

Украина имеет выход к Черному и Азовскому морям, на побережьях которых находятся ряд портов международного значения. Однако доступ к мировому океану Украины ограничен, поскольку осуществляется через проливы Босфор и Дарданеллы, которые контролируются Турцией.

В Украине существует существенный резерв производственных мощностей с развитой инфраструктурой, которые полностью не используются или вообще простаивают. Однако, тотальная изношенность основного оборудования украинских предприятий, большинство которых остались с советских времен, делает невозможными их полное использование как инвестиционно привлекательных объектов. Кроме того, основная часть производственных мощностей, в результате процесса приватизации, сосредоточена в частной собственности.

Следует также отметить, что отсутствие развитого фондового рынка, который бы показал объективную стоимость бизнеса, а также негативный инвестиционный имидж влияет на то, что украинские активы значительно недооценены в сравнении с капитализацией аналогичных активов в соседних странах. Хотя, потенциально Украина может быть одной из ведущих стран по привлечению иностранных инвестиций.

Уровень оплаты труда в Украине в сравнении с другими европейскими странами крайне низкий. Низкий уровень оплаты труда в Украине совмещается с традиционно высоким образовательным уровнем рабочей силы. По количеству лиц, учащихся в высших учебных заведениях (79,4%), страна занимает 8-ое место среди 142 стран. Однако по общему баллу составляющей «Высшее образование и профессиональная подготовка» Украина находится на более низкой 51-й позиции. Причина того – низкое качество образования и учебы на рабочем месте. Невзирая на ухудшение качества образования и прикладной науки в последние годы, Украина все еще хранит значительный научнообразовательный потенциал. Важным условием достижения конкурентоспособности страны является обеспечение наилучших условий для развития науки, являющейся основой всех инноваций. Обязательными пунктами государственной политики должны стать масштабные инвестиции в науку, увеличение количества и величины стипендий одаренным научным работникам, улучшение материально-технического обеспечения вузов.

Важным стратегическим преимуществом Украины является объемный внутренний рынок и возможность доступа на рынки ближайших стран-соседей, суммарное население которых превышает 230 миллионов человек. Однако, будучи рынком сбыта некачественного импорта, Украина теряет возможности во внешнеэкономической деятельности, а также это обуславливает снижение возможности полного использования производственного потенциала украинских предприятий. Украина имеет значительный естественно ресурсный, производственный, научно-технический и трудовой потенциал для увеличения объемов собственного производства продукции, которая в данное время импортируется. Внутренний рынок является достаточно большим для наращивания производства отечественных аналогов импортированной продукции. С целью поддержки национального товаропроизводства Кабинетом Министров Украины утверждена Государственная программа развития внутреннего производства.

Перечисленные преимущества должны быть учтены при построении стратегии развития Украины с целью обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Key World Energy Statistics 2010 // International Energy Agency: http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2010/key_stats_2010.pdf

Чэнь Цян,

Цзянсунский педагогический университет, Китайская Народная Республика,
соискатель, Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины,

г. Гомель, Республика Беларусь

chen_qiang76526@yahoo.com.cn

РЕАЛИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Китай начал развиваться в сторону формирования инновационной экономики с начала 90-х годов XX века постепенно, реализуя политику поэтапного развития страны. Несмотря на попытки некоторых экспертов убедить китайское руководство следовать неолиберальной стратегии развития, оно разработало совершенно иной, собственный, подход к созданию инновационной системы – управляемую государственную стратегию.

Важное место в политике поощрения инновационного развития отводилось политике ценообразования. Вместо того чтобы просто либерализовать цены, в Китае поддерживалась двойная система цен, при которой на большинство товаров существуют две цены – низкая плановая и более высокая рыночная. Государственные предприятия должны были обеспечивать выпуск определенного объема инновационной продукции по плановой цене; продукция, произведенная сверх этого объема, продавалась по рыночной цене. Большинство товаров розничной торговли в течение длительного времени оставалось под ценовым контролем; вплоть до начала 2000-х годов, то есть спустя более 10 лет после начала

реформ, направленных на инновационное развитие экономики страны, более чем на 1/4 товаров все ещё действовали фиксированные или установленные государством цены.

Китай не прибегал к жёсткой фискальной и денежной политике для установления контроля над инфляцией. Для борьбы с ней прямые административные меры сочетались с периодическим краткосрочным выборочным ужесточением кредитования. Вместо того чтобы урезать государственные ассигнования, государство осуществляло значительные капиталовложения в инфраструктуру в целях обеспечения экономического роста. Вместо проведения жёсткой денежной политики допускалось значительное расширение кредитования. Делалось это благодаря государственному контролю над банковским кредитованием (банки оставались в руках государства) и путём прямого установления процентных ставок в случае уверенности, что кредиты обернутся капиталовложениями в инновационное производство.

В Китае на деле не происходила приватизация государственных предприятий. Вместо этого государство стимулировало создание новых негосударственных прежде всего инновационных предприятий трудовыми коллективами (и даже частными лицами), на поселковом и деревенском уровнях, а также совместных с иностранными фирмами предприятий (под государственным контролем). Государство продолжало инвестировать средства в инновационные предприятия, остававшиеся под его контролем. Вплоть до середины 2000-х годов в предприятия государственной собственности всё ещё направлялось почти половина общего объёма инвестиций.

В политике поощрения инновационного развития значительная роль отводилась централизованному планированию. Оно сохранялось в государственном секторе, хотя со временем государственные предприятия получали большую автономию. Новый негосударственный сектор экономики быстро расширялся. К 2010 году в нём было произведено приблизительно 55% ВВП. Хотя Китай поощрял иностранные инвестиции, была сохранена в значительной мере защита внутреннего рынка страны – в противоположность принципу свободного рынка как составной части неолиберальной стратегии. Западные державы пытались оказывать на Китай давление, побуждая открыть рынок для импорта, но пока эти попытки остались безуспешными.

Постепенность преобразований – важная черта китайской стратегии инновационного развития. Однако различия между управляемой и неолиберальной стратегиями выходят далеко за пределы проблемы темпов перехода. Вместо того чтобы непосредственно превращать государственную плановую экономику в частную рыночную, в Китае старались использовать её в качестве базы для формирования нового, негосударственного рыночного сектора. Китайская стратегия была «двухсекторной» в противоположность «односекторной» стратегии стран СНГ и ЦВЕ. Поскольку Китай стремился поощрять рост сектора негосударственных предприятий, постольку для успешного достижения этой цели он сохранял и совершенствовал государственный сектор. Конечная цель обоих подходов, по-видимому, одинакова, но способы её достижения – абсолютно разные.

Китайское правительство утверждает, что строит социалистическую, а не капиталистическую систему. Однако это не очень убедительная интерпретация китайской модели. С нашей точки зрения, в недалеком будущем нынешнее развитие Китая завершится формированием экономики, в которой большинство крупных предприятий будет собственностью состоятельных инвесторов, извлечение прибыли как мотив поведения собственников предприятий станет двигателем развития инновационной экономики, рыночные силы будут играть главную роль в координации хозяйственной деятельности. Это – капиталистическая экономика, даже если государство продолжает выполнять активную, интервенционистскую роль, подобную той, которую оно играет во многих ведущих капиталистических странах.

Результаты развития Китая – одни из лучших в мире. Например, в 2012 году темпы развития китайской экономики составят по прогнозу 7,4% [1]. Важнейшим фактором, стимулировавшим быстрые темпы роста, было соотношение инвестиций и ВВП (точнее – отношение валовых внутренних инвестиций, включая портфельные, в ВВП), которое в течение 2000-х годов в основном колебалось в пределах 35–40%. Подобные быстрые темпы роста имеют тенденцию к созданию инфляционного давления, но его удавалось успешно сдерживать, не прибегая к жёсткой фискальной и денежной политике, которая требовалась бы в соответствии с неолиберальной стратегией.

Результатом успешной реализации стратегии инновационного развития в Китае отмечался быстрый рост уровня жизни. Несмотря на то, что степень неравенства, по всей видимости, возрастала в тех регионах, которые не смогли в полной мере включиться в процесс быстрого экономического развития, коэффициент Джини, по официальным данным, составил в 2003 году – 0,479, в 2006 году – 0,487, в 2009 году – 0,490, а в 2012 году – 0,474. По этому индексу Китай опережает Индию, Россию и несколько уступает Бразилии [2].

Вопреки распространённому мнению быстрые темпы роста в Китае не ограничивались негосударственным сектором. Например, реальный объём выпуска продукции на государственных предприятиях ежегодно за прошедшие годы возрастал в среднем на 7,7% на фоне общего роста ВВП, составившего за период 1995–2005 гг. 8,6% в год. Со временем средние и мелкие государственные предприятия широко замещались негосударственными. Однако крупные государственные предприятия сохраняли свои позиции в быстро расширяющемся промышленном производстве, хотя их доля и несколько снизилась [3].

Безусловно, осуществление централизованно управляемой стратегии не обходится в Китае без серьёзных экономических и социальных проблем. Усугубляются проблемы, связанные с охраной окружающей среды и техникой безопасности. Экономический рост, по-видимому, не компенсирует притока в город миллионов крестьян, которые продолжают покидать сельскую местность в поисках работы. Возрастает преступность и коррупция. Но, исходя из макроэкономических показателей, стратегию перехода к инновационной экономике, реализуемую в Китае, следует оценить как достаточно успешную.

ЛИТЕРАТУРА:

1. PricewaterhouseCoopers: прогноз развития крупнейших развивающихся экономик мира в 2012–2014 годах. – URL: <http://www.gtmarket.ru/news/2012> (дата обращения 14.03.2013).
2. Китай впервые опубликовал данные по коэффициенту Джини, отражающие разницу в доходах населения в 2003–2012 гг. – URL: <http://www.ifrmr.uz/index.php?option> (дата обращения 14.03.2013).
3. Bergsten Fred, Gill Bates, Lardy Nicholas. China: The Balance Steet: What the World Needs to Know Now about the Emering Superpower. – N.Y., 2006.

Ананьева В.Н.,

Государственный институт повышения кадров и переподготовки кадров
таможенных органов Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

AnanievaVN@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Таможенная деятельность является институционально сложным экономическим феноменом, где происходит столкновение и согласование экономических интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От способов и механизмов этого согласования, от того преимущественная реализация чьих экономических интересов детерминирует деятельность таможенных органов зависит не только эффективность внешнеэкономической деятельности, но и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели. Именно поэтому многие исследователи экономической составляющей деятельности таможенных органов отдают пальму первенства при оценке их эффективности транзакционным издержкам. В результате проведенного исследования установлено, что в отличие от классической трактовки транзакционных издержек для коммерческих организаций как операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение, под транзакционными издержками в таможенной деятельности следует понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Выявлены системные социально-экономические риски, связанные с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. В результате для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов, недостатков существующего хозяйственного законодательства для получения от участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение возникающих у последних проблем при осуществлении тех или иных таможенных процедур, за сокрытие фактов преднамеренного нарушения порядка перемещения товаров через государственную границу, осуществляющих контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т.д. При этом, когда названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, то происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ, деятельность которых может создать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

На основании проведенного анализа существующих подходов к оценке эффективности таможенной деятельности нами было установлено, что ни один из них не позволяет без значительного искажения информации провести названную оценку. Нами предлагается для комплексной оценки экономической эффективности таможенной деятельности использовать количественные и качественные показатели с применением, в случае необходимости, их дифференциации для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названная оценка должна проводиться во взаимосвязке с функциональной ролью таможенных отношений и таможенных органов в экономической системе. При этом, учитывая установленные нами особенности экономической оценки эффективности деятельности таможенных органов и состояние разработанности проблемы необходимо внести изменения в методическое обеспечение анализа и экономической оценки их деятельности.

Сегодня для определения совокупного влияния тех или иных социальных или институциональных ресурсов (в нашем случае таможенной деятельности как социально-институционального феномена) какой-либо группы на экономическое развитие территории, широко используется критерий Калдора-Хикса, который позволяет оценивать результаты с позиции экономической эффективности, через косвенную оценку динамики транзакционных издержек. Согласно критерию, ситуация, при которой увеличение благосостояния одной группы лиц вызывает уменьшение благосостояния остальных