

В. А. Аксёнов

Научный руководитель

А. И. Адасенко

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации
г. Гомель, Республика Беларусь*

ОБЗОР МНЕНИЙ НА ТЕМУ «ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ И ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ»

Международная торговля всегда была и будет связана с интересами Республики Беларусь. Для Беларуси это уже не просто теория, а реальная жизнь. С 2020 г. на государство усилилось санкционное давление. Многовекторность экономических связей оказалась под угрозой. Правительству приходится менять направления экспорта, искать новых партнеров в далеком зарубежье, в других странах. Это коснулось почти всех белорусских предприятий. По результатам 2025 и начала 2026 гг. можно сделать вывод, что страна не просто выжила, но и научилась совмещать открытость миру и защиту своих интересов.

Лариса Бельская, представитель Республики Беларусь в Организации Объединенных Наций (ООН), в своем выступлении в феврале 2026 г. на сессии ЮНКТАД в Женеве особо подчеркнула, что санкции в отношении Республики Беларусь – это вопиющая несправедливость. Она отметила, ссылаясь на доклад ЮНКТАД за 2025 г., что в нем рекомендуется меньше зависеть от проблем в мировой торговле, искать новые рынки и укреплять связи с соседями. Беларусь в 2025 г. была председателем в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), старалась убирать разные барьеры в торговле и экономических связях, запускать совместные проекты по замене импорта и развивать сотрудничество между предприятиями [1].

В свою очередь, руководитель Научно-технического центра «ЛЭМТ» А. Шкадаревич отмечает, что за пять лет они увеличили выручку и экспорт в пять раз, хотя сотрудников стало всего в два раза больше. В 2025 г. сами продали за границу товаров почти на 30 млн долл. США, через других экспортеров – больше 50 млн долл. США. Они занимаются сложными технологическими проектами (лазерами, тепловизорами, оптикой), где очень большая конкуренция. Лазерный комплекс «Шафран», который показывали на учениях «Запад – 2025», – это полностью их разработка [2].

А. Шкадаревич изложил свое видение того, как выживать в условиях санкций. Во-первых, нужно делать больше всего самим. Вместе с «Интегралом» они сделали лазерные дальнометры со всеми белорусскими деталями, а сейчас работают над тепловизором, который тоже будет полностью из белорусских комплектующих. Во-вторых, нужно заменять западных поставщиков на партнеров из дружественных стран. Предприятию пришлось многое менять в производстве изделий, но производство не снизилось. В-третьих, они научились использовать разные ситуации: если европейцы и японцы следуют санкциям, то американцы готовы сотрудничать.

А. Шкадаревич называет используемую маркетинговую модель «агрессивной». В январе – феврале 2026 г. они участвовали в выставке беспилотников в Абу-Даби, в выставке военных технологий в Саудовской Аравии, показали себя в Африке. В прошлом году к ним приезжало больше 200 иностранных делегаций, включая трех глав государств – Гвинеи, Мьянмы и Танзании. Они выигрывают международные конкурсы, обходя европейские и американские компании, получают заказы в Азии, Индии, Египте.

Отдельная тема, которую изучают наши ученые, – участие в конкурсах. Е. Лисичёнок и А. Бамбизова из Полоцкого государственного университета опубликовали статью, где утверждают, что нужно оценивать возможности разных предприятий, которые занимаются заменой импорта и экспортом. Они проанализировали торговлю Беларуси со странами Содружества Независимых Государств и другими странами и решили, что для развития нужно поддерживать не отдельные предприятия, а создавать объединения, где сильные стороны одних помогают другим. Они считают, что нужно оценивать такие объединения на всех этапах их работы. Это не просто теория: когда Научно-технический центр «ЛЭМТ» работает с «Интегралом», это и есть пример такого объединения [3].

Еще одно важное направление – экспорт продуктов сельского хозяйства. Н. Карпович и Е. Макуцня в журнале «Аграрная экономика» предложили способ оценивать, насколько выгодно нашим экспортерам продавать продукты в разные страны. Для тех, кто занимается тор-

говлей, это полезно: одно дело торговать с Россией, другое – с Азией или Ближним Востоком. Там другие условия, требования к продуктам и конкуренция. Без такого анализа экспортеры работают вслепую, а с ним – могут планировать свою работу.

В Барановском государственном университете И. Карликов и В. Пронин под руководством И. Микулич изучали экспортные возможности Беларуси. Их прогноз хороший: несмотря на все проблемы, у нас есть возможности для роста экспорта, это касается не только привычных рынков, но и новых направлений – Азии, Африки, Латинской Америки.

Виктория Хайдаршина из Гродненского аграрного университета изучала, как развивается экспорт сельскохозяйственной продукции. Она говорит о том, как важен бренд «Сделано в Беларуси», как нужно укреплять конкурентоспособность наших продуктов за счет сотрудничества с другими странами. Это тоже очень важно: когда в российских магазинах лежат наши сыры и мясо, покупатель должен знать, что это качественный продукт. Хороший имидж страны помогает экономике.

Политолог Алексей Беляев назвал происходящее в белорусской экономике «экспортным прорывом» и сказал, что все это достигнуто благодаря хорошей работе наших предприятий. По его словам, многие на Западе ждали, что наша экономика рухнет еще в 2022 г., но этого не произошло, 2025 г. показал, что наша модель работает. А. Беляев обращает внимание на то, что мы не просто перешли с Запада на Восток, а научились работать с разными странами – от Мьянмы до Омана, от Танзании до Китая. Это не случайность, а система.

Защита наших интересов в международной торговле – это сложная стратегия.

Во-первых, нужно тесно сотрудничать с Россией в рамках ЕАЭС. Это главный рынок, который дает стабильность. Лариса Бельская считает, что именно за счет этого мы меньше зависим от мировых проблем. Во-вторых, нужно активно выходить на рынки Азии, Африки, Ближнего Востока, Латинской Америки. Здесь важно не просто продавать товары, а создавать совместные предприятия, передавать технологии, сотрудничать. Например, строительство завода по производству удобрений в Омане – это долгосрочное сотрудничество, а не разовая поставка.

В-третьих, нужно относиться к европейскому рынку разумно. Уходить оттуда совсем не нужно. По словам Премьер-министра Республики Беларусь Александра Турчина, «европейские бизнесмены сами не в восторге от санкций, если есть возможность работать, то надо работать» [4].

В-четвертых, нужно развивать свои способы поддержки экспорта. Белорусская универсальная товарная биржа, биржи, где крупные заводы встречаются с малым и средним бизнесом, финансовая помощь экспортерам – все это помогает бизнесу быстро реагировать на изменения в мире.

В-пятых, самое важное – научное обоснование всех этих процессов. Исследования Астаповича, Лисичёнок и Бамбизовой, Карпович и Макуцени, Сушко, Хайдаршиной, Карликова и Пронина – это не просто статьи для защиты дипломов. Это анализ, который помогает принимать правильные решения. Когда ученые изучают возможности разных предприятий, условия конкуренции, новые способы экспорта, они дают инструменты для тех, кто работает в реальном секторе экономики. Защита наших интересов – это не про то, чтобы закрыться от мира. Это про гибкость, умение быстро меняться, поиск партнеров там, где их раньше не было, про научный анализ происходящего, про то, чтобы даже в сложных условиях продолжать расти и развиваться.

Список использованной литературы

1. **Бельская:** санкцыі парушаюць прынцып справядлівасці як асновы трансфармацыі глабальнай эканомікі // Официальный сайт Республики Беларусь. – URL: https://www.belarus.by/by/press-center/speeches-and-interviews/belskaja-sanktsy-parushajuts-pryntsy-spravjadlvasts-jak-asnovy-transfarmatsy-glbalnaj-ekonomk_i_207420.html (дата обращения: 28.02.2026).

2. **От лазеров** до тепловизоров: как НТЦ «ЛЭМТ» преодолевает санкции и наращивает экспорт // Мінская праўда. – URL: <https://mlyn.by/23012026/ot-lazerov-do-teplovizorov-kak-ntcz-lemt-preodolevaet-sankczii-i-narashhivaet-eksport/> (дата обращения: 28.02.2026).

3. **Лисичёнок, Е. П.** Почему важно оценивать возможности предприятий, которые занимаются заменой импорта и экспортом в Беларуси / Е. П. Лисичёнок, А. М. Бамбизова // Вестник Полоцкого государственного университета. – 2025. – № 2. – URL: <https://elib.psu.by/handle/123456789/48046> (дата обращения: 28.02.2026).

4. **Турчин:** МИД и загранучреждениями в 2025 г. выполнен значительный объем работы по всем направлениям // БелТА. – URL: <https://belta.by/politics/view/turchin-mid-i-zagranuchrezhdenijami-v-2025-godu-vypolnen-znachitelnyj-objem-raboty-po-vsem-768927-2026/> (дата обращения: 28.02.2026).