Федеральное государственное автономное учреждение высшего образования

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ»

Факультет бизнеса и менеджмента

ЭССЕ

по книге Ха-Джун Чанга

«Злые самаритяне»

Образовательная программа «Бизнес-информатика»

Выполнила:

Студентка группы: ББИ1908

Калякина Мария Алексеевна

Проверяющий преподаватель:

Таровик Елена Викторовна

Москва 2020

Оглавление

Часть1.Введение…………………………………………………………..……...….2

Часть 2. Соответствие ситуаций из книги экономической теории……………… 3

Свободная торговля………………………………………………………………… 3

Государственные предприятия и приватизация……………………………………5

Инфляция……………………………………………………………………………..7

Часть3. Заключение………………………………………………………………….8

Введение

На одной из лекций по экономике в моем ВУЗе, лектором была упомянута книга под названием «Злые самаритяне». Название мне резало слух от того, что это словосочетание было совсем для меня не знакомым. Эта книга была порекомендована на занятии с целью более детального рассмотрения рассказанных на лекциях экономических ситуаций. Книга вызвала у меня интерес, поэтому, когда был открыт список для выбора материала для эссе, мой выбор пал на нее.

Само название книги уже подсказывает нам, кто в этом произведении будет главными героями. Так кто же они такие, эти злые самаритяне? Это представители наиболее развитых на данный момент стран, которые под предлогом экономической помощи развивающимся странам, диктуют «правила игры» на мировом рынке. Они проповедуют идеологию неолиберализма, которая заключается в защите свободного предпринимательства, свободной торговли, разработке общей стратегии подъема экономики. Все эти действия они совершают при помощи «Несвятой Троицы» (как сам назвал ее автор) – МВФ, ВТО и Всемирный банк. Под общей стратегией подразумевается то, что все страны должны «играть на равном поле», т. е. соблюдать все «правила игры» без исключений, если они хотят быть частью этих «соревнований».

С первого взгляда можно подумать, что самаритяне занимаются благим делом, ведь, как они уверяют, все эти правила сделали их страны такими успешными, каковыми они являются сейчас, и желают того же развивающимся странам. Однако, Ха-Джун Чанг (автор книги) уверяет, что не все так просто. Не жизнь по таким уставам сделала их успешными, а их успех позволяет им жить с такими уставами. Самаритяне умалчивают историю развития их экономики и методы, к которым они прибегали во время своего становления. Происходит такой феномен, как «отбрасывание лестницы», это ничто иное, как сметание следов с пути, которому следовали страны, являющиеся ныне приверженцами неолиберализма. Все те методы, которые на данный момент кажутся им неэффективными и пагубными для развития экономики, были ими же применены в свое время. Самаритяне всячески отгораживают развивающиеся страны от методов таких, как: протекционистские меры (таможенные тарифы на импорт), государственные предприятия (противовес к частной собственности) и использование бюджетного дефицита для борьбы с инфляцией. Такая унификация методов приводит к плачевным последствиям, поскольку они гораздо менее эффективны, нежели выработка индивидуального подхода к развитию экономики каждой отдельной страны. Результаты применения теории на практике, не оправдавшие ожидания, самаритяне не спешат объяснять некорректностью их идеологии. Они находят все больше отговорок, которые все дальше от сферы экономики: культура и политика стран, - и на основе этого делают выводы, которые также пересматривают через некоторое время. Автор написал эту книгу в надежде, что не все самаритяне алчные и пытаются удержаться на троне как можно дольше, а что существуют представители идей неолиберализма, которые просто не пытались проанализировать ситуацию с разных сторон, и, возможно, данное произведение поможет им переосмыслить подход к их идеологии. Даже самые ушлые самаритяне должны понять, что реальная качественная помощь развивающимся странам выведет мировую экономику на новый уровень, а все те ухищрения, к которым они прибегают, хоть и идут им на пользу, но недальновидны.

Соответствие ситуаций из книги экономической теории

Как было упомянуто ранее, «помощниками» злым самаритянам на мировом уровне являются Всемирный банк и МВФ (Мировой валютный фонд). В чем же состоит их вклад в мировую экономику? Т. к. развивающимся странам нужны деньги для подъема экономики, они прибегают за финансированием к этим организациям. Однако необходимые средства не достаются легко, поскольку требуется выполнить несколько правил, установленных ими. Несложно догадаться, кем эти правила придуманы: чем выше доля вложений какой-то страны в эти организации, тем их мнение приоритетнее («один доллар – один голос»). Самаритяне как бы подкупают страны, чтобы они следовали их идеологии, а с учреждением третьего участника данной «Троицы» - ВТО (Всемирная торговая организация), стало подписываться множество контрактов между странами на условиях понижения таможенных пошлин. В результате, у многих развивающихся стран стало заметно колоссальное снижение экономического роста, в то время как у развитых таких резких изменений не наблюдалось. Что же произошло?

Свободная торговля

Когда экономика страны состоит в основном из молодых, неокрепших отраслей, довольно глупо идти с такими силами на мировой рынок. Так что же делать, когда именно мир пытается ворваться на внутренний рынок страны, предлагая товары и услуги из отраслей, которые только начали развиваться? Не впускать их, или свести их влияние к минимуму до тех пор, пока страна не будет готова «соревноваться» с иностранными конкурентами. Однако самаритяне ответили сами себе на этот вопрос учреждением ВТО, которое «сравняло игровое поле». Автор произведения не согласен с этим. В первую очередь, он считает «равное поле» нечестным по отношению к развивающимся странам. Их заставляют играть по тем правилам, к которым они не готовы. Самаритяне декларируют, что именно при помощи этого их страны добились успеха, и поскольку их границы открыты для развивающихся стран, они требуют того же и от них. Несогласие с этим тезисом они называют эгоизмом. Автор протестует, проводя аналогию, как если бы профессиональные футболисты играли с его дочерью и ее подругами того же возраста на равных. Действительно, развивающимся странам необходимо окрепнуть в отраслях, которые они считают целесообразными к развитию. Когда у них появится уверенность, что они готовы конкурировать с другими странами, тогда можно будет открывать границы. Для защиты интересов страны и требуется государственное регулирование. Страны всячески препятствуют тому, чтобы импортные товары не заменили те, производство которых развивается в стране. Для этого страны вводят налоги на импортные товары – одна из мер государственного регулирования. Протекционистские пошлины позволяют увеличить цену на импортные товары, чтобы им было сложнее конкурировать с национальными на внутреннем рынке. Если же ослабить эти налоги, то конкуренция станет жестче, и молодые отрасли могут просто не выжить. Чаще всего государства прибегают к использованию потоварного налога на иностранного производителя, из-за этого экспортеры вынуждены производить меньший объем за б*о*льшую цену. При таком раскладе страдают и производители, и потребители данного блага, поскольку налог как бы распределяется между ними, в результате чего, покупатели должны тратить больше, а производители получают меньше за каждую единицу товара. Естественно, некоторые фирмы вообще откажутся от экспорта в страны, если им будет невыгодно находиться на рынке с такими налогами, либо же покупатели будут предпочитать товары своей страны, которые дешевле, чем зарубежные с искусственно завышенными ценами. Недавний пример торговой войны США и Китая, в результате которой Америка ввела 25% ввозные пошлины на товары КНР, показывает, что сами самаритяне прибегают к использованию этого инструмента для защиты национальных интересов.

В противовес протекционизму самаритяне утверждают, что, безусловно, в такой ситуации должны быть и победители и проигравшие, но ущерб проигравших будет меньше выигрыша победивших, ссылаясь на ХОС-модель, которая предполагает то, что если компании несут убытки, сокращая при этом производство, излишки ресурсов могут беспрепятственно быть использованы в других отраслях. Однако это в большей степени неправда, поскольку есть такое понятие, как «потеря мертвого груза». Рассмотрим его со стороны наемного труда: если человек работал в какой-то сфере деятельности, значит она его наиболее устраивала среди всех других. Однако из-за тяжелых времен для фирмы, ему пришлось уволиться, и теперь он вынужден работать в другом месте, где, скорее всего, требуются навыки отличные от приобретенных ранее. Тем самым, он будет менее производительным, чем если бы он оставался работать на своем «законном месте». Поэтому убытки проигравших далеко не настолько легко восполнимы, как это описывается в теории самаритян.

Но что делать, когда и без вмешательства других стран национальная экономика в особо важных отраслях сама по себе не развивается с желаемым темпом? И вновь ответ, который бы никогда не дали приверженцы неолиберализма: национализация предприятий, их субсидирование.

Государственные предприятия

В процессе обучения я не раз сталкивалась с прикладными экономическими задачами по типу: как фирме следовало бы рационально поступить, произведя оптимальный набор товаров при фиксированном бюджете. Действительно, благодаря таким вычислениям можно решить поставленную задачу, более того, можно делать прогнозы, а значит и планировать будущую судьбу фирмы. Но что, если эта фирма – государственное предприятие, работающее в очень важной для страны отрасли - на грани банкротства? Конечно, государство выделит деньги на подъем производства этой фирмы. Это нам не кажется чем-то странным, однако, экономист Янош Корнаи составил целую теорию на этом под названием «Гибкая бюджетная политика». Она говорит о том, что если у производителей есть возможность производить неоптимально, при этом отсутствует страх банкротства фирмы, то производители и не будут пересматривать свой подход к производству. В результате чего, фирма или просто производит меньше, чем могла бы, или, что еще хуже, волочет свое существование, находясь на грани закрытия, прося все больше денег у государства. Обычно этим страдают государственные фирмы, так как в основном они и работают в ключевых отраслях страны и им проще добиться снисхождения государства. Когда нет фиксированных рамок бюджета, то и планирование обесценивается. А если план «плавает», то сложнее добиться того же успеха, как если бы была понятная стратегия развития. Это одна из причин того, почему самаритяне против национализации фирм, однако, не стоит забывать, что среди частного сектора также есть фирмы, особо важные для государства, многие из которых некогда были спасены государственными субсидиями. Субсидия — (лат. subsidium — помощь, поддержка) сумма средств в денежной или натуральной форме, выделенных из местных бюджетов или из специальных фондов конкретному объекту хозяйствования для организации или поддержания какой-либо деятельности, доходы от которой временно не покрывают нормативную величину расходов. Стоит сказать, что субсидии применяются не только в крайних случаях, но и для развития определенных отраслей. Исходя из знаний, полученных на лекции, существует потоварная субсидия, при которой фирма получает с продажи каждой единицы продукта прибыль, составленную из того, сколько заплатил покупатель и субсидии, выплачиваемой государством, за одну единицу товара. Таким образом, равновесная цена меняется: производитель получает прибыль от продажи больше, чем до субсидирования, а покупатели платят меньше. По общественному благосостоянию продавцы и покупатели в выигрыше. Однако государство терпит потери, т. к. использует деньги налогоплательщиков и привлекает ресурсы из других областей, где они были бы более эффективными.

В качестве примера, иллюстрирующего пагубность избыточной государственной поддержки национализированного предприятия, может выступать предприятие «АвтоВаз» во времена существования СССР. Компания долгое время выпускала один и тот же модельный ряд, по причине полного отсутствия конкуренции и безграничного субсидирования. Как только открылся мировой рынок для страны, то продукция не пользовалась спросом и проигрывала конкурентную борьбу более развитым зарубежным автопроизводителям, выпускающим актуальные и востребованные модели.

Говоря о недовольстве самаритянами государственным управлением, можно привести еще один пример, когда рациональные для развивающихся стран действия идут наперекор идеологии неолиберализма. Если на внутреннем рынке страны образуются монополии, это не особо благоприятно сказывается на ее экономике. Конкуренции нет, многие фирмы, которые могли бы в перспективе стать успешными, закрываются не в силах хоть как-то противостоять монополиям. Они невыгодны и для потребителей, т. к. могут необоснованно завышать цену до необходимого им уровня, потому что нет конкурентов, способных им противостоять. Однако некоторые монополии все же нужны, речь идет о естественных монополиях. Их национализация особенно рациональна: естественные монополии возникают на тех рынках, где снабжать потребителей услугами или товарами обычно легче с помощью одной централизованной фирмы, нежели несколькими мелкими.

Если объем оптимального выпуска блага будет больше спроса покупателей, то выгоднее производить все с помощью одной фирмы. Если же государство все-таки захочет конкуренции на рынке, то будет установлена цена, равная предельным издержкам фирмы (first best decision). Но в этом случае переменные издержки будут выше, чем прибыль от продажи, поэтому фирма будет терпеть хронические убытки, однако если цену установить на уровне средних издержек (second best decision) – цена, при которой фирма производит товар, будучи монополией, - тогда фирма может покрывать все свои издержки, без дополнительного субсидирования.

Существование естественной монополии ликвидировать нецелесообразно, но и оставлять ее без контроля нельзя, т.к. она как и обычные монополии сможет устанавливать высокие цены, ее необходимо взять под государственное управление. Если альтернатив не имеется, то пусть хотя бы такие фирмы будут ограничены политически, чем не ограничены ничем. Некоторые из них настолько нам привычны, что они даже не приходят к нам в голову: почта, электро- и водоснабжение и т. д.

А что же делать если у развивающейся страны наблюдается инфляция? По словам самаритян, она является еще одним препятствием к ведению успешной политики страны, а ее низкий показатель – залогом успеха. Однако, «инфляция инфляции – рознь» как говорит один из заголовков рассматриваемой мной книги.

Инфляция

Главная проблема, поставленная автором в этом вопросе, заключается в том, что если показатели инфляции умеренные, то излишняя погоня за ее низким уровнем приносит вред похуже, чем она сама. Гиперинфляция и вправду подрывает экономику, ситуация становится нестабильной и планирование экономики выходит затруднительным. Однако во всех остальных случаях нет никакого подтверждения тому, что чем ниже инфляция, тем выше экономический рост страны. Но самаритян, в свою очередь, низкие показатели очень заботят. Стоит отметить, что борьба с инфляцией хороша на настоящее время и ближайшее будущее, но в перспективе это только принесет убытки. Почему же это так?

Автор выдвинул интересный лозунг в своем произведении: **«**Кейнсианство — для богатых, монетаризм — для бедных». Действительно, когда развитые страны решают снизить инфляцию, они увеличивают бюджетный дефицит – превышение расходов бюджета над его доходами. Таким образом государство помогает повысить спрос на товары путем повышения затрат и приобщения безработных к труду. Однако при помощи МВФ самаритяне заставляют идти развивающиеся страны совершенно по другому пути. Их принуждают поддерживать бюджетный баланс, поднимать процентные ставки. Это в свою очередь, в долгосрочной перспективе, снижает количество рабочих мест и заработную плату. Т. к. самаритяне видят успех развивающихся стран в стабильности, они выравнивают доходы и расходы бюджета, даже если это приводит к проблемам. Для развития необходимо увеличивать бюджетный дефицит и субсидировать производство. Сам подход людей из МВФ, которые отвечают за контроль инфляции в развивающейся стране, олицетворяет всё безразличие самаритян по отношению к развивающимся странам и их индивидуальности. В итоге в мире появляются страны с низкой инфляцией, но очень замедленным экономическим ростом, потому что некоторые фирмы не получили своевременного субсидирования, чего можно было бы избежать созданием бюджетного дефицита. Все вышесказанное иллюстрируется на примере ЮАР. С 1994 года эта страна согласилась вести макроэкономическую политику по условиям МВФ. Она сохраняла уровень инфляции на 6,3%, но экономический рост снизился и в 2005 году составил всего лишь 1,8%, также в стране стала наблюдаться высокая безработица. Южная Корея же, в свою очередь, в 1960-е и 70-е имела показатель инфляции около 20%, что в 3 раза больше, чем у вышеупомянутой страны, и наблюдался рост экономики на 7% в год.

Заключение

Все вышеперечисленные ситуации были приведены мной с целью того, чтобы доказать, что зачастую многим странам нужен индивидуальный подход. Самаритянам стоит пересмотреть методы, которые они навязывают через «Несвятую Троицу».

Подводя итоги всему вышесказанному, можно сделать ряд выводов. Первый из них заключается в том, что частные компании наряду с государственными предприятиями тоже могут получать субсидии и быть не защищены от ситуации с неоптимальным производством. Сетовать на национализацию фирм не очень целесообразно: несмотря на пагубные последствия государственной помощи, все-таки многим фирмам удалось выжить, чего бы не произошло в сложной экономической ситуации при полноценно свободном предпринимательстве и повсеместной частной собственности.

Молодые отрасли действительно необходимо поддерживать на государственном уровне, однако их передержка в таком состоянии может иметь негативные аспекты. Об одном я уже упомянула ранее – излишнее субсидирование государством. Остальные носят психологический характер, например, когда фирма «ничья» (есть нанятые управленцы, но нет собственника), то у сотрудников нет желания делать что-то для ее развития («эффект безбилетника»). Понимая эту проблему, сложно критиковать самаритян в данном вопросе, однако они должны признать, что на определенном этапе становления экономики развивающихся стран национализация естественных монополий и государственная поддержка молодых отраслей будет только на пользу.

Нельзя заставлять развивающиеся страны выходить на мировой рынок, когда они еще к этому не готовы. Также обвинения их в эгоизме из-за того, что они не слишком открыты к импорту, это такое же проявление эгоизма, но уже со стороны самаритян. Это нормально для мировой экономики проводить игру на поле, где для развивающихся стран будет предоставлено преимущество. К тому же, от мировых «соревнований» будет больше пользы, когда силы соперников будут более-менее сопоставимы. Победа над слабыми с желанием получить выгоду здесь и сейчас – недальновидное решение.

Если уж самаритянам и удается убедить страны вести макроэкономическую политику по их правилам, то все аспекты, в которых они видят проблему, должны быть исправлены рационально, с учетом всех особенностей стран. Единый сценарий поведения на пути к успеху отнюдь не практичен и не универсален, как заявляют самаритяне о своей идеологии неолиберализма.

Как и говорил автор в начале книги, очень мало, где можно найти правдивую историю глобализации и успеха развитых стран. Вся она переписана в угоду неолиберализма. И велика вероятность того, что, если бы мне не выпал шанс ознакомиться с этой книгой, я бы слепо верила, что самаритяне диктуют действенные методы, к которым они сами прибегали в действительности, а проблема в самих развивающихся странах и их неспособности придерживаться этих правил. Теперь же я смогла рассмотреть проблему с позиции автора, и у меня появился хоть небольшой, но опыт применения своих знаний экономики при анализе мировой ситуации. Данная книга безусловно дала мне мотивационный толчок к более глубокому изучению экономики.

Список литературы

* «Злые самаритяне» Ха-Джун Чанг издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2018
* «Большой экономический словарь» Борисов А. Б.