

эффективность и перспективность вложений в то или иное предприятие, но и грамотно распорядиться полученным доходом, обеспечит реализацию плана непрерывного экономического роста путем грамотной реализации инвестиционного потенциала.

<http://edoc.bseu.by>

А. В. Швед, канд. экон. наук
БГЭУ (Минск)

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВНЕШНЕТОРГОВОГО И ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Внешнеторговым потенциалом страны можно считать максимальный объем торговли, которого она может достичь с учетом открытости границ и отсутствия торговых барьеров при существующем уровне производства, транспортных и промышленных технологиях.

Универсальной методики для оценки торгового потенциала страны/группы стран в настоящее время не разработано. Отечественные ученые в своих трудах предлагают использовать методы описательной статистики, исследуя структуру и динамику внешней и взаимной торговли стран ЕАЭС и относительные показатели спецификации, комплементарности, схожести торговли [1], а также анализ продуктивности экспортной корзины [2]. Зарубежные авторы предлагают иной подход: оценку торгового потенциала с применением методов пространственной эконометрики. Получаемые в ходе эконометрического моделирования результаты называют «гравитационными моделями» (gravity models). Это связано со схожестью предпосылок использования данного метода, впервые предложенного Я.Тинбергеном, с законом гравитации [3].

В более ранних трудах зарубежных ученых для определения торгового потенциала пары стран оценке подвергались различия между реальными объемами торговли и прогнозными оценками, полученными в соответствии с гравитационной моделью, решенной методом наименьших квадратов (далее — МНК) [4]. Вместе с тем МНК позволяет получить центрированные значения набора данных, тогда как торговый потенциал — это объем торговли между странами при наиболее либеральных условиях торговли. Следовательно, в этом случае больше подойдет метод, который позволяет определить верхние границы значений набора данных. Для решения данной задачи предлагается применить метод стохастической граничной функции [5]. С использованием данного метода представляется возможным получить адекватную оценку потенциала торговли страны / группы стран с определенным торговым партнером. Результаты оценки позволят на государственном уровне определить направления воздействия на двусторонние и многосторонние процессы для смягчения ограничительных мер с целью максимизации торговых объемов.

Экспортный потенциал страны — составная часть торгового потенциала, потенциальная способность, возможность данной страны экспортировать имеющиеся у нее или производимые ресурсы, продукты [6].

Для оценки экспортного потенциала предлагается использовать индикаторы: экспортного потенциала (оценка потенциала тех товаров, в экспорте которых страна уже добилась определенных успехов); товарной диверсификации (оценка потенциала тех товаров, в экспорте которых страна может преуспеть). Кроме названных показателей,

как представляется автору, для получения комплексной характеристики целесообразно оценивать страновую диверсификацию, интеграционный эффект, а также экспортный потенциал услуг.

Литература

1. *Мигранян, А. А.* Конкурентный потенциал стран СНГ в формате региональной интеграции (на примере стран ЕАЭС) / А. А. Мигранян. — М. : Ин-т экономики РАН, 2015. — 65 с.
2. *Селиверстова, А. А.* Торговый потенциал стран Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана : оценка, анализ, рекомендации / А. А. Селиверстова // Вест. Нац. акад. наук Беларуси. — 2014. — № 3. — С. 116-120. — Серия гуманитарных наук.
3. *Tinbergen, J.* Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy / J. Tinbergen. — New York : The Twentieth Century Fund, 1962.
4. *Bergstrand, J. H.* The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence / J. H. Bergstrand // Rev. of Economics and Statistics. — 1985. — #67(3):474–81.
5. *Kalirajan, K.* Stochastic Varying Coefficients Gravity Model : An Application in Trade Analysis / K. Kalirajan // J. of Applied Statistics. — 1999. — # 26(2):185–93.
6. *Райзберг, Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — 2-е изд., испр. — М. : ИНФРА-М, 1999. — 479 с.

<http://edoc.bseu.by>

Н. С. Шелег, д-р экон. наук, профессор
А. М. Никанович
БГЭУ (Минск)

ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ БЕЛАРУСИ

Внешняя торговля на территории Беларуси существовала еще в древние времена. Из исторических источников известно, к 1 тыс. до н.э. и 1 тыс. н.э. на территории Беларуси, как и Европы в целом, первобытное хозяйство постепенно трансформировалось в феодальное общество. Получило развитие частная собственность, ремесло и торговля сначала между отдельными феодалами-соседями, а затем и между регионами. Появились купцы, которые вывозили из белорусских территорий: меха, лен, пеньку, мед, вяленое и копченое мясо, масло, а ввозили: оружие, специи, парфюмерию, ткани, украшения.

Наличие торговых связей территорий современной Беларуси и южных регионов Европы и Азии, где цивилизация зародилась и развивалась активнее, подтверждают археологические находки, в том числе Арабии и Римской империи. По территории Беларуси проходило ряд купеческих торговых путей: Янтарный путь (из Прибалтики в Грецию и Италию), из «варягов в греки» (по Днепру и Западной Двине) и из Московии в Западную Европу. Внешняя торговля во все времена была весьма прибыльным, но и опасным занятием как на воде (нападали пираты), так и на суше (подстерегали разбойники). Однако наиболее затратным препятствием у купцов были торговые пошлины, которые взимались при пересечении границ различных государств.

Беларусь, в XIII–XVIII вв. входила в состав ВКЛ, имела тесные торговые связи с Западной Европой. В это время территория современной Беларуси получила существенное экономическое развитие. Только Радзивилы открыли в этот период более 20 мануфактур (стеклянную в Налибоках и Уречьи, ткачество в Слуцке, фаянсовую в Новом Свержене, гобелены в Мире, Несвиже и Кореличах, мебельную в Планечке и Лохве), которые были обеспечены передовыми технологиями и на них работали известные в