увеличению доли рублевого компонента в денежной массе и сокращению доли иностранной валюты: так, в 2025 г. приводятся данные об увеличении доли рубля в широких агрегатах до уровня свыше 60 % (по состоянию на середину 2025 г. приводится цифра ~ 63 %). Эти заявления следует рассматривать вместе с данными банковской статистики и экспертными оценками, поскольку методики пересчета и влияние курсовых эффектов требуют аккуратной интерпретации [1].

Динамика 2020–2025 гг. включает несколько ключевых этапов [2].

Так, в 2020–2021 гг. политическая нестабильность и пандемия COVID-19 вызвали резкий рост спроса на иностранную валюту. С 2022 г. усиление санкций и ограничений осложнило валютные операции, одновременно повышая стремление населения хранить сбережения в твердой валюте. В 2023–2024 гг. Нацбанк проводил интервенции, регулировал ставки и вводил административные меры для