**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ**

**ДОКУМЕНТАЦИЯ**

**ОПОРНЫЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ**

по курсу «Экономическая политика зарубежных стран»

**Лекция 1. Экономическая глобализация конца ХХ – начала ХХI веков**

Исследование проблем глобализации экономики и появление термина «глобализация» связаны с именем американского ученого Т.Левитта, опубликовавшего в 1983 г. книгу «Глобализация рынков. Этим термином автор обозначил объединение, интеграцию рынков отдельных продуктов, изготавливаемых доминирующими в мире ТНК. В настоящее время глобализацию определяют как высшую стадию (ступень, форму) интернационализации хозяйственной жизни. Большинство авторов считает, что глобализация экономики есть одновременно и достигнутая (высшая) стадия интернационализации хозяйственной жизни, то есть нечто уже сложившееся, и продолжающийся процесс. Глобализация экономики с количественной точки зрения означает, что темпы международного обмена товарами опережают динамику роста производства; с качественной == что нарастающая интернационализация проявляется в усилении взаимосвязей и взаимозависимостей между национальными хозяйствами. Экономическая глобализация в отличие от интернационализации означает формирование единых «правил игры», которые (правила) устанавливаются международными экономическими структурами.

К сущностным чертам глобализации можно отнести:

1) Установление единых принципов рыночного хозяйства в глобальной экономической системе.

2) Международная гармонизация технологических, статистических, бухгалтерских, финансовых, экологический и др. стандартов.

3) Возрастающая роль в мировом хозяйстве транснациональных корпораций. Именно ТНК, особенно те, которые занимают господствующие позиции в высокотехнологичных отраслях, определяют лицо современной глобальной экономики. Доминирование транснационального капитала еще более отчетливо выражено в банковской сфере.

4) Формирование и функционирование на основе транснационализации капитала глобальных производственно-сбытовых кластеров. Внутри этих кластеров разграничительные линии проходят не по национально-государственным границам, а по границам между ТНК и образуемыми ими международными стратегическими альянсами.

5) Ведущая роль мирохозяйственных отношений по сравнению с внутриэкономическими.

6) Информационно-телекоммуникационная революция позволила обеспечить новый, качественно более высокий уровень взаимосвязи национальных хозяйств. В этой связи директор института проблем глобализации М.Делягин определяет суть глобализации как «… процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на основе новых преимущественно компьютерных технологий».

7) Усиление глобальной регулирующей роли международных экономических и финансовых организаций (МВФ, МБРР, ВТО и др.).

8) Расширение и углубление интеграционных связей между всеми важнейшими регионами мирового хозяйства (ЕС, БРИКС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР и др.

 Глобализация экономики – достаточно противоречивое явление. С одной стороны, она способствует повышению эффективности мирового хозяйства, ускорению научно-технического, экономического и социального прогресса человечества. С другой стороны, усиление экономической глобализации нередко ущемляет интересы широких слоев населения во всем мире и целых стран, не входящих в известный «клуб» развитых стран «золотого миллиарда».

Нынешнюю модель глобализации экономики называют неолиберальной, что означает либерализацию основных сфер международных экономических отношений, способствующую резкой активизации конкурентных сил. Это благоприятствует наиболее конкурентоспособным «игрокам» на мировой арене. В качестве таковых следует назвать, прежде всего, США и их ближайших партнеров из числа развитых стран.

В качестве негативных последствий углубляющейся глобализации следует назвать следующие:

1) Глобализация стала питательной средой для резкого ускорения распространения трансграничной преступности.

2) Быстрое перенесение экономических сбоев и финансовых кризисов из одних стран в другие, придание им глобального характера. В особой мере это относится к миграции краткосрочных спекулятивных капиталов на финансовых рынках. При этом заметен отрыв динамики изменения стоимости фиктивного капитала, представленного в ценных бумагах, от производства мирового валового продукта. Автономное движение фиктивного капитала в глобализированной мировой экономике стало важнейшим фактором зарождения мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.

3) Процессы глобализации способствуют усилению зависимости национальных государств от «своих» и иностранных ТНК. Крупнейшие ТНК, функционирующие как автономные субъекты, определяют стратегию и тактику своего поведения независимо от правящих в своих странах правящих элит. Это означает, что складывается растущее противоречие между глобализацией и национальным суверенитетом многих государств.

4) Глобализация заметно ослабила традиционные национальные системы государственного регулирования экономики. И это в то время, когда далеко не сложилась система наднациональных регулирующих структур.

Роль наднационального механизма регулирования многие авторы в свое время отводили «большой восьмерке», а затем – «большой двадцатке». «Большая восьмерка» этих надежд не оправдала. Исправит ли положение «большая двадцатка» -- покажет ближайшее будущее.

5) Противоречие между экономической глобализацией как объективным процессом с его преимущественно позитивными эффектами и

нынешней моделью политики глобализации. Как было отмечено, нынешняя модель экономической глобализации, реализуемая главным образом в собственных интересах странами «золотого миллиарда» во главе с США, нацелена на получение наибольших выгод из ускоренного развития мировой экономики для высокоразвитых государств без достаточного учета интересов прочих стран. Со знаком «плюс» участвуют в экономической глобализации многие новые индустриальные страны, например, такие страны БРИКС, как Китай, Индия, Бразилия, сумевшие на базе успешного проведения внутренних социально-экономических реформ поэтапно повысить степень открытости своих экономик и найти свои ниши в структуре мировой экономики.

В то же время обнаружились трудности приспособления к вызовам глобализации для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В силу этого названные страны вынуждены принимать правила игры, устанавливаемые сильными участниками мирового хозяйства. Обострилась проблема бедности. По данным Всемирного банка, 2,6 млрд. человек на Земле живут за порогом бедности, то есть менее чем на 2 долл. в день. Именно поэтому в последние годы во многих странах получило широкое распространение движение антиглобалистов, отвергающих глобализацию как таковую.

Нынешний этап глобализации связан с униполярной системой мироустройства, сложившегося после распада СССР и характеризующейся доминированием одной сверхдержавы в лице США. Учитывая то, что Соединенные Штаты обладают колоссальным превосходством над любым другим государством в экономической, военной и политической сферах, многие их действия по своей сути являются глобальными с точки зрения воздействия на мировую экономику и политику.

Будучи единственной сверхдержавой, США в реализации своей внешней политики довольно часто отдают предпочтение силовым методам. В принятой в 2002 г. «Стратегии национальной безопасности» США зарезервировали за собой право применения военной силы в отношении тех стран, действия которых, по мнению американского правительства, представляют угрозу для национальной безопасности Соединенных Штатов..

Стремление к единоличному лидерству проявилось в усилиях США навязать миру американскую модель глобализации. Как отмечает известный американский экономист и политолог профессор Л.Туроу, «сложившаяся ситуация в мире формирует у большинства американцев устойчивое мнение, что будущая глобальная экономика станет увеличенной в масштабах американской экономикой».

Современный мировой экономический порядок, в интерпретации Белого дома, предопределяемый политикой МВФ и других международных организаций, действующих под эгидой США, получил название Вашингтонского консенсуса. В его основе лежит замена кейнсианской модели государственного регулирования экономики неолиберальной монетаристской моделью, в соответствии с которой экономически развитые страны получают явные преимущества перед развивающимися странами. В соответствии с этим документом экономическая помощь развивающимся странам может быть оказана лишь при условии добровольного открытия последними своих национальных экономик для транснационального капитала и снижения регулирующей роли государственных институтов в экономическом развитии.

То, что от глобализации больше всего выиграли США, не подлежит сомнению. Именно благодаря глобализации США до сих пор справляются с огромным внешним долгом. Только глобализация позволяет США без особых экономических катаклизмов жить с таким долгом, избегая дефолта и сохраняя за долларом роль ключевой и наиболее популярной валюты в мировом хозяйстве.

Вопрос о воздействии именно экономической глобализации на распределение доходов в мире между различными группами стран, прежде всего между развитыми и развивающимися, является спорным. Эксперты Проекта развития ООН (ПРООН) и Конференции ООН по торговле и развитию – организаций, призванных отстаивать интересы развивающихся стран, -- утверждают, что в условиях глобализации экономики в мире происходит дивергенция (то есть усиление дифференциации) доходов между богатыми и бедными странами в пользу первых при общем увеличении численности и удельного веса беднейшей (то есть живущей менее чем на 1 долл. в день) части населения Земли.

В то же время ряд видных ученых (из российских – Ю.Шишков) доказывают обратное. По их мнению, глобализация ведет к конвергенции (то есть к ослаблению расслоения) доходов между Севером и Югом и к сокращению численности и удельного веса беднейших слоев населения. Научный спор о мировом распределении доходов в условиях экономической глобализации, видимо, разрешит время: «возраст» глобализации еще слишком мал, чтобы иметь достаточно данных в пользу той или иной позиции.

Практически все исследователи проблем глобализации, как правило, сходятся в том, что экономическая глобализация усиливает расслоение внутри самих развивающихся, особенно беднейших, стран. По данным Всемирного банка, в большинстве развивающихся стран и стран с переходной экономикой внутристрановая дифференциация усиливается.

Сказанное о глобальном распределении доходов еще в большей мере относится к проблематике научно-технологической глобализации. Конечно, ее плоды прямо или косвенно используются всем человечеством. Это позитивный результат глобализации. Однако в первую очередь они служат интересам ТНК и стран «золотого миллиарда».

В этой связи представляет интерес одна из работ известного американского экономиста, специалиста по проблемам экономического развития, кстати, бывшего советника правительства России, Джефри Сакса. Сакс делит современный мир на три категории по технологическому уровню. Вот что он пишет: «Около 15 % населения планеты, живущих на небольшой территории (так называемый «золотой миллиард»), практически полностью обеспечивает развитие науки, техники, новых форм производства. Примерно половина населения Земли не создает новых технологий, но в состоянии использовать достижения лидеров, адаптируя их по-своему. Оставшаяся треть мирового населения, более 2 млрд. человек, не может ни изобретать, ни использовать чужие изобретения. Технологически она отрезана от остального мира и брошена на произвол судьбы».

В таком незавидном положении пребывают прежде всего народы стран, относимых ООН к категории беднейших (их около 50). Большинство из них расположено в Африке.

Следует отметить, что большинство исследователей проблем экономической глобализации положительно оценивают ее роль в мировом развитии. В то же время некоторые исследователи считают, что глобализация как таковая исчерпала себя. Их основной тезис заключается в том, что в условиях мировой экономической рецессии многие страны попытались решать свои проблемы посредством принятия более или менее обособленных национальных антикризисных программ. Эти программы предусматривали, как правило, протекционистский инструментарий. Правда, на одном из последних саммитов «большой двадцатки» стороны взяли на себя обязательства воздерживаться от введения новых протекционистских барьеров в международной торговле и других сферах международных экономических отношений.

Эффективное функционирование мировой экономики невозможно без установления такого мирового экономического порядка, который бы способствовал устойчивому развитию всех стран мирового сообщества. Под международным порядком следует понимать схему регулирования межгосударственных отношений. К сущностным характеристикам мирового экономического порядка можно отнести: механизм регулирования мировой экономики; правила, которые управляют системой мировой экономики и поддерживают ее в состоянии стабильности и целостности; режим как набор принципов, норм, правил и процедур; институты, регулирующие международные экономические отношения; система принятия решений субъектами высшего уровня власти.

**Лекция 2. Глобальные изменения в финансовой сфере мировой экономики**

Начиная с последней четверти ХХ века в мировой экономике начался масштабный сдвиг в интернационализации финансовой сферы. Еще в начале 1960-х годов Р.Манделл и М.Флеминг подметили интересный факт: скорость потоков капитала намного больше скорости торговых потоков. Международные инвесторы получили гораздо более широкие возможности использовать для получения прибыли разницу в процентных ставках в различных странах. Многие финансовые операции оторвались от своей исходной материальной базы и стали развиваться по собственным законам, во многом опережая развитие национальных и мировых рынков. Причина такого опережения состоит в том, что международная миграция капитала позволяет его владельцам увеличивать доходы гораздо проще и быстрее, чем международная торговля. По экспертным оценкам, ежедневные операции на мировых валютных, кредитных и финансовых рынках в 50 раз превышают по стоимости сделки в мировой товарной торговле.

Операции на международных рынках капитала сопряжены с валютными и процентными рисками, колебаниями цен товаров или акций, невозвратом предоставленных кредитов и т.п. Поэтому с начала 80-х годов ХХ века стал формироваться специфический международный рынок, на котором происходила торговля финансовыми рисками – рынок деривативов. то есть видов ценных бумаг или обязательств, являющихся производными от других ценных бумаг. Они открывают широкие возможности для спекуляций на изменении курсов валют, акций и других видов финансовых активов.

Рынок деривативов отличается от рынка обычных ценных бумаг высокой степенью рисков и непредсказуемостью. Трансакции с деривативами не регламентируются правовыми нормами, что представляет серьезную опасность для мировой финансовой системы.

Важным сегментом мировой финансовой сферы является валютный рынок, где совершаются страховые и чисто спекулятивные операции с валютами разных стран. Так как рыночные курсы национальных валют постоянно колеблются, такие сделки на валютных биржах происходят практически круглосуточно.

В итоге сфера финансов стала доминировать над остальными сферами мировой экономики. Постоянные изменения в этой сфере оказывают все большее влияние на национальные экономики. И бизнес, и правительства постоянно следят за движением котировок на крупнейших мировых биржах и в зависимости от складывающейся там ситуации принимают оперативные решения.

Однако принятие таких решений становится все более сложным делом, поскольку в регулировании национальных финансов часто возникают большие нестыковки. Еще в 1962 г. М.Флеминг, будучи сотрудником МВФ, опубликовал статью, в которой показал, что ни одна открытая экономика не может одновременно осуществлять, во-первых, независимую денежную политику; во-вторых, сохранять фиксированный валютный курс; в-третьих, допускать свободу международной миграции капитала. Эта проблема в экономической литературе получила название «невозможное триединство».

Так как почти любая национальная экономика тесно связана с внешним миром, каждое правительство оказывается перед непростым выбором между независимой кредитно-денежной политикой внутри страны и потребностью открывать национальную экономику для внешних связей. Но ни одна страна не может одновременно иметь фиксированный валютный курс, сохранять открытость национальной экономики и в то же время поводить достаточно независимую денежно-кредитную политику. Это означает, что одним из трех предпочтений финансово-экономической политики неизбежно приходится жертвовать.

С этой головоломкой многие правительства сталкивались давно. Но в последние десятилетия, учитывая растущую финансовую открытость национальных экономик, ее решение приобрело особое значение.

Известно, что независимая денежная политика является важнейшим условием сдерживания темпов инфляции, регулирования кредитной экспансии, поддержания экономической и социальной стабильности. Однако обеспечить такую независимость крайне трудно, поскольку деньги опосредуют все финансовые операции как внутри страны, так и за ее пределами. А это неизбежно способствует взаимодействию национальной валюты с валютами других стран.

В экономической литературе особо подчеркивается, что реальный обменный курс валюты объективно определяется уровнем технико-экономического развития страны, а точнее – средним уровнем производительности труда. У стран с высокой производительностью труда в производстве торгуемых товаров обменный курс обычно выше, чем у стран с низкой производительностью. По мере повышения производительности труда, а следовательно, по мере роста ВВП на душу населения, реальный курс валюты повышается. Причины этой закономерности были объяснены американскими экономистами Б.Балассой и П.Самуэльсоном. Реальный курс зависит также от удельного века торгуемых товаров в национальной экономке: чем он больше, тем выше (при прочих равных условиях) курс валюты.

Поэтому у индустриальных и постиндустриальных стран реальный курс валюты, как правило, завышен по сравнению с равновесным обменным курсом, а у развивающихся и переходных – занижен. И это весьма серьезная проблема, так как от соотношения их валютных курсов зависит международная конкурентоспособность товаров и услуг различных стран.

Если реальный курс валюты одной страны занижен по отношению к реальному курсу другой, то экспорт товаров и услуг первой из них на рынок второй обретает дополнительную ценовую конкурентоспособность. И наоборот. Поэтому занижение обменного курса национальной валюты является не менее эффективным торговым барьером, чем таможенные тарифы и импортные квоты.

Устойчивый курс снижает валютные риски и способствует притоку в страну прямых и портфельных инвестиций. И наоборот, с наступлением депрессии возрастает неустойчивость курса валюты и начинается активное бегство капитала за границу.

Такая ситуация породила немало поблеем в сфере международной торговли. После провала Бреттон-Вудского золотодевизного стандарта манипулирование обменным курсом стало использоваться как инструмент протекционизма и, наоборот, как средство поощрения экспортной экспансии. Активное регулирование курсов национальных валют правительствами и центральными банками стало нормой. При этом в зависимости от обстоятельств используются шесть вариантов валютных режимов – от жесткой привязки к какой-либо конкретной устойчивой валюте или «корзине» валют до полностью свободного плавания.

Разнобой валютный курсов для экономики крайне нежелателен. Их нестабильность расшатывает ценовую ситуацию. Девальвация национальной валюты сопровождается повышением импортных цен и тем самым подталкивает рост инфляции на внутреннем рынке. Неустойчивость обменных курсов повышает валютные риски для бизнеса. Это влечет за собой повышение процентных ставок по кредитам, удорожание инвестиционных проектов, а значит, рост цен производителей и розничных цен.

Избавиться от всех этих неприятностей можно либо создав прочную связку курсов валют основных стран-экономических партнеров, не допускающую их колебаний по отношению друг к другу, либо заменив их национальные валюты единой для них всех валютой.

По мере роста финансовой открытости противоборство между независимой денежной политикой и фиксированным обменным курсом национальной валюты все более обостряется. Какой здесь выход? Исходя из того, что глобализация проявляет явную тенденцию к нарастанию, ситуация должна складываться в пользу все более тесной привязки обменных курсов национальных валют к тому или иному «якорю». Пока же большинство стран выбирает режим регулируемых курсов. Манипулирование курсом валюты особенно усилилось после финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов.

Известно, что Китай является крупным рынком сбыта для многих развивающихся стран, его торговые партнеры стремятся не позволять курсам своих валют расти быстрее курса юаня. «Большинство развивающихся стран, -- пишет американский экономист Н.Рубини, -- сегодня обеспокоены потенциальным ростом своих валют, который уничтожит их конкурентоспособность против Китая».

Такой же эффект оказывает валютная политика Вашингтона, стремящегося обесценить доллар. Одна из китайских газет пишет: «Безудержное обесценение американского доллара уже стало причиной девальвации национальных валют разных стран».

Разрастающаяся валютная война ставит мир на грань торговой войны. Первые раскаты такой войны уже послышались в отношениях между США и Китаем. Американский экспорт в Китай в 2010 г. составил 100 млрд. долл., тогда как китайский экспорт в США достиг 280 млрд. долл. Такой дисбаланс обусловливает устойчивый дефицит США в торговле с Китаем. Это создает немалые проблемы для американской экономики, обремененной громадным дефицитом торгового баланса и внешним долгом.

Возмущенные валютной политикой Пекина американские законодатели в конце 2011 г. даже рассмотрели законопроект о совершенствовании мониторинга валютных курсов, направленный против стран, искусственно занижающих курс своих валют для поддержки экспорта. В воздухе запахло крупномасштабной американо-китайской торговой войной, чреватой тяжелыми последствиями для всей мировой экономики.

Это заставило руководителей ведущих государств срочно заняться вопросами реформирования мировой валютной системы. Так, председатель Центрального банка Китая опубликовал заявление о необходимости такой реформы. Основой реорганизации мировой валютной системы, по его мнению, должна стать замена доллара как мировой резервной валюты другой валютой, уже существующей в рамках МВФ, -- СДР. Эта идея получила поддержку со стороны ряда государств, в том числе России. Однако она рассматривается как задача на перспективу.

Что касается реальной ситуации, то сегодня по существу сложилась мировая валютная система, в которой превалируют не фиксированные и не свободно плавающие курсы, а промежуточные режимы с разной степенью привязки к тому иному «якорю». Это представляет собой некий компромисс между свободной национальной денежной политики и фиксированным обменным курсом.

Каковы перспективы доллара как мировой валюты? В 2000-е годы отчетливо проявилась тенденция к постепенному, но неуклонному снижению доли доллара в мировых валютных показателях. В противоположном направлении менялась доля главного конкурента доллара – евро. Эксперты полагают, что в обозримой перспективе суммарное значение двух ведущих мировых валют – доллара и евро – сохранится.

Необходимость коренной модернизации в финансово-экономической сфере осознана и в ООН. В свое время там была создана комиссия по анализу современного состояния мировой экономики. Комиссию возглавил нобелевский лауреат по экономике профессор Джозеф Стиглиц. Комиссии было поручено, во-первых, осуществить анализ причин возникновения такого масштабного кризиса; во-вторых, разработать меры с целью предотвращения такого рода потрясений в будущем. Комиссия подготовила глубокий аналитический доклад с обширными обоснованными рекомендациями как для ООН в целом, так и для национальных правительств.

Основное в докладе – это идея о том, что вся мировая экономическая политика, которая проводилась под необычайно жестким давлением МВФ, оказалась ошибочной. Так называемый Вашингтонский консенсус, на котором базировалась экономическая политика западных стран, привел к современному состоянию экономики стран, которые руководствовались догматическими идеями всесилия рынка и необходимости сокращения регулирующей роли государства. В Докладе обосновывался вывод о том, что оказалась в кризисе теория и методология глобальной экономической политики, проводимой в посткейнсианский период (с конца 1970-х годов).Она в конечном счете имела один ключевой отрицательный эффект – непрерывное сокращение государственного регулирования во всех сферах экономической деятельности, особенно в сфере банковских и иных финансовых институтов.

В июне 2009 г. ООН приняла экстраординарное официальное Заявление о мировом финансово-экономическом кризисе, за которое проголосовали все 192 государства – члены ООН. Рекомендации, содержащиеся в нем, охватывают широкий спектр: от краткосрочных мер по смягчению последствий кризиса до до глубоких структурных перемен по реформированию всей системы управления экономикой и финансами.

Дж.Стиглиц отмечает, что большого прогресса в преодолении последствий кризиса не достигнуто. Одна из причин этого – мощное сопротивление лоббистских сил в развитых странах, которым выгоды идеи «Вашингтонского консенсуса». В Докладе подчеркивается необходимость участия всего международного сообщества в разработке новой глобальной экономической политики.

**Лекция 3. Экономическая политика США**

Для США присуща в целом либеральная модель государственного регулирования экономической деятельности субъектов рынка. Государственный сектор в экономике незначителен по сравнению с другими странами. Тем не менее, когда экономика страны оказывается под угрозой спада, а тем более – кризиса, правительство активно применяет ряд антикризисных мероприятий.

В послекризисные 2009-2010 гг. усилия правительства были направлены на расширение потребительского спроса и смягчение кредитной политики. Были разработаны масштабные государственные антикризисные программы, нашедшие законодательное выражение в законе «О восстановлении и реинвестировании американской экономики». В соответствии с этим законом 228 млрд. долл. было направлено на поддержку малого бизнеса и на налоговые льготы, стимулирующие потребление товаров и услуг.

Важным направлением в деятельности президента Обамы были реформы здравоохранения и образования. Преодолев огромное сопротивление со стороны консерваторов, президент смог выполнить свое предвыборное обещание – ввести всеобщее медицинское страхование. До этого 47 млн. американцев не имели медицинской страховки. Под влиянием технического прогресса и роста требований к качеству трудовых ресурсов средний уровень образования в США с 1900 по 2010 гг. увеличился на 6,2 года и достиг 13,5 лет обучения.

С конца 2009 г. экономика страны вступила в период постепенного посткризисного оживления. Вместе с тем состояние экономики демонстрирует весьма противоречивую картину практически всех макроэкономических показателей. Начиная с конца 2009 г. ВВП США обнаруживает тенденцию к росту, хотя и неустойчивую. Высокими остаются уровень безработицы и бюджетного дефицита. Растет государственный долг.

Кризис усилил продолжающуюся дискуссию о роли США в качестве ведущего международного финансового центра и о роли доллара как основной резервной и расчетной валюты мирового хозяйства. Между тем позиции доллара даже после кризиса остаются довольно прочными. Так, удельный вес доллара в международных расчетах составляет порядка 85 %.

Одним из наиболее значимых конкурентных преимуществ США, оказывающих влияние на позиции страны в долговременной перспективе, является уровень научно-технического развития. На долю США приходится треть мировых расходов на научные исследования. Лидируют США и по доле расходов в ВВП на образование (более 7 % ВВП). США по-прежнему остаются одним из ведущих экспортеров и крупнейшим импортером мира.

Кризис 2008-2009 гг. показал, что система регулирования финансовых рынков в США нуждается в серьезном реформировании. В 2010 г. Сенат одобрил проект финансовой реформы, который стал законом «О восстановлении финансовой стабильности». В соответствии с этим законом был создан «Совет по контролю за предоставлением финансовых услуг», призванный выявлять финансовые компании и банки, чья деятельность может стать угрозой финансовой стабильности США. В рамках реформы создавался специальный фонд на случай возникновения финансовых кризисов. Федеральная резервная система США осуществляет надзор над крупнейшими банками и банковскими группами с финансовыми активами, превышающими 50 млрд. долл. Бала создана также «Комиссия по ценным бумагам и биржам», призванная оценивать риски, возникающие при эмиссии различных производных ценных бумаг.

Однако бюджетный дефицит и государственный долг продолжают расти. В 2014 г. государственный долг Соединенных Штатов составил 17,3 трлн. долл. Предполагается, что уже к 2020 г. госдолг США достигнет 90 % ВВП. Необходимость финансирования государственного долга будет сдерживать национальные и зарубежные инвестиции в экономику США, что может понизить темпы экономического роста.

Чтобы решить возникшие проблемы, администрация президента называет три важнейших фактора. Советники президента полагают, что основной движущей силой американской экономики является основной капитал в виде машин, оборудования, компьютеров, средств программного обеспечения. Вторым важным фактором экономического роста называют рост знаний и производственных навыков, которыми обладает каждый средний рабочий, занятый в американской экономике. Фактически речь идет о росте инвестиций в человеческий капитал. В одном из выступлений Обамы прозвучали слова о том, чтобы не меньше 60 % рабочей силы США имели высшее образование. Третьим фактором экономического роста называют научно-технический прогресс. Однако в последние десятилетия Соединенные Штаты отстают от других стран по масштабам инвестиций как в традиционную инфраструктуру, так и в современные информационные сети.

Американская инновационная система основывается на солидной государственной поддержке университетов и независимых исследователей, способных осуществить серьезные научные прорывы. Государство предоставляет корпорациям, осуществляемым НИОКР, различные налоговые стимулы, выделяет им льготные государственные займы, предоставляет кредитные гарантии по инновационным проектам.

Важное место в системе государственного стимулирования инноваций играет эффективная защита интеллектуальной собственности, патентных и авторских прав. В аппарате президента появилась новая должность – координатор по защите интеллектуальной собственности нации.

Ситуация, сложившаяся в последние годы в американской экономике, предполагает пересмотр существующей экономической политики невмешательства государства в рыночные механизмы. В свое время правительством был предложен пакет мер по преодолению последствий экономического кризиса. Было выделено 700 млрд. долл. из государственного бюджета для выкупа неликвидных активов.

Внешнеэкономическая политика осуществляется как через механизм деятельности ТНК, так и путем активного участия США в деятельности международных организаций. В частности, США постоянно осуществляют политику открытой торговли с целью доступа своих товаров на международные рынки. Вместе с тем они, вопреки принципам названной политики, вводят протекционистские барьеры для ограничения внутреннего рынка от товаров конкурентов.

Большинство экспортных соглашений в США осуществляется без особого разрешения со стороны правительства. Тем не менее в некоторых случаях необходимо иметь разрешение на экспорт в форме лицензирования. Это относится к ситуациям, связанным с национальной безопасностью, внешней политикой, нераспространением ядерного оружия и других товаров стратегического назначения. США жестко ограничивают экспорт в некоторые страны вплоть до установления эмбарго. В страны, против которых США вводят торговые санкции, американские компании могут экспортировать лишь продовольствие, медикаменты и медицинское оборудование.

Важное место в деятельности администрации занимает научно-технологическая политика. Она формируется органами законодательной исполнительной власти при участии ученых, представителей университетов и других научных структур. На долю США приходится 31,4 % мировых расходов на науку. Примерно 30 % всех национальных расходов на науку поступает из федерального бюджета. Некоторая их часть поступает напрямую исполнителям по специальному распоряжению Конгресса, но основная масса средств бюджета, направляемых на исследования и разработки, распределяется на конкурсной основе посредством системы федеральных контрактов и грантов.

Бизнес направляет свои средства главным образом в собственные лаборатории и лишь около 2 % своих средств инвестируют в университеты. Главным инструментом научной политики является федеральный бюджет, в котором утверждаются крупнейшие бюджетные программы НИОКР по отдельным направлениям. Помощник президента США по науке и технике поддерживает постоянные связи с национальными академиями наук, а также с научными кругами в университетах и бизнесе через систему советов по отдельным направлениям научно-технической политики. Ведущую роль в системе советов играет «Национальный совет по науке и технике».

Что касается бюджетной политики, то здесь высшим органом ее реализации является «Административно-бюджетное управление». Через проектирование бюджета контролируется уровень государственного административного управления в федеральных органах власти. Министерство финансов США (Казначейство), помимо участия в разработке бюджетной и финансовой политики, занимается исполнением федерального бюджета. Министерство исполняет и расходную часть бюджета: обеспечивает финансирование федеральных расходов по позициям и в размерах, утвержденных Конгрессом. Кроме того, Министерство финансов производит обслуживание государственного долга США, выпускает в обращение часть денежной наличности – мелкие бумажные деньги и монеты. Контроль над исполнением бюджета осуществляет «Главное контрольно-финансовое управление».

Согласно неолиберальным концепциям экономического развития, эффективность государственных расходов и их влияние на национальную экономику обратно пропорциональна доле ВВП, перераспределяемой через госбюджет. Предполагается, что чем большая часть экономики отдается в распоряжение рынка, тем успешнее результаты хозяйствования. В современной американской экономической литературе налоги определяются как «главный инструмент социальной и экономической политики». Так как налоги являются основным источником последующих государственных расходов, то эта формула распространяется и на весь бюджет.

Большое внимание правительство США уделяет малому бизнесу. Соединенные Штаты являются страной с одним из самых высоких уровней предпринимательской активности в мире. Считают, что до одной трети экономического роста в стране обеспечивается за счет малого бизнеса. Американская статистика гласит, что около 10 % взрослого населения США активно пытаются создать свой бизнес. Для поддержки инновационных идей малого бизнеса действует так называемая «Программа инновационных исследований малого бизнеса».

Высокому уровню развития предпринимательства в США способствует развитая инфраструктура деловых услуг – юристы, бухгалтеры, юрисконсульты, финансовые эксперты, специализирующиеся на предпринимательстве. Американское общество очень благосклонно относится к предпринимательству как к самостоятельному и достаточно престижному виду социальной деятельности. В США сложилась развитая иерархия институтов, участвующих в предоставлении финансовых ресурсов предпринимателям. Традиционно основным источником этих средств являются банки. Широко применяется венчурное финансирование. На федеральном уровне государственная поддержка предпринимательства осуществляется специализированным независимом агенством – «Администрацией по делам малого бизнеса США

Регулирование экспорта в США осуществляется в соответствии с «Законом о контроле над экспортом. Действует ряд программ государственного кредитования экспорта. В системе кредитования экспорта центральное место занимает Экспортно-импортный банк. В последние два десятилетия во внешнеторговой политике США наблюдается одна особенность. Основное внимание правительства смещается с регулирования импорта на вопросы, касающиеся обеспечения беспрепятственного доступа американских товаров и услуг на рынки других стран. Речь идет не только об установлении торговых барьеров на пути американского экспорта, но также о воздействии на экономическую политику других стран, если эта политика препятствует торговой экспансии США и задевает интересы американских компаний, работающих за рубежом.

США продолжают оставаться весьма зависимыми от импорта от зарубежных источников энергетического сырья, прежде всего углеводородов. В 2012 г. доля импортируемой нефти составила 40 % общего объема внутреннего потребления. Это существенное изменение с тем, что было еще лет десять назад, когда эта доля составляла 60 %. Стоит отметить и то, что значительный объем нефти поступает из стран, не вполне дружественных по отношению к США.

Одно из центральных мест во внешней торговле США занимает Евросоюз. Еще в конце 1990 г. была принята «Декларация отношений США и Европейского союза», основные положения которой сводятся к либерализации взаимной торговли, усилении ее прозрачности и соблюдении правил ВТО.

В течение нескольких послевоенных десятилетий в США господствовало убеждение в том, что послевоенная Европа должна развиваться чуть ли не американскому образцу. В политическом сообществе США произошел раскол по вопросу «Какая Европа нужно США?» Демократы полагали, что сотрудничество с Евросоюзом надо строить на принципе равенства сторон и западноевропейскую интеграцию следует всячески поддерживать. Республиканцы больше склонялись к тому, чтобы рассматривать Европу как политического и экономического конкурента. Они утверждали, что структурно целостная Европа как результат интеграции не отвечает национальным интересам США.

В илу названных причин в США была разработана так называемая «стратегия избирательного партнерства», в соответствии с которой США будут выстраивать двусторонние отношения с наиболее лояльными странами Евросоюза, такими, например, как Великобритания, Дания, Польша, Румыния.

Имеет место в США и третье направление, сторонники которого убеждены, что политика СШША по отношению к ЕС должна строиться таким образом, чтобы не допустить некоего союза ЕС с такими странами, как Китай, Индия или Россия.

США обеспокоены растущим влиянием Евросоюза в мировой политике и экономике и усматривают в нем потенциального конкурента в решении глобальных вопросов. Особенно тревожит США усиление в Евросоюзе наднациональных регулирующих структур. Политики США обеспокоены тем, что все большую часть вопросов, касающихся двусторонних отношений, приходится согласовывать прежде всего с Брюсселем, а потом уже с национальными правительствами.

Евросоюз выступает за плюралистический миропорядок, в котором США были бы уравновешены такими державами, как страны ЕС, Россия, Китай, Индия. По мнению ряда аналитиков, уже теперь заметны черты новой расстановки сил в мире.

Кризис 2008-2009 гг. вызвал активные дискуссии о перспективах американской экономической модели, о политике, проводимой Белым домом. Докризисный уровень ВВП был превзойден лишь в 2011 г. Темпы роста ВВП в последующий период оживления и подъема были достаточно скромными: 2010 г. – 2,4 %; 2011 г. – 2 %; 2012 г. – 1,95 %; 2013 г. – 1,9 %.

**Лекция 4. Экономическая политика Европейского союза**

В последнее время структура экономики Европейского союза существенно изменилась, значительно возрос удельный вес сферы услуг, а доля промышленности снизилась, что объясняется прежде всего ростом производительности труда в промышленных отраслях.

С начала текущего столетия промышленность Евросоюза создает почти 20 % ВВП всего региона. В ней занято почти 30 млн. человек. 80 % совокупных расходов на НИОКР приходится на сферу промышленности. Продукция промышленного производства обеспечивает 75 % экспорта ЕС. Рост промышленного производства обеспечивается в основном за счет роста инвестиций в основные фонды, повышения квалификации рабочей силы, занятой в этой сфере.

В документах Европейской комиссии подчеркивается, что структура промышленной политики ЕС в себя включает: региональную политику по созданию региональных инновационных систем; инновационную политику; политику информационного общества, стимулирующую развитие, внедрение и использование информационных технологий; образовательную политику, включающую в себя повышение уровня квалификации занятых в производстве, установление тесного партнерства между образованием и бизнесом; торговую политику, предполагающую увеличение присутствия европейских экспортеров на стратегических внешних рынках путем снятия всевозможных барьеров. Важнейшими отраслями в экономике ЕС являются сталелитейная, химическая, телекоммуникационная, сфера биотехнологий.

Реализация промышленной политики ЕС существенно обострилась в связи с вступлением в его состав стран Восточной Европы, конкурентность ряда предприятий которых была довольно низка.

Важное место в экономике ЕС занимают малые и средние предприятия. По сравнению с крупными компаниями малые предприятия внедряют в 17 раз больше нововведений на один доллар затрат, чем крупные компании. В экспортное производство вовлечено более 20 % малых и средних предприятий.

При некоторых страновых различиях в механизме регулирования малого бизнеса в странах Евросоюза можно выделить ряд типичных черт. Их суть: развитая институциональная инфраструктура поддержки и развития малого бизнеса; наличие во всех европейских странах законов о государственной поддержке малого бизнеса; упрощение процедуры регистрации новых малых предприятий и снятие административных барьеров; государственное содействие доступу малых и средних предприятий к финансовым ресурсам.

Следует назвать и такие меры государства по поддержке малого предпринимательства, как политика ускоренной амортизации, система налоговых льгот. Поддержку предпринимательству оказывает государственная система страхования экспортных операций, система государственных заказов.

Помимо национальных программ содействия малому предпринимательству в странах ЕС действует наднациональная система поддержки малых и средних предприятий. Общеевропейская политика в отношении малых и средних предприятий была впервые определена в опубликованной в 1993 г. «Белой книге», где малый бизнес рассматривался как гарантия сохранения высокого уровня занятости, источник конкурентных отношений. Другим важным документам стала «Европейская хартия для малых предприятий», в котором был признан огромный потенциал этих субъектов хозяйствования.

В области регулирования малого бизнеса важная роль принадлежит Комиссии Евросоюза, при которой был создан «Комитет по упрощению процедур в сфере предпринимательства и организована сеть информационных предпринимательских центров. Такая система позволяет определить единые нормы и требования, регулирующие деятельность малых предприятий на территории ЕС.

Еще в 1970 г. в ЕС была установлена структура системы собственных финансовых ресурсов, которую можно принять за основу налоговой системы Евросоюза. Она в себя включала сельскохозяйственные налоги; таможенные пошлины; процентные отчисления от НДС, собираемого государствами-членами; подоходный налог с физических лиц, работающих в аппарате ЕС.

Право выбирать приемлемую систему налогообложения оставлено государствам-членам ЕС при условии, что они уважают и соблюдают законодательство ЕС. Наднациональные органы Евросоюза осуществляют свою деятельность по налоговым вопросам только в том случае, если государство-член ЕС не может эффективно решить возникшие проблемы.

Активизация европейской налоговой политики стала особенно заметной, когда страны ЕС перешли к созданию экономического и валютного

союза на базе введения единой валюты. Проводимая в Евросоюзе координация налогов не ставит перед собой задачу создания единой европейской налоговой системы, которая придет на смену национальным налоговым системам. Фактически в ЕС отсутствует однородное налоговое пространство, и это затрудняет функционирование единого внутреннего рынка Евросоюза.

Для Евросоюза важен также вопрос координации налогообложения компаний. Для стран-членов ЕС к началу 21 века была характерна существенная дифференциация национальных режимов налогообложения компаний (разница ставок налогов на прибыль, разные схемы подсчета налогооблагаемой базы). Программа унификации национальных ставок налогов на прибыль компаний в странах ЕС отсутствует, и каждая страна выбирает размер ставки налога на прибыль, руководствуясь собственными интересами.

Бюджет ЕС складывается из таможенных пошлин, взимаемых на внешних границах Евросоюза; единой процентной надбавки к ставке НДС; сельскохозяйственных налогов; подоходного налога с физических лиц, работающих в аппарате ЕС. Основные статьи расходов бюджета: восстановление экономики Союза, пострадавшей в результате кризиса; дальнейшее развитие рыночных отношений; развитие сельских территорий; международная деятельность; административные расходы; проблемы юстиции, безопасности.

Одним из ключевых звеньев экономической интеграции Евросоюза выступает аграрная интеграция. Единая аграрная политика в ЕС проводится с 1962 г. В единой аграрной политике выделяют два направления: поддержка сельскохозяйственных производителей; структурная перестройка отрасли. В качестве основных задач единой аграрной политики были определены: увеличение производства сельскохозяйственной продукции, сокращение зависимости от импорта; создание единого аграрного рынка; сокращение разрыва в доходах сельского и городского населения.

Финансирование аграрных мероприятий осуществляет Европейский фонд ориентации и гарантий сельского хозяйства, который был учрежден в 1964 г. За счет средств фонда покрываются затраты, связанные с вопросами ценообразования внутри ЕС; осуществляется субсидирование сельскохозяйственного экспорта в третьи страны; финансируются мероприятия по улучшению аграрной структуры стран-членов Союза.

 С середины 1964 г. заработал общий рынок сельскохозяйственной продукции. Главным направлением единой аграрной политики является поддержка сельскохозяйственных производителей. Масштабы государственного вмешательства в аграрную экономику стран ЕС гораздо шире, чем в других странах. Программа поддержки сельскохозяйственных производителей в ЕС взяла за образец американский опыт. Главный инструмент – это ценовое регулирование. Благодаря системе государственного регулирования была достигнута самообеспеченность продовольствием.

Механизм поддержки конкурентоспособности европейских сельскохозяйственных продуктов таков. Если цена на определенный продукт превышает цену мирового рынка, то при импорте взимается компенсационный сбор, который поднимает цену до минимального уровня, зафиксированного для этого продукта на территории ЕС. Если же цена мирового ранка выше внутренних цен, вводятся субсидии на импорт. Экспорт, наоборот, облагается налогом, чтобы предотвратить утечку сельскохозяйственной продукции за рубеж. Таким способом поддерживается конкурентоспособность примерно 25 % аграрной продукции.

Расходы на проведение единой сельскохозяйственной политики были достаточно велики. Поэтому было осуществлено несколько реформ по снижению закупочных цен на товары, по которым имелись крупные нереализованные запасы. Евросоюз входит во Всемирную торговую организацию, основным принципом которой является свободная недискриминационная международная торговля. Налицо противоречие с политикой поддержки экспортеров и защита внутреннего рынка.

Между тем в развитии сельского хозяйства ЕС продолжают иметь место определенные противоречия. Во-первых, единая аграрная политика нуждается в большей гибкости, чтобы находить компромиссы между интересами стран-импортеров и стран-экспортеров, между интересами различных групп фермеров. Во-вторых, столь большие расходы на поддержку сельского хозяйства вызывают противоречивую реакцию. С одной стороны, обострились отношения по этому вопросу между странами-«донорами» (Германия, Швеция, Нидерланды, Австрия) и странами-получателями помощи из сельскохозяйственного бюджета ЕС. Первые вносили в казну ЕС гораздо больше средств, чем получали из нее. Экономика же сельского хозяйства второй группы (Франция, Испания, Греция) в большей степени зависела от дотаций из европейского бюджета. С другой стороны, попытки пересмотра действующих правил встречают резкое сопротивление европейских фермеров.

 Проблемой для Евросоюза является также демографическая проблема. Основная масса землевладельцев – люди пожилые, молодежи среди фермеров примерно 7 %.

Противоречия в единой аграрной политике обострялись в связи с вступлением в ЕС новых членов из Восточной Европы. Во-первых, субсидирование восточноевропейских фермеров на равном с западными производителями уровне угрожает стабильности экономики Евросоюза. В то же время отказ от помощи новым членам, на котором настаивали некоторые страны ЕС, ставили под угрозу идею единого рынка. Во-вторых, накануне расширения ЕС на единую аграрную политику приходилась почти половина бюджета ЕС. Поэтому расходы на сельское хозяйство, по существу, определяют финансовые отношения между странами.

Начиная с 1995 г. по линии ГАТТ и ВТО реализуется программа либерализации мировой торговли сельскохозяйственной продукцией, предусматривающая сокращение государственной поддержки производителей, уменьшение субсидирования экспорта, замену всех нетарифных механизмов тарифными. В связи с этими требованиями Еврокомиссия приняла ряд соответствующих решений. Прежде всего, уменьшался объем единовременных субсидий, вводились санкции за загрязнение окружающей среды.

Присоединение к ЕС новых стран Центральной и Восточной Европы создало массу проблем, связанных прежде всего с тем, что уровень развития сельского хозяйства в этих странах был гораздо ниже, чем в ЕС. Большие разногласия между старыми и новыми членами ЕС касались финансирования – новички хотели получать точно такие же суммы, что и старые члены. После длительных дискуссий было решено увеличивать размер субсидий странам-новичкам постепенно.

Большое внимание в Евросоюзе уделяется региональной политике. Значительные различия в заработной плате в разных регионах Союза, различные уровни безработицы и другие факторы способствуют разрушению здоровой конкуренции, консервируют отсталость отдельных регионов.

В основе региональной политики ЕС лежит, по словам самих европейцев, идея сближения. Это понятие означает углубление интеграционных процессов по всем важнейшим направлениям. Для ее реализации созданы так называемые структурные фонды ЕС, куда вошли Европейский социальный фонд, Европейский фонд ориентации и гарантий сельского хозяйства и Европейский фонд регионального развития. Финансовая помощь из этих фондов распределяется по следующим основным направлениям: наименее развитые регионы; регионы со специфическими препятствиями для развития (пограничные регионы ЕС; регионы, переживающие спад и некоторые другие); незащищенные социальные группы (молодежь, длительно безработные, неквалифицированные рабочие); местные и региональные органы управления; страны-кандидаты на членство в ЕС.

Если говорить о перспективах региональной политики ЕС, то следует заметить, что на нее будут влиять следующие процессы: усиление экономической интеграции ЕС и сотрудничества между странами-членами; укрепление монетарного союза в связи с проведением единой денежно-кредитной политики; расширение торгово-экономического сотрудничества с соседними странами; расширение Евросоюза за счет принятия новых стран.

**Лекция 5. Экономическая политика Японии**

Японская модель государственного регулирования основана на убеждении, что именно экспорт – основа экономического роста, что определенные отрасли экономики нужно выделять и поддерживать, потому что именно они могут обеспечить рост экономики, что определенные отрасли экономки нуждаются в защите.

В качестве успешных отраслей выделялись: в 1950-х годах – угольная, в 1960-х – сталелитейная и судостроительная, в 1970-х – полупроводниковая, в 1980-х – компьютерная.

Правительство не пыталось вмешиваться во все отрасли. Вместо этого оно выделяло целевые отрасли, которые мы уже назвали. Чтобы гарантировать Японии передовые позиции в технологическом развитии, в 1970-х годах правительство нацелилось на высокотехнологичные отрасли, которые обещали наиболее высокие прибыли.

Ответственность за выбор направления развития экономики лежала на чиновниках центральных министерств, которые планировали и осуществляли эту политику.

Надо отметить, что не все экономисты придавали одинаковую важность роли правительства в развитии экономики послевоенной экономики. Некоторые из них выделяли в качестве причин быстрого роста японской экономики хорошо образованную рабочую силу, большое число квалифицированных менеджеров, высокий уровень инвестиций и быстрое развитие технологий.

Для того чтобы защитить японские компании от конкуренции импортеров, иностранным фирмам часто закрывался доступ на японский рынок. Либерализация импорта началась лишь в 1964 г., когда Япония решила стать полноправным членом МВФ. Однако и после этого японский рынок никак не мог считаться открытым.

Жесткие ограничения на ПИИ также не позволяли иностранным компаниям проникать на японский рынок. Только в 1970-х годах правительство разрешило создавать совместные предприятия с распределением собственности 50/50. Даже в 1986 г. членами Токийской фондовой биржи стали только шесть иностранных фирм.

Специалисты по планированию понимали, что японские компании были слишком малы, чтобы воспользоваться преимуществами экономии масштаба производства. Поэтому поощрялись слияния фирм. Было также официально разрешено образование картелей. Что касается бюджетной политики, то низкие затраты на оборону позволяли правительству много лет добиваться профицита бюджета. Уровень индивидуальных сбережений граждан был высок, что отчасти объяснялось тем, что гражданам требовалось экономить и откладывать много денег на покупку дома или на пенсию. Конечным результатом этого было обильное предложение дешевого капитала, который корпорации могли инвестировать в свой рост.

Чем объяснить неудачи некоторых отраслей? Во-первых, недостаток талантливых специалистов. Японию часто хвалят за хорошую систему базового образования и большое число хорошо подготовленных инженеров. Однако японские университеты готовят мало специалистов, нужных для неконкурентоспособных отраслей: химии, финансов, программирования и авиационных технологий. Японская система отлично справляется с подготовкой сотрудников широкого профиля, но менее эффективна для подготовки специалистов.

Во-вторых, внутренние отрасли экономики оказывались сильным тормозом для отраслей, ориентированных на внешний рынок.

В-третьих, неудачи происходили в тех секторах и отраслях, где для успеха в конкуренции требовались фундаментальные и прикладные исследования и инновации.

Учеными и другими специалистами при обсуждении японской модели развития экономики чаще всего указываются следующие элементы:

*1) Активное центральное правительство и стабильный аппарат чиновников.* Главными агентами, выполняющими эту роль, являются Министерство международной торговли и промышленности и Министерство финансов. Чиновники министерств обычно выходят в отставку в сравнительно молодом возрасте и затем занимают руководящие посты в других правительственных учреждениях или частных корпорациях.

*2) Определение приоритетных отраслей для ускорения экономического роста.* Правительство выбирает и поддерживает целевые отрасли. Эта поддержка отражается в законах, инструкциях и циркулярах, направляемых в корпорации.

*3) Агрессивное развитие экспорта.* Правительство было непоколебимо в том, что для Японии, маленькой страны, не обладающей обширными природными ресурсами, единственный путь выжить – это производить товары на экспорт. Для целевых экспортных отраслей предусматривались многочисленные меры поддержки в виде специальных налоговых льгот, ускоренной амортизации и др.

*4) Многочисленные инструкции, правила и согласования.*

Например, в дополнение к официально утвержденным законам и правилам чиновники Министерства финансов давали инструкции и наставления в устной форме. По этому поводу в Японии шутили, что Министерство финансов регулирует в экономик буквально все, включая то, как пользоваться палочками для еды.

*5) Избирательный протекционизм в целях защиты внутреннего рынка.* Для защиты японских компаний от конкуренции импортеров иностранным фирмам часто закрывался доступ на японский рынок. Эти ограничения ослаблялись весьма постепенно и не полностью и только под давлением других стран и международных организаций. Либерализация импорта началась лишь в 1964 г., когда Япония решила стать полноправным членом МВФ.

*6) Ограничение ПИИ.* Постепенная либерализация законодательных ограничений на прямые иностранные инвестиции в основном была завершена лишь в 1973 г. Однако в таких отраслях как фармацевтическая, компьютерная и обработка информации эти ограничения были устранены только в 1975 и 1976 годах.

*7) Мягкое антимонопольное законодательство.* В нескольких растущих отраслях было решено создать несколько достаточно крупных корпораций, способных эффективно конкурировать на мировых рынках. В дополнение к разрешению крупных слияний, что повышало уровень концентрации в отрасли, правительство также координировало инвестиции в новые предприятия. Целью было минимизировать перепроизводство и избежать чрезмерной конкуренции.

Была создана так называемая «Комиссия по честной конкуренции», которой вменялось в обязанность противодействовать слияниям и поглощениям. Однако под давлением крупных компаний, чьи представители являлись членами правящей либерально-демократической партии, все усилия названной Комиссии были фактически сведены почти до нуля. И лишь в 1990-х годах под давлением США работа названной Комиссии стала более активной.

*8) Реструктуризация промышленности под руководством правительства.* Специалисты по планированию из японского правительства полагали, что регулирование производственных мощностей и предотвращение излишней конкуренции нужны для долговременного развития японской промышленности. Их также тревожило то, что японские компании были слишком малы для того, чтобы воспользоваться преимуществами масштаба производства на международных рынках. Поэтому компаниям настоятельно рекомендовали заняться кооперацией путем разделения продуктовых линеек, что позволяло увеличить объем выпуска. С этой целью приветствовались и слияния.

*9) Официальное разрешение картелей.* Одним из типов картелей были рецессионные картели, которые помогали компаниям и отраслям выживать в трудные времена. Цель их создания – стремление избежать безработицы, которая была бы неизбежной в случае банкротства компаний. А это оказалось бы серьезной проблемой, учитывая характерный для Японии низкий уровень мобильности рабочей силы.

*10) Жесткое регулирование финансовых рынков и ограниченное влияние советов директоров корпораций.* Сразу после окончания войны был принят ряд законов, направленных на регулирование финансовых рынков. Целью этих мер было рациональное направление ограниченных финансовых ресурсов в нужные отрасли, когда рынок капитала был еще неразвит и банковские кредиты были доминирующей формой корпоративного финансирования. Хотя попытки отмены государственного регулирования финансовой отрасли продолжались, ситуация мало изменилась и в 1990-х годах, несмотря на то, что японские фирмы получили доступ на зарубежные рынки капитала. У советов директоров корпораций было очень мало возможностей для контроля, так как согласно правилам, в совет директоров должны входить только инсайдеры, то есть свои.

*11) Спонсирование правительством совместных проектов исследований и разработок.* Японское правительство играло большую роль в организации и финансировании НИОКР. Целью таких проектов было распределить расходы на НИОКР между несколькими участниками и избежать напрасных затрат и дублирования работ. Широко известным примером спонсируемого правительством совместного проекта в области НИОКР был проект создания сверхбольших интегральных схем, целью которого было помочь Японии совершить прорыв в полупроводниковых технологиях. Правительство взяло на себя 22 % всех затрат на реализацию названного проекта. Именно этот проект помог японским компаниям стать мировыми лидерами в полупроводниковой отрасли.

*12) Ясная макроэкономическая политика.* Японское правительство проводило стабильную макроэкономическую политику. Низкие затраты на оборону позволяли правительству много лет добиваться профицита бюджета. Уровень индивидуальных сбережений граждан был высок, что отчасти объяснялось политикой правительства, а отчасти тем, что гражданам требовалось экономить и откладывать деньги на покупку дома или на пенсию. Конечным результатом всего этого было обильное предложение дешевого капитала, который корпорации могли инвестировать в свой рост. В 1987 г. стоимость капитала в Японии была фактически бесплатной – даже без учета инфляции.

Что касается роли правительства в конкурентном успехе Японии, то она сводится к следующему. Во-первых, правительство активно стимулировало спрос на новую продукцию. Например, в начале 1970-х годов Япония была одной из первых стран, которая разрешила передачу факсимильных сообщений по общим телефонным линиям. Это способствовало созданию рынка факсимильного оборудования. Похожая история произошла и в робототехнике. Малым и средним компаниям оказывалась финансовая помощь для использования промышленных роботов. Во-вторых, через установление высоких стандартов правительственное регулирование способствовало инновациям. Например, производителям бытовых кондиционеров нужно было выполнять весьма жесткие нормативы принятого в 1979 г. Закона об энергосбережении, согласно которому к 1983 г. требовалось сократить потребление электроэнергии на 17 %. Реализация этого Закона привела к изобретению ротационного компрессора, что было технологическим прорывом в этой области. Япония стала мировым лидером в компрессорных технологиях. В-третьих, заслугой японского правительства было создание стройной системы подготовки большого числа квалифицированных инженеров.

Ряд других аспектов политики правительства – политическую стабильность, бюрократию, которая в течение длительного времени проводила последовательную и преемственную политику, высокий уровень начального образования – также относят к факторам, способствующих успеху Японии.

 Начиная с 1980-х годов многочисленные статьи и книги были посвящены поиску причин беспрецедентного роста конкурентоспособности Японии. Выдвигалось два объяснения. Первое опиралось на комплекс мер по стимулированию экономики японским правительством; второе – на особый стиль и приемы менеджмента японских корпораций. Оба эти объяснения так долго и часто повторялись, что глубоко врезались в сознание общественности. Эта точка зрения оказала глубокое влияние не только на Японию, но и на другие страны. Политики и крупные бизнесмены других стран попытались копировать «японскую модель» полностью или частично. Полагали, что Япония изобрела новую, более развитую форму капитализма, чем западная. Оказалось, что это не так. То, что когда-то было эффективным подходом к конкуренции, в условиях сегодняшнего глобального рынка уже не работает.

Конкурентоспособность страны в значительной мере зависит от производительности и стоимости товаров и услуг, которые она производит на единицу труда или инвестированного капитала. Еще задолго до того, как «пузырь» лопнул, имелись явные свидетельства, что производительность труда в Японии не так высока, как об этом писалось и говорилось. Первым признаком сказанного стало относительно небольшое число отраслей, в которых Япония была конкурентоспособной на мировых рынках. Дело в том, что Япония, относясь по своим параметрам к большим экономикам, успешно конкурировала в сравнительно узком диапазоне экспортных отраслей. По этому признаку она напоминает гораздо меньшие по параметрам экономики таких стран, как Канада или Корея, а не крупнейшие индустриальные страны типа Германии или США. Во-вторых, уровень прибыли японских корпораций уже давно был хронически низким по международным стандартам, даже если учитывать только конкурентоспособные отрасли японской промышленности. Например, прибыли филиалов американских компаний в Японии были выше, чем прибыли собственно японских компаний. Значит, если судить по эффективности использования капитала, японские компании были значительно менее конкурентоспособны, чем западные.

Низкие прибыли на капитал были характерны для Японии потому, что эта страна почти не пользовалась международными рынками капитала. Иностранных инвесторов годами не допускали на японский рынок. Японское правительство не позволяло иностранным компаниям приобретать акции японских корпораций, строить предприятия в Японии или скупать акции японских компаний на открытом рынке. Основными владельцами японских компаний были японские банки, страховые компании и другие отечественные фирмы. В свою очередь, банкам и страховым компаниям не нужно было стремиться получать высокую прибыль на свой капитал, так как их рынки находились под защитой правительства в лице Министерства финансов. Иностранным финансовым фирмам не разрешалось эффективно конкурировать с японскими банками и другими финансовыми институтами за фонды, а японских инвесторов также ограничивали в том, куда они могли вкладывать свои средства.

Анализ последних 30 лет развития японской экономики показывает, что реальный рост ВВП в стране до начала 1970-х годов был устойчивым. Потом в период с середины 1980-х до начала1990-х годов он снизился до 3-5 %. После того как «мыльный пузырь» лопнул в 1991 г., рост ВВП резко пошел на спад.

Доля Японии в мировом экспорте в послевоенный период устойчиво росла и достигла максимума в 1986 г. Но даже в отраслях, в которых Япония была конкурентоспособной исторически, таких как производство телевизоров, видеомагнитофонов, фотоаппаратов, полупроводников, ее доля в мировом экспорте начала снижаться еще в конце 1970-х годов.

Отчасти это объясняется тем фактом, что японские компании перенесли производство за границу, увеличив свои прямые инвестиции в экономику других стран. Это решение до некоторой степени объясняется желанием преодолеть торговые барьеры и коммерческими соображениями (например, приблизить производство к потребителям), однако в целом оно отражало недостаточную производительность и конкурентоспособность производств, расположенных в самой Японии

**Лекция 6. Экономическая политика Китая**

Начало экономических реформ в Китае относится к 1978 г. Причинами, обусловившими начало экономических реформ в Китае, называют следующие:

Во-первых, плановая экономика в различных отраслях народного хозяйства страны была неравнозначной. Наиболее сильное ее влияние сказывалось на тех сферах, где была осуществлена индустриализация. В 1978 г. в общей стоимости производства страны сельское хозяйство составляло 28,1 %, промышленность – 48,2 %, сфера услуг – 23,7 %. Довольно развитой была тяжелая промышленность.

Во-вторых, экономическая система накануне реформ была моделью военного коммунизма.

В-третьих, уровень экономического развития страны был очень низким. В 1978 г. удельные вес сельских жителей в общей численности населения составлял 82 %. В сельском хозяйстве было задействовано 70 % рабочей силы страны. Среднедушевой доход сельских жителей был почти в три раза ниже, чем городских.

Состоявшийся в конце 1978 г. Пленум ЦК КПК сформулировал так называемую Программу «четырех модернизаций», которая включала в себя промышленность, сельское хозяйство, науку и оборону. Главную роль в реализации экономических реформ в стране сыграл Дэн Сяопин, которого по праву называют «архитектором» этих реформ. Идею «четырех модернизаций» Дэн Сяопин дополнил концепцией «трех стратегических шагов». Планировалось к концу 80-х годов обеспечить основную массу китайского населения продовольствием и одеждой. К 2000 г. в стране должно было быть создано «общество умеренной зажиточности и малого спокойствия». Планировалось увеличить за это время объем ВВП в четыре раза. К середине ХХI века ставилась цель достижения показателей, характерных для среднеразвитых стран.

В это время китайские ученые большое внимание уделяли изучению советской экономической мысли, позже – экономической мысли западных ученых.

Уже через год после начала реформ рыночные механизмы ценообразования в стране стали играть ведущую роль. Начавшаяся реализация «стратегии децентрализации» предполагала передачу низовым органам власти ресурсов, которые до этого концентрировались в одних руках. Статистика свидетельствует, что с 1988 г. по 1993 г. ВВП Китая возрастал в среднем на 12 % ежегодно.

В 1992 г. на очередном съезде КПК было официально объявлено, что целью экономической реформы в стране является создание социалистической рыночной экономики.

Экономические преобразования в Китае начались с аграрной реформы. Необходимо было быстрее решать продовольственную проблему. Идея сельской реформы – закрепление производственных заданий за крестьянскими дворами. Производительность сельскохозяйственного производства резко возросла.

Сдерживающим фактором в Китае явилась низкая экономическая эффективность государственных предприятий. Госпредприятия отвлекали бюджетные и банковские ресурсы на свое содержание, что сдерживало внутреннее инвестирование. Многие иностранные инвесторы для входа на китайский рынок вынуждены создавать с госпредприятиями совместные предприятия и вкладывать туда свои средства. Постепенно ограничения на участие иностранного капитала в создании предприятий сокращались, а затем были отменены и зарубежным инвесторам было разрешено создавать полностью иностранные предприятия.

В начале 1987 г. на государственных предприятиях была внедрена «система контрактной ответственности». В соответствии с этой системой руководитель предприятия определялся на конкурсной основе и между ним и правительством заключался контракт на три года на управление предприятием. Контракт мог продлеваться. В контракте фиксировался объем прибыли, который должен оставаться в в распоряжении предприятия. Превышение фиксированного объема прибыли направлялось государству, а руководитель предприятия получал процент от переданной государству суммы прибыли. В 1989 г. эту систему использовали уже все государственные предприятия.

В 1995 г. в стране началась широкомасштабная малых и средних предприятий. В настоящее время приватизированными являются все малые и средние предприятия. Активно создавались крупные корпорации. В 2008 г. в рейтинг 500 крупнейших компаний мира вошли 36 китайских корпораций.

Реформе подлежали кредитная и бюджетно-налоговая системы. Были созданы независимые друг от друга центральная и местная системы налогов. Основными налогами стали налог на добавленную стоимость, с некоторых товаров взимался потребительский налог. Расширялась сфера использования косвенных налогов. Была осуществлена унификация подоходного налога с предприятий китайского капитала и индивидуальных подоходных налогов.

Новая финансовая система, введенная в 1994 г., привела к положительным результатам. Она создала условия для равноправной конкуренции и улучшила отношения между центральным и местными бюджетами.

Одной из важнейших задач правительства заключалась в уменьшении налогового бремени крестьян, увеличении их доходов. Надо было увеличивать вложения государственных средств в сельские районы.

Реформирование банковского сектора явилось следствием следующих изменений: 1) переход от коллективного хозяйствования к семейному подряду значительно расширил масштабы использования денег; 2) начала развиваться негосударственная торговля сельхозпродукцией и ее переработка, что привело к неплановому перераспределению денежной массы; 3) государственные предприятия расширили свое право самостоятельно управлять своим капиталом. Названные изменения усиливали роль банков как финансовых посредников. Стала очевидной необходимость финансовой реформы. Суть реформы состояла в расширении практики использования предприятиями банковских кредитов и в сужении с каждым годом средств, поступавшим предприятиям из бюджета.

Главным источником банковских средств в Китае являлось увеличение нормы сбережений населения. С 1978 по 1988 г. вклады населения в среднем за год возрастали на 30,5 %, тогда как в предыдущие 25 лет среднегодовой рост вкладов не достигал 11 %. В ресурсах госбанков доля вкладов населения в 1979 г. составляла 9,37 %, а к 1989 г. поднялась до 41,43 %. В конце 1978 г.был создан Сельскохозяйственный банк Китая. В следующем году из структуры Народного банка Китая был выделен Банк Китая, осуществлявший валютнообменные операции. В 1984 г. был сформирован Промышленно-коммерческий банк Китая, взявший на себя обязанность обслуживания депозитных счетов в национальной валюте. Для кредитования и финансирования строительных работ был создан Народный строительный банк Китая.

В 1981 г. после двадцатилетнего перерыва Министерство финансов начало выпуск облигаций государственного займа. Через несколько лет в 29 городах были открыты рынки краткосрочных облигаций предприятий. В конце 1990 г. открыта фондовая биржа в Щанхае, через год – Шэньчжэне.

В 1980 г. Китайская народная страховая компания возродила операции по страхованию внутри страны, которыми не занималась уже двадцать лет.

Китайские экономические реформы неразрывно связаны со стратегией инновационного развития за счет собственной науки и образования и быстрого внедрения заимствованных из-за рубежа новых технологий.

Темпы развития науки и внедрения технологий Китая за последние 25 лет признаны беспрецедентными в истории. Страна занимает одно из ведущих мест в мире по выпуску компьютерной техники и степени информатизации образования, здравоохранения, органов власти. К началу ХХI века Китай по уровню развития науки и технологий приблизился к мировому уровню.

В середине 1993 г. в Китае был принят Закон о развитии науки и техники. На основании этого Закона в 1995 г. разработана стратегия развития науки и образования, научно-технической сферы.

Данные Министерства науки и технологий Китая показывают, что к 2001 г. Китай вышел на шестое место по количеству опубликованных за рубежом научных работ. По публикациям в области нанотехнологий Китай вышел на первое место в мире, сильны его позиции в химии, машиностроении, математике, физике.

С конца 1990-х годов Китай перешел от закупок комплексного оборудования к закупкам неовеществленной технологии (патенты, лицензии и т.д.). В стране начали формироваться так называемые зоны технико-экономического освоения (ЗТЭО)– это участки территории, разбросанные географически во всех основных городах северных и прибрежных районов.

Эти зоны создаются в городах с развитой экономикой, мощной промышленной базой, развитой инфраструктурой. Льготы, оказываемые им государством, стандартны для СЭЗ, однако в ЗТЭЩ значительно сокращена процедура рассмотрения предложений по инвестициям. ЗТЭО имеют право принимать собственные правила по вопросам регулирования бизнеса и более нацелены на развитие технологий.

Таким образом, в ХХI веке основным направлением государственной стратегии НТР стал переход к самостоятельным инновациям и развитию собственных высоких технологий.

Быстрый экономический рост в Китае многими был воспринят как чудо. Экономический подъем в столь крупной и в недавнем прошлом отсталой стране имеет огромное значение. Он привлекает к себе пристальное внимание.

Судить о результативности китайских экономических реформ можно на основе анализа важнейших макроэкономических показателей. Такими показателями являются: размер ВВП, темпы его роста, объем экспортно-импортных операций, уровень безработицы, уровень инфляции и др.

В качестве основных результатов экономических преобразований можно назвать:

1) Темпы экономического роста. Ежегодные темпы роста ВВП Китая составляли не менее 9 %. В настоящее время Китай по размеру ВВП находится на втором месте после США. Китай лидирует в мире по объему производства свыше ста видов продукции.

2) Постепенное выравнивание совокупного спроса и совокупного предложения. В настоящее время по большинству товаров в количественном отношении предложение несколько превышает спрос или же они уравновешены, поэтому задача состоит теперь в расширении внутреннего спроса.

3) Быстрое развитие внешней торговли. Экспорт устойчиво превышает импорт. Улучшилась структура экспортных товаров за счет повышения в ней удельного веса продукции машиностроительной и электронной промышленности, а также продукции высоких технологий.

4) значительное пополнение иностранной валюты. Благодаря этому Китай выдержал восточноазиатский кризис 1997 г. Курс национальной валюты достаточно стабилен.

5) Значительный рост иностранных инвестиций. В течение последних 10-12 лет ежегодный приток ПИИ в страну составлял 50-60 млрд. долл. По оценкам экспертов, иностранные инвестиции обеспечивают Китаю около 2 % экономического роста в год. Из 500 крупнейших ТНК мира 400 инвестируют в Китай. Бизнесмены 170 стран мира вкладывают свои капиталы в экономику Китая. До сего дня иностранные инвесторы считают Китай самой выгодной страной для инвестирования.

6) Если до середины прошлого десятилетия внутренний потребительский спрос оставался невысоким, то начиная с 2005 г. ситуация стала изменяться. Именно внутренний спрос начинает определять динамику китайской экономики в большей степени, чем экспорт. Сегодня в Китае уверены, что эта тенденция сохранится. В пользу такого прогноза говорят усиливающиеся процессы урбанизации, затрагивающие 700 млн. жителей китайских деревень. Быстро растет средний класс, включающий в себя около 200 млн. человек. В Китае к среднему классу относят лиц с месячным доходом в 1000 долл.

7) Относительная стабильность экономического развития. В течение последних двух десятилетий впервые за полтора столетия в стране сохранялась стабильность и были достигнуты большие успехи в экономическом и социальном развитии.

8) Повышение научно-технического уровня: внедрение высоких и передовых технологий, использование на предприятиях Китая оборудования, выпущенного не ранее 80-х годов.

9) Повышение жизненного уровня населения. У населения страны появились деньги для удовлетворения разнообразных потребностей.

10) Повышение качества рабочей силы. По оценке швейцарского института «Бэри», который проанализировал этот показатель в 49 странах мира, Китай получил 41 балл, тогда как Россия – 36 баллов.

Какие проблемы испытывает сегодня Китай?

1. Сегодня Китай потребляет 40 % производимого в мире цемента, более 25 % меди, 20 % никеля, 19 % алюминия. В самом Китае добывается лишь малая часть необходимого экономике сырья, остальное закупается за рубежом. Масштабы потребностей Китая влияют на мировой рынок: когда в такой гигантской стране возникает дефицит какого-то сырья, мировые цены на него немедленно взлетают.

2. По-прежнему сохраняют свою актуальность для КНР и социальные проблемы. За годы реформ вырос жизненный уровень в основном городского населения. Проблема бедности окончательно не решена Очень высок уровень безработицы. Ежегодно в трудоспособный возраст вступают 15-20 млн. человек, в то время как национальная экономика может предложить примерно половину свободных вакансий.

3. Серьезную проблему китайское руководство видит также в коррупции. И хотя правительством проводятся серьезные антикоррупционные чистки, проблема остается.

4. Беспокоим китайское руководство энергетическая и экологическая проблемы.

**Лекция 7. Экономическая политика Индии**

Особенностью индийского опыта реформ является неразрывная связь между экономическими и социально-политическими аспектами развития общества. Еще со времен М.К.Ганди и Дж.Неру индийская философия развития придавала первостепенное значение массовому участию населения в экономических и политических процессах.

Направление действий правительства начиная с середины ХХ века характеризовалось преодолением диспропорций развития традиционного сектора экономики и рыночным; в ненасильственном изменении доиндустриальной системы хозяйства; в привитии деревенской бедноте понимания необходимости качественной трансформации индийского общества.

Главным препятствием на пути модернизации индийского государства являлась гетерогенная социальная структура общества. Она определялась множеством конфессиональных, лингвистических, кастовых и иных разграничений.

Первый вице-премьер Индии Дж.Неру подчеркивал, что если не вносить коррективы в модель экономического развития страны, то не удастся решить проблему уменьшения поляризации общества и поставит под угрозу политическую стабильность в стране. Зарубежные исследователи индийского опыта реформ неоднократно подчеркивали, что экономические преобразования в Индии в целом были довольно успешными, потому что правительство страны постоянно сверяло свои действия с расстановкой социально-политических сил в стране. И если какие-то правительственные меры расходились с интересами подавляющей части общества, то власть немедленно исправляла ситуацию.

В Индии было сделано несколько попыток либерализации экономики. Но они по разным причинам оказались безуспешными. Реальная экономическая либерализация в стране, названная «новой экономической политикой», связана с именем индийского премьер-министра Манмохана Сингха. Разработанные и реализуемые им реформы вошли в экономическую литературу под названием «реформы Манмохана». Основные положения реформ Манмохана Сингха состоят в следующем: социальная направленность экономического роста; снижение влияния государства на процесс экономического развития и стимулирование рыночных отношений в экономике; замена общенационального лозунга «импортозамещающей индустриализации» на лозунг «интеграции в мировую экономику».

Первые итоги экономических преобразований в стране были обнадеживающими: темпы экономического роста в первое послереформенное пятилетие возросли до 6,7 % в годовом исчислении. На этот раз не удалось достичь поставленной задачи – достичь увеличения годового роста экономики в 7,5 %. Тем не менее в течение трех лет после 2006 г. годовые темпы роста составили 8 %. Особенно заметен был рост информационных технологий.

Реализация экономических реформ превратила Индию в одного из потенциальных лидеров мировой экономики. Расширяются внешнеэкономические связи, быстро растет средний класс (как свидетельствует индийская статистика, численность его составляет примерно 300 млн. человек.

Вместе с тем Индия – страна с сильным социальным расслоением населения. Экономически активное население страны составляет около 700 млн. человек. Из них только 400 млн. человек заняты в организованном и неорганизованном секторах экономики. С социальной точки зрения довольно сложное положение тех, кто занят в неорганизованном секторе. Трудоизбыточный характер экономики препятствует переходу страны от экстенсивной к интенсивной модели развития. Тем не менее за годы реформ в Индии был создан значительный запас прочности экономической системы, что позволило ей относительно спокойно справиться с последствиями последний мировых финансово-экономических кризисов.

Однако перед страной стоят проблемы, требующие быстрейшего решения. Во-первых, в стране продолжается рост безработицы. Бюджетный дефицит в ближайшее время способен превысить 10 % ВВП. Во-вторых, ждут экстренного и квалифицированного решения вновь обострившиеся проблемы национальной безопасности, имеющие как внутреннее, так и внешнее происхождение (например, международный терроризм). В-третьих, происходит быстрое омоложение населения страны. В настоящее время 70 % индийцев – это лица моложе 35 лет. В силу этого осложняются проблемы занятости, расширения сети образовательных государственных услуг.

Экономическое развитие Индии в первые десятилетия после обретения независимости в значительной степени опиралось на иностранные кредиты. Это диктовалось необходимостью поиска денежных ресурсов для финансирования базовых отраслей промышленности. Особенно активно осуществлялись иностранные займы в 1950-е – 1970-е годы. В этот период доля иностранной финансовой помощи в общем объеме мобилизованных средств на развитие индийской экономики доходили в отдельные годы до 30 %. Однако, если рассчитать величину этих средств на душу населения, то этот показатель будет значительно меньше, чем у других развивающихся стран.

Еще в 1958 г. Всемирный банк учредил «Консорциум помощи Индии, состоящий из 13 стран. Кредиты в рамках Консорциума предоставлялись на основе двусторонних соглашений под специальные проекты развития. Среди стран крупнейшим индийским донором остается Япония. Важным донором для Индии выступают США, Из стран, не вошедших в Консорциум, крупнейшим донором был Советский Союз, на долю которого приходилось более 16 % предоставленной Индии помощи. Значительная помощь Индии оказывается со стороны России. В последние годы объемы иностранной финансовой помощи Индии сокращаются.

После испытания Индией ядерного оружия в 1998 г. ряд стран ввел в отношении нее экономические санкции, значительно сократив объем финансирования. Однако это существенно не повлияло на темпы экономического роста Индии, и уже к 2003 г. после многих заимствований она нетто-кредитором МВФ и Всемирной продовольственной программы ООН.

Современная Индия прилагает значительные усилия для снижения своей зависимости от иностранных займов. С этой целью в последние годы досрочно погашаются кредиты стран-доноров, сокращаются долги. В соответствии с новой политикой заимствований было объявлено, что впредь Индия намерена получать только не связанную какими-либо условиями финансовую помощь и лишь от некоторых стран.

Индия сама начала предоставлять помощь еще в 1950-е – начале 1960-х гг., и прежде всего, соседним странам. Первыми получателями такой помощи стали Непал и Бирма (с 1989 г. – Мьянма). Современная индийская стратегия предоставления такой помощи определяется как экономическими факторами (обеспечение доступа к сырью, поиск перспективных рынков сбыта), так и политическими (усиление своего влияния как среди развивающихся стран, так и в мировом масштабе.

В индийской статистике к иностранной помощи относят реализацию проектов развития, оказание различных образовательных и консультативных услуг, предоставление торговых субсидий, открытие кредитных линий через Экспортно-импортный банк Индии. Индийская помощь предоставляется на условиях грантов и льготных кредитов на двусторонней основе, а также посредством взносов в международные организации и финансовые институты. Львиная доля помощи иностранным государствам – это так называемая «связанная» помощь, большая часть которой расходуется внутри самой Индии (например, образовательные программы для иностранцев) или на закупку индийских товаров странами-получателями помощи. В последние годы стала усиливаться роль крупных государственных компаний Индии, также оказывающих помощь государства Азии и Африки.

В последние годы Индия оказывает существенную помощь другим развивающимся странам в подготовке квалифицированной рабочей силы, и прежде всего, технических кадров.

Обучение специалистов имеет важное значение и для самой Индии, потому что у выпускников учебных заведений остаются незримые связи со страной, давшей им образование. К 2012 г. в Индии прошли обучение технические и гуманитарные кадры из 160 стран мира.

Очевидны достижения Индии и в решении продовольственной проблемы. Если с начала 1960-х годов на протяжении почти четырех десятилетий Индия была получателем продовольственной помощи от мирового сообщества, то в результате успешного поведения аграрных реформ к началу 2000-х годов она сама стала одним из крупнейших доноров в этой сфере. Основные продовольственные потоки из Индии направляются в страны Африки, Юго-Восточной и Центральной Азии.

В настоящее время Индия стала очень привлекательной страной для иностранных инвесторов. Если в 1995-2004 гг. среднегодовой объем прямых иностранных инвестиций составлял 3,8 млрд. долл., то в 2005-2007 гг. – уже 17,8 млрд., а в 2010 г. – почти 50 млрд. долл.

Среди основных факторов, способствующих привлечению в Индию иностранного капитала, следует назвать: наличие емкого внутреннего рынка; значительное количество относительно дешевой англоязычной квалифицированной рабочей силы; стабильная финансово-экономическая система. Главными инвесторами в индийскую экономику в последние годы стали Сингапур, США, Маврикий, Маврикий, Кипр, Япония. При этом наметился устойчивый рост притока в Индию из стран с формирующейся рыночной экономикой и снижения – из развитых. Большая часть этих финансовых потоков фактически является «возвратными инвестициями» индийских же компаний, которые вывезли капиталы за рубеж и возвращают их на родину уже в форме иностранного капитала для осуществления предпринимательской деятельности. Индийское законодательство в этом случае предоставляет инвесторам значительные льготы.

В последнее время Индия активно стала привлекать ПИИ в высокотехнологичные секторы. Несмотря на поощрение притока ПИИ, в своем экономическом развитии Индия основной упор все-таки делает на внутренние накопления.

Стремясь увеличить приток иностранных инвестиций и передовых зарубежных технологий в экономику страны, правительство Индии еще в 1965 г. приняло решение об открытии в одном из штатов первой специальной экономической зоны. Закон о СЭЗ предусматривает для иностранных инвесторов такие льготы, как беспошлинный ввоз импортного оборудования, сырья и полуфабрикатов; освобождение от уплаты налогов с доходов, полученных от экспорта своей продукции в течение первых пяти лет работы; разрешение на зарубежные займы до 12,5 млрд. долл.; освобождение от уплаты налога с продаж некоторых других налогов.

В большинстве случаев действует так называемый автоматический режим получения разрешения на инвестиции в Индию. Однако в ряде отраслей необходимо предварительное получение разрешения на инвестирование.

**Лекция 8. Экономическая политика «новых индустриальных стран»**

Начиная с 70-х годов ХХ в. по отношению к ряду стран Азии стал применяться термин «новые индустриальные страны». Главный итог феномена НИС состоит в том, что к середине 90-х гг. прошлого века первая четверка НИС, ее еще называют «НИС первой волны» (Республика Корея, Гонконг, Тайвань, Сингапур), смогла достичь уровня, соответствующего критериям развитых стран. Доказательство этого – прием Республики Корея в члены ОЭСР.

В экономических обзорах МВФ «четверка» уже с 1996 г. была передвинута в группу индустриально развитых стран в виде отдельной подгруппы.

Феномен модернизации «четверки» в сжатый исторический период связан с действием факторов, близких для всех НИС «первой волны», что и позволило их объединить в одну группу. На развитие этих стран огромное влияние оказали экономические достижения Японии. В 60-е—70-е годы ХХ в. страны «четверки» сфокусировали свои усилия на создании конкурентоспособных экономик.

Поддержание высоких темпов роста обеспечивалось возможностью привлечения рабочей силы, отличавшейся высокой трудовой этикой, тягой к образованию, дисциплинированностью. Позитивно сказались благоприятные внешние условия и прежде всего политическая и финансовая поддержка США и Японии, что облегчало условия выхода НИС на внешние рынки.

В 80-е годы стало заметно размежевание НИС по подходам к решению внутриполитических проблем. Республика Корея и Тайвань успешно перешли от авторитаризма к демократии. В Гонконге и Сингапуре сохранялись элементы авторитаризма.

В Южной Корее малый и средний бизнес считал, что государство пренебрегает его интересами и активно поддерживает крупнейшие компании. Встал вопрос о необходимости общественных перемен. Политической силой, которая аккумулировала общее недовольство, стал средний класс. В пятом пятилетнем плане (1983-1988 гг.) провозглашался поворот к ослаблению государственного вмешательства в экономику, к большей самостоятельности частных корпораций. Финансовый кризис 1997-1998 гг., затронувший в наибольшей степени РК, показал необходимость скорейшего завершения кардинальных изменений политической, экономической и социальной систем. По аналогичному сценарию развивались события на Тайване.

Серьезные различия проявились в НИС в ходе реализации социальной политики. Основным ориентиром в социальной сфере для НИС была Япония. Там еще в 1960 г. был реализован так называемый «план Икэда», предусматривавший удвоение за десять лет национального дохода при параллельном удвоении доходов граждан. Государство создавало предпосылки для утверждения приоритета интересов массового потребителя. Тем самым формировалась опора на два источника роста: инвестиционный и потребительский спрос. Доказательством экономической устойчивости НИС явился кризис 2008-2009 гг, который НИС удалось преодолеть без потерь. Компанию им составила лишь Австралия. Однако в отличие от нее НИС не просто выстояли, но еще и укрепили свой экономический потенциал. Более полное представление об экономических достижениях НИС дает такой показатель, как ВВП на душу населения. За период с 1960 г. по 2013 г. этот показатель вырос в Сингапуре в 8 раз, в Гонконге – в 7 раз, на Тайване – в 12 раз, в Республике Корея – в почти в 20 раз. Других таких поистине сказочных рывков за столь короткий промежуток времени не знала история. Каковы причины столь стремительного роста? Во-первых, это опора на технологические и организационно-управленческие наработки. Во-вторых, столь выдающаяся динамика роста возможна только при необычайно высоком его качестве. В-третьих, начав с импортозамещения, все четыре страны максимально быстро переориентировались на более эффективную стратегию внешнеориентированного развития. В-четвертых, высокое качество человеческого капитала. В-пятых, НИС расположены на пересечении основных торговых путей мира.

Еще одно свидетельство активной роли НИС – масштабы их участия в так называемых неинвестиционных формах международного экономического сотрудничества. Так, в 2009 г., когда еще бушевал мировой кризис, ТНК четырех «маленьких драконов» в острой борьбе с мощными зарубежными конкурентами получили 7 из 10 крупнейших контрактов на производство электроники общей стоимостью в 195 млрд. долл. Пять контрактов достались тайваньским фирмам, по одному – сингапурской и гонконгской. Предприятия этих корпораций в тот момент были размещены в 19 странах мира, включая США, Германию и Англию, на них было занято около миллиона человек. В том же 2009 г. тайваньским, сингапурским и южнокорейским ТНК досталось 6 из 10 самых крупных контрактов на изготовление полупроводников. Одна из южнокорейских ТНК заняла 6-е место в мире по производству автозапчастей. Южная Корея оказалась третьей после США и Японии страной, сумевшей наладить производство и экспорт интегральных схем мощностью 256 Кбайт, а вскоре – мощностью 1 Мбайт.

Некоторые экономисты уже не превозносят опыт Южной Кореи так высоко, как два десятилетия назад и не называют его «чудом». На авансцену мирового развития они выдвигают новых лидеров – Китай, Индию, Бразилию и даже Вьетнам.

Особенность современного развития НИС «первой волны» следующая. Эти страны перешли от радикальной, жесткой стратегии развития к более сбалансированным, приземленным, рациональным формам. Для РК это объясняется рядом обстоятельств. С политической точки зрения ее устраивает ситуация, сложившаяся в последние 5-10 лет на Корейском полуострове.

РК уже давно одержала победу в «экономическом соревновании» с Севером, заняла прочные позиции в мировой экономике, имеет весомые шансы стать одним из мировых деловых, финансовых и инновационных центров. Важной для Южной Кореи является проблема «тепличных выбросов», которые по объему выросли почти вдвое за 1990-2005 гг. (это самый высокий показатель в ОЭСР). В связи с этим поставлена цель – к 2020 г. сократить выбросы в атмосферу на 30 %. В конце 2010 г. была принята программа развития возобновляемых источников энергии, реализация которой позволит РК к 2015 г. войти в пятерку мировых лидеров. по разработке возобновляемых источников энергии. Южная Корея продолжает строить «экономику знаний», ставит задачу превратиться в одного из лидеров нового информационного общества. Сегодня она занимает первое место в мире по скорости и доступности проводного Интернета. Доля информационных и коммуникационных продуктов в экспорте изделий обрабатывающей промышленности РК к 2011 г. превысила 32 % (в США – 28 %).

Для многих развивающихся стран южнокорейская модель была и остается более приемлемым образцом экономического подъема и стремительного догоняющего развития, чем модели других НИС. Они богаче РК, но их экономика функционирует в исключительных условиях. (Гонконг и Сингапур – государства-города, своя специфика есть и у Тайваня). Привлекательность южнокорейского опыта кроется также в сочетании ускоренного экономического развития с реализующейся политической демократизацией.

Ускорение экономической динамики в НИС в последние 60 лет было в немалой мере вызвано наращиванием накопления. В 2000-е годы совокупные вложения в фонд развития (физический и человеческий капитал) достигали в Индонезии и Таиланде 33-35 % ВВП, а в РК – 52 %, то есть были выше, чем в США (46-47 % ВВП). По структуре производительного богатства ряд НИС приближаются к развитым странам. В наиболее продвинутых НИС (РК, Тайвань) удельный вес физического капитала в его структуре достигает 22-30 %, хотя доля человеческого капитала все еще ниже, чем в развитых странах (70-75 % и 84-88 % соответственно). Среднегодовой темп прироста душевого ВВП в РК снизился с 7,7 % в в 1980-е годы до 4,9 в 1990-е и 3,8 % в 2000-2009 гг.

Достижения НИС обусловлены не только сравнительно высоким уровнем инновационности их экономик, но и высокой степенью интенсификации труда и перенапряжением в обществе. РК лидирует среди стран ОЭСР по числу отработанных часов на одного занятого и одновременно занимает одно из первых мест в мире по уровню суицидов, который непрерывно возрастает (за 1985-2009 гг. с 9,1 до 31,0 на 100 тыс. человек). Экстенсивные факторы роста производительности труда в более продвинутых НИС близки к исчерпанию.

 За первыми странами, реализовавшими экспортоориентированную стратегию, последовала большая группа стран АТР, в том числе и Казахстан. Основатель Фрайбургской школы В.Ойкен исходил из того, что государство формирует рамочные условия хозяйствования, «хозяйственный порядок». И оно же поддерживает свободное ценообразование, конкурентную среду. Реализация экономической политики РК происходила на основе жесткого использования трудовых ресурсов (самая продолжительная рабочая неделя, 54,7 часа, низкая оплата труда вплоть до начала 80-х годов ХХ в., подавление прав человека). Но при этом имели место рост инвестиций в социальную сферу, существенный подъем уровня образования, выполнением бизнесом социальных обязательств. Как отмечали южнокорейские исследователи, «образование стало в Корее манией». К середине 80-х годов ХХ в. начальным школьным образованием было охвачено 100 % детей, средним – 99 %, количество инженерных кадров выросло в 9 раз. Задача обновления производственной базы требовала адекватной оплаты труда. Недаром в 90-е годы в РК появился лозунг «Дешевый труд – дело прошлого».

Что касается Тайваня, то здесь с первой половины 90-х годов наблюдались либерализация экономических связей с материком и двусторонние переговоры на полуофициальном уровне. Но с середины десятилетия произошло новое обострение военно-политической обстановки. Тайваньские власти ввели новые ограничения на экономические отношения с материком. В течение 2000-2008 гг. политический диалог с КНР не велся вообще. После убедительной победы партии Гоминьдан на парламентских и президентских выборах 2008 г. ситуация вроде бы наладилась. Однако Демократическая прогрессивная партия своих позиций не сдает и заставляет правящую администрацию считаться со своим мнением. Экономическая модернизация в Тайване преследует следующие цели: обеспечение конкурентоспособности страны; повышение уровня благосостояния людей; научно-технический прогресс. Тайвань сумел реализовать эти цели. Какие факторы этому способствовали?

Во-первых, начиная с 50-х годов прошлого века значительная часть государственной собственности была приватизирована, а формы частной собственности постоянно совершенствовались. Рекомендации американских советников и тщательно продуманная политика власти позволили провести все эти реформы постепенно и максимально гладко.

Приватизация государственной собственности растянулась на десятилетия. Она проводилась в основном путем выпуска и реализации акций. При этом в руках у государства сохранялись рычаги регулирования рынка. В собственности государства оставались нерентабельные, но необходимые отрасли хозяйства. Государство само управляло этими отраслями.

Во-вторых, тайваньская политическая система при ее репрессивном характере была не чисто тоталитарной, а, скорее, авторитарной. Она допускала кое-какое свободомыслие. Гоминьдановская административная система вмещала в себя кое-какие демократические элементы. В частности, в 1954 г. были введены прямые выборы в провинциальные органы самоуправления.

В-третьих, на Тайване еще при однопартийной авторитарной диктатуре сформировался достаточно многочисленный средний класс: предприниматели, менеджеры, квалифицированные рабочие из частного сектора. Другую часть среднего класса составляли представители гуманитарных профессий. Кроме того, мировоззрение тайваньской молодежи формировалось под сильным влиянием американской демократии, поскольку многие молодые тайваньцы обучались в американских университетах. Некоторая часть из них была избрана даже в руководящие органы госаппарата. В этот период на острове возникло множество народных организаций, что знаменовало переход к гражданскому обществу.

В-четвертых, правящие круги Тайваня, как и материкового Китая, проявляют глубокую заинтересованность в модернизации и политическую волю к ее осуществлению. Тайвань подталкивает к модернизации такой мощный фактор, как необходимость постоянно поддерживать высокую конкурентоспособность на мировом рынке в условиях постоянного обновления предлагаемой на нем продукции. Для Тайваня с его скудной сырьевой базой и острыми экологическими проблемами модернизация – это вопрос выживания.

В-пятых, анализируя опыт Тайваня, необходимо особо отметить некоторые аспекты модернизации, которым на острове неизменно уделялось и уделяется повышенное внимание. Это относится, прежде всего, к усилиям государства по сокращению разрыва между богатством и бедностью. Процесс модернизации сопровождался существенным повышением стандартов жизни населения, что обеспечило консолидацию различных слоев общества, его лояльность по отношению к реформаторской деятельности властей.

Еще одним приоритетным направлением тайваньской модернизации стало развитие образования и науки. На острове понимают, что только таким путем Тайвань может обеспечить выпуск современной продукции. За 10 лет, с 2001 по 2011 гг. число студентов в университетах и колледжах Тайваня возросло почти вдвое. На финансирование научных исследований в 2011 г. было ассигновано почти 2,8 % ВВП – больше, чем в США и ЕС. Именно прогресс в сфере образования и науки позволил Тайваню стать одним из лидеров в производстве целой группы информационных и коммуникационных технологий.

После того как в результате Второй мировой войны китайская нация оказалась разделенной на две неравные части, социально разнородные и идеологически враждебные друг другу, перед ними обеими встала задача модернизации, которую каждая из них стала решать по-своему. Китайские ученые и политики неоднократно обращались к сопоставлению «материкового» и тайваньского вариантов развития китайского общества. Особенно это стало заметно, начиная с 80-х годов, когда на нейтральной почве, в США и Гонконге прошла череда конференций и симпозиумов с участием представителей материка и острова. Фактически обсуждалась одна тема: успехи Тайваня и его превосходство в темпах экономического развития и в жизненных стандартах над материковым Китаем. Обе стороны пытались найти ответ на вопрос: почему тайваньцы сумели перегнать своих соотечественников на материке?

С точки зрения тайваньских ученых, дело было в адекватности теоретической базы правящей партии принципам рыночного хозяйства при сохранении сильной регулирующей роли государства. Специалисты с материка придерживались другого мнения. Они доказывали, что причины успеха Тайваня следует искать во внешних обстоятельствах, прежде всего в американской помощи, огромной в расчете на душу населения, а также в тех государственных запасах золота и серебра, которые были вывезены на Тайвань в 1949 г. В качестве третьего фактора рассматривалась дешевая рабочая сила Тайваня, что обеспечивало тайваньской продукции место на мировом рынке.

Тайваньские оппоненты возражали против названных доводов. Они подчеркивали, что американская помощь прекратилась еще в середине 60-х годов, а золотой запас был вывезен правительством на законном основании, на острове его не растратили, а, наоборот, спасли от разграбления и даже приумножили. При этом утверждалось, что у Тайваня были и немалые трудности: скудность природных ресурсов, а также организованная Пекином дипломатическая изоляция.

Лекция **9. Экономическая политика стран «догоняющего развития»**

Весной 2011 г. Всемирный банк опубликовал доклад «Многополярность: новая глобальная экономика», в котором подчеркивается возрастающая роль развивающихся стран в мировом развитии. По расчетам экспертов, в 2025 г. на развивающиеся страны будет приходиться более половины прироста мирового ВВП, а их доля в мировом производстве повысится с 36,2 % в 2010 г. до 44,5 % в 2025 г. На этом основании делается вывод, что в 2025 г. мир станет многополярным и что развивающиеся страны станут играть определяющую роль в мировой экономике.

Такие прогнозы вызывают немало сомнений. Например, по этой методике в группу развивающихся стран включается Китай, который, по мнению многих экономистов, относится к группе стран с переходной экономикой. По расчетам экспертов Всемирного банка, в 2025 г. на долю Китая будет приходиться примерно одна треть мирового прироста производства. И если исключить Китай из группы развивающихся стран, то реальный вклад всего развивающегося мира в мировой хозяйственный рост в 2025 г. будет составлять не более 20 %, а при исключении из этой группы Индии (6—7 %) и того меньше.

В последние годы у развивающихся стран произошла переориентация приоритетов во внешней политике с США на Азиатско-Тихоокеанский регион и Китай. Если в 2000 г. удельный вес КНР во внешней торговле региона составлял менее 1 %, то в 2011 г. доля КНР в латиноамериканском экспорте превысила 8 %, а в импорте составляла около 9 %. Китай вышел на первое место среди покупателей чилийской и бразильской продукции и занял второе место в экспорте Аргентины, Перу, Кубы и Коста-Рики.

Следует заметить, что в послевоенный период Латинская Америка выступала как относительно слабое звено в системе мирового хозяйства. Доля этого региона в мировом ВВП в 1950 г. составляла 7,8 %, в 19890 г. – 9,8 %, в 2006 г. – 7,7 %. Показательно, что Латинская Америка отставала не только от центров капитализма, но и от других развивающихся регионов. На этом фоне немного лучше выглядели Бразилия и Мексика. Сегодня Бразилия считается одной из самых быстроразвивающихся в мире, настолько, что она даже выразила готовность помочь Европе в преодолении кризиса. В последние годы рост бразильской экономики составляет 5 %. По данным журнала «Форбс», в настоящее время в стране около 140 тысяч миллионеров и 35 миллиардеров.

Эксперты Всемирного банка прогнозируют на ближайшие 15 лет средние темпы роста группы промышленно развитых стран на уровне 2,3 %, а группы развивающихся стран и стран с переходной экономикой – на уровне 4,7 %.

Изменение экономической стратегии стран после кризиса 2008-2009 гг. относится и к развивающимся странам. По рекомендации Всемирного банка, эти страны должны опираться на мобилизацию внутренних факторов развития, расширение своих внутренних рынков, более интенсивное использование собственных финансовых ресурсов.

При определении перспектив развития развивающихся стран необходимо учитывать фактор взаимозависимости. Анализ хозяйственной деятельности этой группы стран за 2010-2012 гг. свидетельствует о сохранении ее сильной зависимости от состояния экспорта, направляемого преимущественно на рынки промышленно развитых стран.

Посткризисная обстановка, складывающаяся во внешнеэкономической сфере, оказывается для латиноамериканских стран неоднозначной и противоречивой. На мировых рынках сырья, энергоносителей и продовольствия в 2010-2012 гг. имело место существенное повышение цен. Одновременно на мировых финансовых рынках преобладали низкие процентные ставки, что открывало для латиноамериканских стран возможности масштабного привлечения дешевых финансовых ресурсов. К тому же 2010 год характеризовался существенной активизацией иностранных частных инвесторов. Некоторые страны – Бразилия, Чили, Перу – получили рекордный приток прямых инвестиций. В связи с этим эксперты Межамериканского банка констатировали: «…для большинства стран региона сложилась беспрецедентно благоприятная внешняя обстановка».

Однако объективный анализ показывает, что нет оснований для подобного оптимизма. Мировые рынки сырья, энергоносителей и продовольствия весьма неустойчивы. В основе взлета цен на многие сырьевые товары лежали внешнеэкономические факторы (например, военные действия в Ливии) и масштабные спекулятивные операции, которые в немалой степени стимулировались дешевым кредитом.

Дешевизна ресурсов на мировом финансовом рынке также носит скорее всего временный характер и сменится их удорожанием по мере стабилизации экономической обстановки в центрах капитализма. Весьма неоднозначная ситуация складывается и в сфере вывоза каптала в форме прямых инвестиций. Мировой экономический кризис сильнее всего ударил по прямым иностранным капиталовложениям в центрах капитализма: они сократились почти втрое. По имеющимся оценкам, Северная Америка и Евросоюз рассматриваются инвесторами в числе наиболее привлекательных регионов. В развивающемся мире приоритетом у инвесторов пользуется Южная и Юго-Восточная Азия, где лидирующее положение будут занимать Китай и Индия. Из числа латиноамериканских стран неплохие шансы на увеличение инвестиций имеет Бразилия. Но в целом возможности привлечения иностранного капитала латиноамериканским регионом по сравнению с азиатскими конкурентами выглядят ограниченными.

Что касается взаимодействия латиноамериканских стран с центрами капитализма, которые являются пока что ведущими партнерами стран Латинской Америки, то здесь есть ряд проблем. Например, динамика экономических отношений с США еще в докризисный период была довольно слабой. Так, за период с 2000 по 2007 г. доля США в латиноамериканском экспорте снизилась с 60 до 42 %, а в импорте – с 50 до 36 %. В условиях кризиса товарооборот США с регионом заметно сократился. Особенно резким было снижение их импорта (более чем на четверть), что причинило существенный ущерб поставщикам нефти, меди, кофе, а также некоторых видов готовых изделий. Эти сокращения во многом усугубили кризисный спад в Мексике, ряде стран Центральной Америки и Карибского бассейна. Одновременно американский экспорт в регионе упал примерно на одну пятую. По оценкам экспертов, доля США в латиноамериканском экспорте к 2020 г. снизится процентов на 25-30.

Примерно аналогичные тенденции прослеживаются и в экономических отношениях региона с Евросоюзом. За период с 1990 по 2011 гг. его доля в латиноамериканском экспорте снизилась с 26 до 15 %, а в импорте – с 20 до 14 %. Кризис усугубил этот процесс. Эксперты прогнозируют значительное сокращение экспорта и импорта к 2020 г.

Несколько благоприятнее складывается положение в сфере экономического сотрудничества региона с Японией. В последние годы наблюдается заметное углубление торговых отношений Японии с регионом. Ее экспорт в Латинскую Америку за 2005-2011 гг. вырос более чем на треть, а импорт больше чем на четверть. Однако следует заметить, что в отличие от ведущих хозяйственных партнеров – США и Западной Европы – Япония играет в системе внешнеэкономических связей региона сравнительно ограниченную роль. В свою очередь и Латинская Америка не является приоритетным партнером для Японии, далеко отставая по своему значению и от азиатских стран, и от промышленно развитых. Удельный вес региона в японском экспорте составляет менее 6 %, а в импорте – 3,6 %.

Что касается Китая, то его роль на латиноамериканских рынках и в качестве покупателя сырья и продовольствия, и в качестве поставщика готовой продукции существенно возросла. Регион пытается расширять торгово-экономические связи с Индией, странами Юго-Восточной Азии и другими развивающимися странами.

По мнению экспертов, сохранение экономических трудностей в США и в странах Западной Европы обернется для большой группы латиноамериканских стран существенным снижением темпов роста.

Предыдущее 20-летие, получившее название эпохи неолиберализма, характеризовалось свертыванием участия государства в экономике. Общие итоги неолиберального периода оказались мало благоприятны. Наиболее неблагоприятные последствия неолиберализма сказались в социальной сфере. Как отмечают эксперты ЭКЛАК (Экономическая комиссия ООН по странам Латинской Америки и Карибского бассейна) «Реальная средняя зарплата в 2008 г. едва превышала уровень периода долгового кризиса начала 80-х годов».

Восстановление экономической роли государства является сложным процессом, протекающем в обстановке острой борьбы ввиду противоположности интересов различных социальных слоев латиноамериканских стран. Последствия кризиса поставили перед этими странами ряд новых задач.

Первой из этих задач является формирование социально ориентированного экономического курса, нацеленного на утверждение принципов социальной справедливости. Для реализации этой задачи необходимо усилить перераспределительные функции государства и резко расширить его финансовую базу. При существующей системе налоговые поступления в госбюджеты минимальны (в 2010 г. –18,7 % от ВВП). К тому же сама система фактически способствует усилению социального неравенства, ибо лишь менее трети налогообложения приходится на прямые налоги, а львиная доля – на косвенные налоги. Поэтому после уплаты налогов распределение доходов становится еще более неравномерным. К тому же имеет место масштабное уклонение от уплаты налогов на доходы (оно колеблется по отдельным странам в пределах от 40 % до 65 %). В итоге перераспределительная роль бюджетных и налоговых систем в регионе минимальна (в 2010 г. она способствовала сокращению неравенства доходов всего на 3,8 %. Для сравнения: в Евросоюзе аналогичный показатель составлял 32,6 %. В результате государство не осуществляет свои перераспределительные функции в пользу менее обеспеченных слоев населения.

Вторая задача включает мобилизацию внутренних источников накопления и расширение национальных инвестиций в экономику. Низкий уровень инвестиций является одной из ключевых проблем, сдерживающих развитие экономики региона. В 80—90-е годы, а также в первой половине прошлого десятилетия инвестиционная квота ВВП не превышала 18 %. В сложившихся условиях большое значение приобретает стимулирующая государственная политика, нацеленная на расширение банковского кредитования реального сектора экономики. Должно возрасти и прямое участие самого государства в финансировании экономики.

Третья задача предполагает существенную корректировку системы отношений с иностранным капиталом. Как показывает опыт, приход иностранных инвесторов не означает их готовности учитывать в полной мере национальные интересы стран-партнеров. Традиционными целями инвестиционной деятельности является подавление национального предпринимательства, жесткие ограничения на взаимодействие с национальным сектором экономики в области передачи передовых технологий, современных методов организации производства. Эксперты ЭКЛАК, подводя итоги сотрудничества региона с иностранным капиталом, констатировали: «После двух десятилетий либерализации режима прямых иностранных инвестиций производственная структура стран Латинской Америки и Карибского бассейна продолжает характеризоваться низкой производительностью и слабым распространением современных технологий».

Эффективность политики по привлечению в регион иностранных инвестиций является низкой и не соответствует целям национального развития. Наглядный пример этого – сопоставление ведущих стран региона и Китая в такой отрасли, как автомобилестроение. Китай за последнее десятилетие превратился в крупнейшего в мире производителя автомобилей и быстро расширяет свое присутствие на внешних рынках. Хорошие стартовые возможности в автомобилестроении имели также Бразилия и Мексика. Но в этих странах в автомобильной отрасли изначально доминировал иностранный капитал, и шел процесс подавления иностранных производителей. Так, в течение последнего десятилетия численность бразильских компаний, занимавшихся выпуском автомобильных деталей и комплектующих, сократилась с 500 до 150, и доминирующее положение в этих отраслях перешло к иностранным производителям.

Автомобильная промышленность – не единственный пример. Многие отрасли, особенно высокотехнологичные, где преобладает иностранный капитал (в частности, производство компьютерной техники, программного обеспечения, средств мобильной связи и др.), развиваются по аналогичному сценарию.

После крушения мировой социалистической системы установилось однополярное мироустройство, во главе которого стояли США. В 1989 г. была выработана доктрина «Вашингтонского консенсуса», отражавшая идеологию этого однополярного мира, в соответствии с которой все важнейшие вопросы в мире решались лидерами стран «Большой семерки». Главной задачей «Большой семерки» было ликвидировать финансово-экономический суверенитет отдельных национальных государств, расчистив мировую «экономическую площадку» для свободной игры рыночных сил.

Жизнь показала, что большинство стран, принявших рекомендации «Вашингтонского консенсуса, значительно снизили темпы роста. Вину за это должны разделить с правительствами развитых стран и финансовые рынки. В апреле 2011 г. глава МВФ Доминик Стросс-Кан выступил с заявлением, что «Вашингтонский консенсус» «с его упрощенными экономическими представлениями и рецептами рухнул во время кризиса мировой экономики и остался позади».

Однако со временем, когда Китай стал демонстрировать высокие темпы роста, многие политики и экономисты стали обращать внимание на исключительную привлекательность для многих развивающихся стран китайского опыта реформ. Так появилось понятие «Пекинский консенсус». Смысл Пекинского консенсуса заключается в том, что основополагающие идеи могут исходить не только из какого-то одного центра, а могут появляться в любой точке мира. Это ведет к значительному усложнению мирового порядка, но он становится более разумным, безопасным и устойчивым, чем однополярный мир. Основным принципом «Пекинского консенсуса» является стремление стран к сохранению суверенитета и многополярности существующего миропорядка.