

ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КАК МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

Ряд зарубежных исследований наглядно демонстрирует прямую зависимость между развитием механизмов финансового рынка и уровнем инвестиционной и инновационной активности. В современных условиях одним из самых значимых механизмов, формирующий инвестиционный потенциал, является финансово-банковский сектор. Реализация инвестиционного потенциала и формирование механизмов инвестиционной деятельности равно как реализация задач инновационного развития, повышения образованности населения и долгосрочного экономического роста во многом зависит от системы созданных кредитно-финансовых институтов.

Сложившаяся в Республике Беларусь ситуация характеризуется снижением поступлений средств от экспорта, повлекшее резкое снижение финансовых ресурсов, что негативно сказывается и на инвестиционной деятельности: в 2016 г. по сравнению с 2015-м инвестиции в основной капитал снизились на 17,9 % до 18,1 млрд р. Объем инвестиций в основной капитал снизился на 25 % по сравнению с 2015 г. Поскольку основными источниками финансирования внутренних инвестиций в нашей стране являются средства бюджета, предприятий и кредиты банков, то снижение бюджетных поступлений, выручки предприятий и, как результат, рост невозвратных кредитов у банков по инерции приводят к невозможности сохранения стабильной экономической ситуации, росту безработицы, снижению уровня жизни населения и, учитывая ограниченное количество собственных и внутренних инвестиционных средств, необходимости привлечения внешних ресурсов. Однако следует понимать, что значительная доля внешних заимствований направляется не в реальный сектор экономики, а используется для поддержания платежного баланса и реструктуризации уже существующих долгов, что, в свою очередь, не оказывает на экономический рост того положительного влияния, которое присуще инвестициям.

Таким образом, анализируя структуру основных источников инвестиций в нашей стране, можно заключить, что хоть банковский сектор и является одним из основных источников инвестиционных ресурсов, но в Республике Беларусь ему принадлежит незначительная доля в общем объеме инвестиционной деятельности. В этой связи является актуальным изучение экономик развитых стран, а также иных быстрорастущих развивающихся экономик в части используемых механизмов и инструментов финансово-банковского сектора для достижения стабильного экономического роста.

В период с начала XX в. по сегодняшний день финансовый рынок был подвержен значительной трансформации и совершенствованию, что привело к его колоссальному росту и интеграции во все сферы жизнедеятельности. В силу развития финансовой системы и роста объема капитала, находящегося под контролем различных участников финансового рынка (опыт США и стран Европы), при наличии большого количества финансовых посредников у субъектов хозяйствования присутствует большая вероятность привлечения необходимых дополнительных ресурсов, способствующих их развитию. А осознание необходимости развития реального сектора экономики, эффективного использования внешнего финансирования (послевоенные страны Европы, а также Азиатский регион), наличие в финансово-банковском секторе своей армии высококвалифицированных специалистов (опыт Ирландии, стран Азии), способных не только оценить

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,