

В 2021–2022 гг. наблюдалось восстановление до 6,7 % за счет стабилизации цепочек поставок и роста спроса населения. В 2023 г. показатель вновь снизился до 5,2 %, что было связано с ростом затрат, усилением конкуренции и другими факторами.

Наиболее низкую рентабельность показали услуги временного проживания и питания. В 2019 г. рентабельность продаж составила 4,0 %. В 2020 г. пандемия COVID-19 нанесла серьезный удар по сектору: закрытие ресторанов, падение туристической активности и ограничение массовых мероприятий привели к снижению показателя до 2,5 %. В 2021–2022 гг. было частичное восстановление до 4,0 % благодаря развитию сектора доставки, внедрению цифровых сервисов и росту внутреннего туризма. Однако даже в этот период рентабельность оставалась вдвое ниже среднего уровня по экономике. В 2023 г. показатель вновь снизился до 3,0 %. Факторами стали усиление конкуренции внутри сектора, когда предприятия вынуждены удерживать цены на доступном уровне, а также рост себестоимости и расходов на ресурсы.

Анализ показал, что в экономике Беларуси в 2019–2022 гг. наблюдался рост рентабельности продаж, отражая общую тенденцию повышения эффективности хозяйственной деятельности. Торговля и услуги временного проживания и питания в тот же период характеризовались снижением показателя: даже при кратковременном росте в 2021–2022 г. в 2023 г. рентабельность вновь снизилась, что указывает на необходимость поиска дополнительных мер для повышения результативности торговли и услуг временного проживания и питания.

#### **Источник**

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь : [сайт]. — 1998–2026. — URL: <https://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 25.11.2025).

**А. Ю. Сидорук**  
БГЭУ (Минск)

*Научный руководитель — Р. П. Валевич, канд. экон. наук, профессор*

### **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОВ ЛИЧНОГО МОШЕННИЧЕСТВА НА МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

Фундаментальный принцип эффективной экономики состоит в том, что деньги должны приносить деньги — капитал обязан работать, генерируя доход и создавая новую стоимость. Однако анализ финансового поведения в Республике Беларусь в 2024 г. вскрывает

масштабное нарушение этого правила. Под воздействием страха перед мошенничеством население добровольно выводит средства из оборота, превращая их в мертвый груз.

Мошенническая операция — транзакция с использованием платежного инструмента, совершенная третьим лицом без авторизации владельца либо инициированная владельцем под воздействием обмана (социальной инженерии), с целью безвозмездного изъятия средств. Хотя, по данным Банковского процессингового центра, прямые потери от таких операций в 2024 г. составили 48,8 млн р. (это лишь 0,15 % от объема срочных депозитов населения (36 млрд р.)), реакция населения на этот риск оказалась несоразмерной [1].

Объем наличных денег на руках у населения достиг 14–16 млрд р. Эти средства, будучи изъятными из банковской системы, нарушают принцип доходности: вместо того чтобы приносить 10–14 % годовых на депозите, они теряют 5,9 % стоимости из-за инфляции. Суммарные потери экономики на каждый такой рубль составляют около 16 % в год. Более того стабильзация и эпизодическое укрепление рубля в 2023–2024 гг. сделали хранение наличной валюты убыточным. Корни этого иррационального поведения лежат в истории. Масштабные крахи финансовых пирамид 1990-х гг. и девальвация рубля в 2011 г. (обесценение на 189 %) привели к потере 47 % реальной стоимости вкладов, закрепив мнение, что деньги в банке сгорают. Девальвация 2014 г. с введением 30%-ного сбора на покупку валюты доказала, что государство может ограничить доступ к средствам.

Психологический механизм объясняется неприятием потерь: люди боятся потерять 100 % вклада из-за взлома и выбирают гарантированный убыток от инфляции 5,8 %, лишь бы избежать риска хищения, игнорируя тот факт, что в 2024 г. было предотвращено 34,5 тыс. попыток мошенничества. Таким образом, пережитый опыт не позволяет людям получить доход от вклада в 14 %. Это приводит к макроэкономическому ущербу. Через эффект денежного мультипликатора замораживание 14–16 млрд р. в наличности означает потерю 42–56 млрд р. потенциального кредитования реального сектора. Это эквивалентно потере 2–3 % ВВП ежегодно. Деньги, которые должны работать на экономику, лежат мертвым грузом.

В сфере B2B (бизнес-для-бизнеса) принцип нарушается из-за взлома корпоративной почты. Опасаясь мошенничества, крупные организации требуют от малых партнеров 100 % авансовых платежей. Это замораживает оборотный капитал малого бизнеса, повышает транзакционные издержки и снижает деловую активность.

Опыт Великобритании, Австралии и стран ЕС показывает, что восстановить доверие можно. Необходим комплексный подход: введение гарантий возврата средств жертвам мошенничества; внедрение технологий проверки получателя; масштабное повышение финансовой грамотности. Только восстановив доверие, можно вернуть капитал в экономику и заставить деньги снова приносить деньги.

## Источник

1. Отчеты о мошенничестве // Банковский процессинговый центр. — URL: <https://npc.by/bezopasnost-platezhej/protivodeystvie-moshennichestvu-v-sfere-tsifrovyykh-tekhnologiy/otchety-o-moshennichestve> (дата обращения: 25.11.2025).

**А. Ю. Сидорук, К. Островская**

*БГЭУ (Минск)*

*Научный руководитель — Е. В. Андрос*

## ИНВЕСТИЦИИ В ТОРГОВЛЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Торговля в Республике Беларусь относится к числу базовых отраслей экономики, обеспечивая формирование внутреннего спроса, занятости и налоговых поступлений. Однако сохранение ее конкурентоспособности напрямую зависит от объемов и структуры инвестиций в модернизацию торговой инфраструктуры и цифровизацию бизнес-процессов. Отсутствие устойчивого инвестиционного потока в торговый сектор ведет к технологическому отставанию, устареванию основных фондов и снижению качества обслуживания населения, что делает управление инвестиционной деятельностью стратегической задачей отрасли.

Проведенное исследование показывает, что в структуре источников финансирования инвестиций в торговле доминируют собственные средства предприятий: чистая прибыль и амортизационные отчисления, на которые приходится более половины общего объема вложений, тогда как доля банковских кредитов сокращается вследствие ужесточения условий заимствования и роста стоимости кредитных ресурсов. Такая конфигурация означает, что расширение и модернизация торговой сети во многом зависят от текущей прибыльности бизнеса, что ограничивает возможности интенсивного развития, особенно для малых и средних торговых организаций.

Анализ динамики инвестиций в торговлю за 2020–2024 гг. показывает: при росте объема инвестиций примерно на 52 % товарооборот увеличился на 66 %, а чистая прибыль — на 20,6 %, что свидетельствует о том, что каждый вложенный рубль генерирует опережающий прирост выручки и положительный, но более сдержанный прирост прибыли [1]. При этом расчет показателей окупаемости демонстрирует сохранение крайне короткого срока возврата вложений — менее одного года, что позволяет отнести торговлю к числу наиболее быстроокупаемых направлений инвестирования в национальной экономике, несмотря на некоторое снижение уровня рентабельности инвестиций.