

Кейс 1.1. Багатополярна світова економіка?

У час, коли глобальна економіка потерпає від кризи довіри, структурних дисбалансів і слабких перспектив зростання, погляд вперед на десять років для прогнозування вимагає ретельного моделювання і чогось більшого, ніж проникливість.

Для цього потрібен багатосторонній підхід, який поєднує розуміння історії з уважним аналізом нинішніх сил – зміщення балансу глобального економічного зростання в бік країн, що розвиваються.

Таке прогнозування також вимагає розуміння, як розвинені країни борються з цим зсувом, і як в результаті зміниться міжнародна валютна система. Вивчення цих факторів дозволяє зробити висновок, що світова економіка перебуває на краю трансформації – переходу до багатополярного світового економічного устрою.

Протягом усієї історії різні парадигми економічної потужності виникали і змінювалися залежно від піднесення або спаду країн, які були найкраще оснащені для стимулювання глобального економічного зростання.

Багатополярність – наявність більше двох домінуючих полюсів зростання – іноді траплялася в історії світової економіки. Однак країни, що розвиваються, ніколи досі не виходили на передову лінію багатополярної економічної системи.

Ця модель починає змінюватися. До 2025 року на шість країн – Бразилію, Китай, Індію, Індонезію, Південну Корею і Росію – буде припадати близько половини глобального економічного зростання. Приблизно до цього ж часу одна єдина валюта, ймовірно, перестане домінувати в міжнародній валютній системі.

У міру розширення можливостей розвитку за кордоном і поліпшення внутрішньої політики у своїх країнах корпорації гратимуть помітнішу роль в глобальному бізнесі і в іноземних інвестиціях, тоді як значні обсяги капіталу в межах їх держав дозволять країнам, що розвиваються, стати ключовими гравцями на фінансових ринках.

Оскільки динамічні країни, що розвиваються, виходять на передову лінію, слід переосмислити підхід до глобального економічного управління. Старий підхід заснований на трьох принципах: зв'язку між концентрованою економічною потужністю і стабільністю, осі руху капіталу "північ-південь" і центральному становищі долара.

З часів закінчення Другої світової війни глобальний економічний устрій з центральною роллю США будувався на взаємодоповнюючому комплекті негласних домовленостей у сфері економіки та безпеки між США та їх основними партнерами, тоді як країни, що розвиваються, відігравали периферійну роль.

В обмін на взяття на себе Сполученими Штатами відповідальності з обслуговування системи, виконання ролі ринку останньої інстанції і визнання міжнародної ролі долара їх ключові економічні партнери – Західна Європа і Японія – отримали особливі привілеї, доступні США: емісійний

дохід, внутрішня автономність макроекономічної політики і гнучкість торгового платіжного балансу.

В цілому, цей порядок існує досі, хоча недавно з'явилися натяки на його ослаблення. Вигоди, отримані країнами, що розвиваються, від розширення своєї присутності в міжнародній торгівлі та фінансах – це лише один з прикладів.

Все більш багатополарна глобальна економіка, ймовірно, змінить міжнародний бізнес-порядок. Деяка кількість динамічних фірм з країн, що розвиваються, перебувають на шляху до домінування у своїх секторах економіки в глобальному масштабі – так само, як компанії розвинених країн протягом минулого півстоліття.

Згодом ці фірми, ймовірно, вимагатимуть економічних реформ у своїх державах, виступаючи каталізатором посилення інтеграції країн у глобальну торгівлю і фінанси.

Можливо, вже пора розвивати багатосторонню структуру регулювання іноземних інвестицій, що вже кілька разів відкладалося з 1920-х років. На відміну від міжнародної торгівлі і валютно-фінансових відносин, для розвитку іноземного інвестування та управління вкладеннями не існує ніякого багатостороннього режиму.

Поки що долар залишається найважливішою міжнародною валютою. Проте таке домінування слабшає, про що свідчить зниження його використання як офіційної резервної валюти, а також як валюти для замовлення товарів та послуг.

Євро буде найсильнішим конкурентом долара доти, доки країни ЄС даватимуть раду кризі внутрішніх боргів за допомогою державної допомоги та довгострокових інституційних реформ, які закріплюють успіхи тривалого проекту єдиного ринку. Однак валюта країн, що розвиваються, безсумнівно, стане більш значимою.

Розмір і динамізм економіки Китаю і стрімка глобалізація його корпорацій і банків підвищують ймовірність отримання юанем більш важливої міжнародної ролі.

У звіті "Горизонти глобального розвитку" Світовий банк представляє імовірний валютний сценарій до 2025 року: багатовалютна система з центральними ролями долара, євро та юаня. Цей сценарій підтримується ймовірністю того, що США, країни ЄС і Китай стануть на той час трьома головними полюсами економічного зростання.

Нарешті, міжнародне фінансове співтовариство повинне виконувати свої зобов'язання щодо пріоритетів розвитку. Країни з глобальною економічною владою не повинні забувати, що їхня економічна політика суттєво впливає на інші держави.

Ініціативи валютно-кредитної політики, спрямовані на зміцнення співпраці між центральними банками для досягнення фінансової стабільності та сталого розвитку глобальної ліквідності будуть лише вітатися.

Незважаючи на прогрес країн, що розвиваються, в інтеграції в міжнародні торгові і фінансові канали, належить зробити ще чимало для

того, щоб вони розділяли тягар обслуговування глобальної системи, у якій їх ставки стрімко зростають.

У той же час, найбільші розвинені держави повинні розробити політику, яка враховує їх зростаючу взаємозалежність з країнами, що розвиваються. Глобальне управління все сильніше і сильніше залежатиме від використання даної взаємозалежності для зміцнення міжнародного співробітництва та стимулювання всесвітнього процвітання.

Автор статті – Джастін Іфу Лін, головний економіст Світового банку. Співавтор статті - Мансур Дайла, основний автор звіту "Горизонти глобального розвитку". Посилання на джерело: <http://www.epravda.com.ua/columns/2011/06/17/289390/>

Кейс 1.2. Посткризовий економічний порядок і Україна

Масштабна фінансово-економічна криза позначилася майже на всіх економіках світу. Серед причин кризи називають зростання цін на продовольство на тлі скорочення його запасів за низької інфляції та сповільненого росту заробітної плати. Стався «перегрів» фінансових систем США і Європейського Союзу. Ще один чинник робить акцент на неефективності політики дерегулювання у фінансовій сфері, це призвело до наднакопичення спекулятивного капіталу, що спричинило появу фінансових пірамід у сфері нерухомості, банківського кредитування та соціального страхування. Нарешті, частково винна й система деривативного запозичення, тобто страхування цінних або валютних ризиків у часі, що призвело до кризи взаємної банківської заборгованості.

Політичним підсумком кризи стало збільшення ваги держави як економічного регулятора. Майже повсюдно приватний капітал було врятовано коштом держави. Сталася так звана націоналізація збитків компаній, коли держава націоналізувала борги приватних компаній і переклала тягар витрачених ресурсів на пересічного платника податків. Тож невеликі європейські країни (Греція, Ірландія, Португалія) швидко вичерпали ресурси і опинилися перед необхідністю суворої бюджетної економії. Виявилось, що антикризові заходи можуть не лише не вирівняти, а й погіршити фінансово-економічну ситуацію.

З погляду посткризового розвитку світової системи капіталізму її вузлові механізми продовжують працювати в старому режимі. По-перше, зберігається залежність економік від конкуренції за енергоресурси. Топка світової економіки продовжує працювати на традиційній вуглеводневій сировині — нафті, лише частково використовуючи нові джерела енергії. По-друге, віддаючи перевагу більш м'якому, обамівському прагматизмові, зважаючи на появу імовірних нових світових лідерів, зокрема Китаю, США як і раніше відповідають за збереження балансу у світовій економіці. По-третє, «вхід» у кризу і «вихід» із неї показують: ще не почалася перебудова інструментарію регулювання сучасного капіталізму, хоча переосмислення цих чинників начебто вже відбувається. Промоутери нових трендів ще не в

зможі дати більш-менш чітку картину посткризового світу, але вони долучаються до активної боротьби за посткризовий світопорядок.

ГЛОБАЛЬНИЙ КОНСЕНСУС: У ПОШУКАХ ФОРМУЛИ

Економічну кризу визначають радше як кризу перерозподілу, ніж виробництва і фінансів. Відірваність фінансового сектору від реальної економіки спричинила нерівновагу в масштабах глобального економічного господарства. Світове господарство становить замкнене глобальне виробництво, яке зазнає перерозподілу серед близько 200 національних економік. Виникає класична пастка між глобальним виробництвом і національним перерозподілом.

У зв'язку з цим заговорили, ніби глобальна неоліберальна модель капіталізму, сформульована в десятих тезах Вашингтонського консенсусу (ВК), виявилася під питанням. Про це заявив сам Міжнародний валютний фонд, який нині наполягає на перебудові моделі глобальної економіки. Ключовими позиціями нової моделі мають стати державне регулювання фінансового сектору і справедливий розподіл благ. Окрім цього, у МВФ певні: фінансовий сектор має оподатковуватися, щоб відшкодувати хоча б частину витрат зі своїх же ризикованих операцій, чим убезпечити національні бюджети і населення від максимізації посткризових витрат. Щодо несправедливого перерозподілу, то у Фонді вважають, що потрібна «глобалізація з людським обличчям», тобто блага не можуть привласнюватися привілейованими верствами, а мають перерозподілятися справедливо.

Посткризове переосмислення ВК поки що перебуває на стадії дискусій і обговорень. Спроби переглянути ВК вже були. Не завжди вдалий досвід трансформації экс-планових економік на початку 1990-х і на рубежі нового століття зумовив зміну фокуса в підходах до економічної політики. Можна сформулювати принаймні три зміни курсу. По-перше, змінили ставлення до антикризового складника економічної політики. Якщо раніше антикризовим (або, як стали називати згодом, антициклічним) заходам приділялося мало уваги, то тепер цей вектор став чи не визначальним. По-друге, інституційні реформи і роль інститутів стали основним критерієм реформ. По-третє, відбувалося поступове визначення основних принципів нової політики розподільних стосунків. Оновлений світовий економічний порядок денний було погоджено і підписано в Барселоні 2004 року («Барселонський порядок денний з питань розвитку»), який за аналогією почали називати Барселонським консенсусом.

На тлі кризи Вашингтонського консенсусу і посткризового переформатування на світовій економічній арені робляться спроби кинути виклик ВК і запропонувати інший конкурентний глобальний проект. На такий проект останнім часом зробив заяву Пекін і навіть змалював можливі контури альтернативного Пекінського консенсусу. Відмінні риси Пекінського консенсусу — економічне зростання при збереженні незалежності, спрямованість на інновації, накопичення валютних резервів, захист державних інтересів. І хоча пекінська модель виглядає привабливою,

ця привабливість має швидше унікальні китайські риси. В Китаї Комуністична партія в умовах авторитарного режиму інституціоналізує ринкову економіку, робить ставку на незалежну від регіональних просторів економічну політику. Поєднання політичного авторитаризму та економічного лібералізму після бурхливої Арабської весни поставило під сумнів можливу глобальність Пекінської моделі. Проте сам факт появи нових проектів і конкуренція між економічними моделями вказують на ті стратегічні вектори, які стануть визначальними для світового порядку денного на найближчі декілька років.

Вектор перший — модель фінансової капіталізації виробництва. Однією з прихованих причин кризи стало домінування інтересів капіталізації над продуктивністю праці, модернізацією виробництва. Гонка за максимальною концентрацією виробництва в руках декількох глобальних гравців, стратегія злиття і поглинань стала гальмом для зростання продуктивності праці і шлагбаумом для креативної інноваційної діяльності.

Вектор другий — зміна моделі регулювання. Поки що відбувається човниковий біг між дерегулюванням і дирижизмом, тобто моделями, які сьогодні можна назвати застарілими. Зростання ролі держави в регулюванні фінансових ринків ставить на порядок денний питання пошуку нових принципів та інструментів. Пошук нової моделі економічного регулювання запускає дискусію про резервну валюту, що має змінити конфігурацію світової системи фінансових розрахунків.

Вектор третій — зміна ролі глобальних гравців і структури дисбалансів. У зв'язку з необхідністю регулювання глобальних фінансових ринків активізувалася боротьба за вплив у глобальних фінансових структурах. Показовою в цьому плані є конкуренція, що розпочалася між Європою та БРІК за пост глави МВФ у зв'язку зі скандальним звільненням директора-розпорядника фонду Д. Стросс-Кана. Тому з приводу регулювання глобальних фінансових ринків необхідно шукати, можливо, не нову столицю для Консенсусу, а нову глобальну формулу. Зберігається невизначеність і конкуренція в боротьбі за геометрію посткризового світового порядку. Разом з традиційними гравцями G 8 політично формалізуються нові глобальні об'єднання типу G 20.

УКРАЇНА НА ПЛАТО КРИЗИ

Україна опинилася серед країн, які найбільше постраждали від світової фінансово-економічної кризи. Про це свідчать загальні макроекономічні показники, з якими Україна вступила спочатку в 2009, а потім вже в 2010 рік. Так, за підсумками четвертого кварталу 2008 року рівень падіння ВВП склав 7,8%, а 2009 рік для української економіки виявився повністю провальним — Україна виробила на 14,8% товарів і послуг менше, ніж у 2008 році. При цьому падіння промислового виробництва впритул наблизилося до позначки в 22%. Лише через півтора роки після початку кризи позначилися позитивні тенденції: зростання ВВП склало 4,7%, а в першій чверті поточного року воно перевищило п'ять пунктів, при цьому промислове виробництво виросло на 9,7%.

Здавалося б, спираючись на ці цифри, можна зробити висновок про подолання кризових явищ. Однак виникає питання, — за рахунок яких чинників українська економіка змогла вийти на позитивні показники? Адже структура промислового виробництва за останні два-три роки принципово не змінилася. Відповідно, не змінилася й структура зовнішньоторгового обігу — в передкризові роки близько 70% експорту складала сировина і сільгосппродукція, наприклад, сталь, метали, хімікати, зерно і соняшник. У 2011 році частка сировини з низьким рівнем переробки збільшилася до 86%. Іншими словами, Україна міцно зайняла нішу непродуктивних, сировинних, економік — країна практично не виробляє готову продукцію, конкурентну на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому «виживаність» економіки повністю залежить від об'ємів зовнішнього кредитування, зовнішньоекономічної кон'юнктури, податкової мобілізації та рівня соціальних виплат. Через це уряд вимушений у ручному режимі забезпечувати своєчасну наповнюваність державного бюджету з метою забезпечення соціальної платоспроможності держави. Тому збереження фінансово-економічної ліквідності держави — питання короткострокової перспективи, якщо врахувати низький рівень капіталовкладень у реальний сектор і зволікання зі структурними реформами.

За 20 років незалежності не вдалося змінити форму радянської мобілізаційної економіки. Як результат, Україна не змогла реструктуризувати отримані в спадок від СРСР індустриальні резерви і переорієнтувати економіку на режим роботи в умовах конкурентного ринку. В цьому випадку причини економічного обвалу в 2008—2009 роках слід шукати не в наслідках фінансової кризи, а в незавершеному ринковому транзиті. За цей період радянські економічні інститути були зруйновані, проте їхні ринкові аналоги, в першу чергу інститут приватної власності, не були створені.

Радянський тип економічної мобілізації був можливий за рахунок синтезу політичної потужності держави і тотальної експлуатації всіх ресурсів — промислових, природних, трудових. Тим самим економічне зростання забезпечувалося або за рахунок реалізації глобальних структурних проєктів, або за рахунок експорту сировини, коли мобілізаційні зусилля держави вже були не настільки продуктивними. Україна зараз не має в своєму розпорядженні ані мобілізаційних ресурсів, ані експортних можливостей.

Економіка продовжує, як і за радянських часів, орієнтуватися на державу як центр можливої мобілізації, але ігнорує простих українців як джерело національного багатства. Ринок «за старим звичаєм» регулюється адміністративними заходами, а уряд, намагаючись зберегти соціальний і кон'юнктурний баланс, фактично заморожує реформу ринкової інфраструктури. Як наслідок, в Україні не сталося чіткого розмежування економічних інтересів приватного капіталу, бюрократичної природи держави і суспільних інтересів. А в результаті глобальної кризи стало очевидним, що національна економічна криза пов'язана, в першу чергу, з консервацією радянської інституційної моделі національної економіки.

По-перше, криза інфляційної експортно-орієнтованої моделі сировинної економіки. Економічні агенти, орієнтовані на здобуття «швидких» прибутків, не зацікавлені в реалізації «довгограючих» проектів та в розвитку внутрішніх ринків. Інвестиції концентруються або на вирішенні короточасних тактичних завдань, або забезпечують зростання капіталізації персональних бізнес-імперій. Тим самим виникає загроза «закриття» ринків і скорочення фінансування інвестиційних проектів. Завдання держави тут бачиться у створенні правових, податкових, кредитних та інвестиційних умов для зміни парадигми бізнес-діяльності — пріоритетом має бути не максималізація прибутків, а розвиток внутрішнього ринку, зростання споживчої платоспроможності українців. Це означає, що центром економічної політики має бути зміщення з держави і великого бізнесу як економічних агентів на споживача та його інтереси.

По-друге, криза інвестиційної політики, викликана «офшорним страхуванням» бізнесу своїх політичних і фінансових ризиків. І основна проблема не в тому, що бізнес, прагнучи мінімізувати свої втрати, переводить свої активи в офшорні зони, а потім вже повертає до України. А в тому, що де-юре український бізнес стає неукраїнським, офшорним і перебуває поза правовим, фінансовим, податковим полем зору української держави. Держава не створила достатніх нормативних правил «безпечної гри» і правових гарантій приватної власності. Звичайно, уряд, як показав досвід антикризових заходів останніх двох років, зобов'язаний жорстко регулювати діяльність компаній, що мають бенефіціарів в Україні. Проте без створення інституту приватної власності, без формування «тихого» інвестиційного клімату рееміграція бізнесу залишатиметься нездійсненим завданням.

По-третє, технологічне зношення більшої частини потужностей українських теплових електростанцій перевищує 76%. Неоптимальна структура паливної складової, відсутність виробничого зв'язку між генеруючими і добувними підприємствами спричинили падіння ефективної роботи державних ТЕС. За 20 років не було введено жодного нового блоку на теплових або атомних електростанціях, а рентабельність української енергетики, за офіційними оцінками, у декілька разів менше, ніж на аналогічних виробництвах у країнах ЄС. Вихід з ситуації, що склалася, вбачається в демонополізації енергоринку, допуску незалежних гравців і створенні конкурентних умов. Однак у цьому випадку необхідно враховувати такі істотні моменти. Перший — демонополізація якщо й можлива, то на рівні генеруючих компаній. Як демонструє той самий європейський досвід, усі розподільні мережі знаходяться в комунальній власності, а приватний капітал працює або на правах міноритарного акціонера, або на правах концесіонера. При цьому неодмінними умовами демонополізації є модернізація мереж і лібералізація тарифної політики — держава не має права втручатися в цінову політику енергокомпаній.

По-четверте, комунальна інфраструктура українських міст залишається однією з найбільш відсталих і немодернізованих у Європі. Проте тут також

криється значний потенціал для економічного зростання. Держава може взяти на себе обов'язки основного інвестора, скерувавши значні фінансові резерви на будівництво доріг, мостів, транспортних розв'язок, модернізацію енергомереж тих генеруючих компаній, які перебувають у державній власності. Ці кошти можуть запуснути суміжні виробництва. Головне, аби державні капіталовкладення працювали не на виробництво інфляційних ризиків, а стали інвестиційним інструментом вирішення проблеми технологічної та інфраструктурної модернізації української економіки.

* * *

Вихід з глобальної кризи для України не означає, що автоматично буде подолано і внутрішню економічну кризу. Старі ресурси абсолютно вичерпані, і ще одна хвиля кризи або дубль-криза може повністю зруйнувати економіку. Тому необхідно без зволікання провести структурні реформи і перейти на нову платформу економічного розвитку.

Автор статті – Василь ГОРБАЛЬ, народний депутат, Партія регіонів.
Посилання на джерело <http://www.day.kiev.ua/210732>.

✍ Завдання для самостійної роботи

1. Спираючись на інформацію з кейсу 1.1 визначте групи країн, які займатимуть провідні позиції у міжнародній економіці в майбутньому.
2. Які внутрішні та зовнішні фактори сприяли розвитку країнам, що розвиваються, і, зокрема, новим індустріальним країнам?
3. Визначте критерії, відповідно до яких держави відносять до нових індустріальних країн.
4. Які існують моделі розвитку економік нових індустріальних країн?
5. Оцініть місце Китаю в єдиному світо господарському просторі сьогодні.
6. Висловіть власну думку щодо можливої майбутньої реструктуризації світового господарства відповідно до кейсу 1.1.
7. Які методи міжнародної економіки використовуються в кейсі 1.2?
8. В чому полягає проблема розробки глобальної неоліберальної моделі капіталізму, сформульованої в десятих тезах Вашингтонського консенсусу?
9. Охарактеризуйте нові глобальні об'єднання типу G 20, в чому їх особливість і переваги перед G 8?
10. Яке місце займає Україна виходячи з даних кейсу 1.2 на світовому ринку, які існують проблеми в її економіці для виходу на перші позиції у світі?

Кейс 1.3. Відкритість економіки США

США часто позиціонують себе як країну, що є прихильником необмеженої вільної торгівлі. У переговорах з торговельними партнерами, такими, як Китай, Європейський союз і Японія, можна чути, переконання

американських торговельних представників про те, що економіка США є відкритою, з незначною кількістю мита. Незважаючи на те що мито на товари, увезені в США, дійсно менше в порівнянні з іншими індустріальними країнами, воно однаково має місце. Ряд досліджень показали, що протягом 80-х рр. мито обійшлося покупцям США на суму в розмірі близько 2 млрд. дол. у рік.

Дослідження, проведене Гарі Хуфбауером і Кім Елліотом в Інституті міжнародної економіки, було присвячено впливу мита на економічну діяльність в 21 сфері промисловості із щорічним обсягом продажів в 1 млрд. дол. або більше, які США ретельно захищали від зовнішньої конкуренції. Серед цих індустрій виявилися індустрія одягу, керамічної плитки, сумок і виробництво цукру. У цих галузях спочатку мито було введено, щоб відгородити американські фірми і їхніх працівників від зовнішніх конкурентів, що пропонують більш низькі ціни. Звичайним доводом для введення мита було те, що фірми США без такої підтримки розоряться, що викличе значне збільшення безробіття. Таким чином, мито представлялося як позитивний вплив на економіку США, не говорячи вже про Казначейство США, що витягало користь від відповідних доходів.

Дослідження, однак, показало, що в той час, як це мито дозволило зберегти 200 000 робочих місць у захищених сферах промисловості, які б були загублені у випадку зовнішньої конкуренції, вони коштували американським покупцям близько 32 млрд. дол. на рік у формі більше високих цін. Навіть після того, як доходи від цього мита увійшли в скарбницю США, загальна сума, сплачена націями, однаково склала 10,2 млрд. дол. на рік, або більш ніж 50 000 дол. на 1 збережене робоче місце.

Економісти, що проводили ці дослідження, довели, що цифри зменшили дійсні витрати, які несе країна, ввівши ці мита. Вони дотримуються думки, що, роблячи імпорتنі товари менш конкурентоспроможними стосовно американських товарів, мито дозволило місцевим виробникам ставити більше високі ціни, чим вони повинні були бути, тому що їм не було потреби конкурувати з більш дешевими імпортними товарами. Послабляючи конкуренцію, навіть злегка, це мито знищило стимул для фірм становитися більш ефективними, сповільнюючи, таким чином, економічний прогрес. Крім того, автори дослідження відзначають, що якби мито не було б введено, певна частина від суми в 32 млрд. дол., що звільняються щорічно, була б витрачена на інші товари й послуги. Зростання цих галузей викликало появу нових робочих місць, компенсуючи втрату 200 000 робочих місць у захищених галузях.

Посилання на джерело: Іскренко Е.В. Міжнародний бізнес: Учебно-методичний комплекс / Наук. ред. О.А. Ломовцева. – Волгоград, 2003. – 176 с.

📖 Кейс 1.4. Розквіт індустрії програмного забезпечення в Індії

Знаючи Індію як відносно бідну країну, нелегко представити її як націю, здатну заявити про себе в сфері високих технологій, таких, наприклад,

як індустрія програмного забезпечення. Однак ледве більше десяти років тому саме ця індустрія стала відігравати важливу роль у міжнародній індустрії програмного забезпечення. Між 1991-1992 і 1996-1997 р. рівень продажів в індійських компаніях, що займаються комп'ютерними програмами, зростав на 53 % щорічно. В 1991-1992 р. товарообіг склав 388 млн. дол. До 1996-1997 р. ця цифра досягла 1,8 трлн. дол. В 1997 р. в Індії налічувалося до 760 компаній, що займаються програмним забезпеченням. У них працювало 160 000 програмних інженерів – третє місце у світі по концентрації фахівців такого роду. Багато в чому цьому росту сприяв експорт товарів. В 1985 р. експорт комп'ютерних програм в Індії становив менш 10 млн. дол. В 1996-1997 р. експорт досяг 1,1 млрд. дол. і, за прогнозами, повинен був збільшитися до 4 млрд. до 2000-2001 р. Доказом цього росту є потік інвестицій, що надходять в індійські комп'ютерні компанії від іноземних інвесторів, включаючи такі провідні американські компанії, як "Microsoft", "IBM" і "Oracle Computer Associates".

Розвиток комп'ютерної індустрії в Індії базувався на контрактах і проектних роботах для закордонних клієнтів. Наприклад, багато індійських компаній займаються додатками для своїх клієнтів, міняють кодування або переміщують комп'ютерні програми з одного інструментального комплексу на інший. Усе більше індійські комп'ютерні компанії починають бути задіяні у важливих проектах по розвитку для іноземних клієнтів. Наприклад, "TCS", сама більша індійська комп'ютерна компанія, співробітничав з "Ernst & Young", у результаті чого "TCS" розробляє й здійснює підтримку програм для світових клієнтів "Ernst & Young". "TCS" також почала співробітничати з "Microsoft", у результаті чого була створена безпаперова національна система сховища акцій для індійської фондової біржі. У її основу лягли операційна система Microsoft's Windows NT і SQL-технологія бази даних сервера.

Комп'ютерна індустрія в Індії з'явилася незважаючи на бідну інфраструктуру інформаційних технологій. В 1997 р. в Індії було лише 1,8 млн. установлених персональних комп'ютерів при чисельності населення в 1 млрд. людина. При наявності 1,5 ліній на 100 осіб Індія має один з найменших рівнів впровадження фіксованих телефонних ліній в Азії, якщо не у світі. В 1997 р. місць підключення до мережі Інтернет було лише 45 000 у порівнянні з 30 млн. у США. Але продаж персональних комп'ютерів збільшився. В 1998 р. їх було продано більш 500 000. Швидке зростання мобільних телефонів в основних містах Індії певною мірою компенсує нестачу фіксованих телефонних ліній.

Пояснюючи успішний розвиток комп'ютерної індустрії, індійські підприємці в цій області вказують на ряд факторів. Хоча загальний рівень освіти в Індії низький, середній клас надзвичайно освічений і провідні освітні інститути визнаються в усьому світі. В Індії також завжди робився наголос на інженерну освіту. Іншим позитивним моментом, з погляду іноземців, є те, що англійський - робоча мова для індійського середнього класу (пережиток із часів англійського раджі). Ще одним плюсом є рівень заробітної плати. В Америці інженери комп'ютерних програм надзвичайно рідка, тому базова

зарплата стала однієї їх найвищих у країні: починаючи програмісти одержують 70 000 дол. на рік. В Індії вони одержують усього 5000 дол. у рік, що за міжнародними стандартами є мізерно малою сумою, але високою для жителів Індії. Зарплати програмістів ростуть дуже швидко в Індії, так само, як і продуктивність праці. В 1992 р. продуктивність праці одного програміста становила близько 21 000 дол. В 1996 р. ця цифра досягла 45 000 дол. Багато індійських фірм зараз вважають, що вони досягли досить високого рівня, необхідного для реалізації позитивного ефекту масштабу в розвитку комп'ютерної індустрії й для відповідності правилам в очах важливих світових партнерів і клієнтів.

Ще одним фактором, що діє на руку Індії, є те, що супутникова комунікація змінила відстань як перешкоду при веденні бізнесу з іноземними клієнтами. Тому що програми не що інше як сполучення 0 і 1, вони можуть передаватися зі швидкістю світла й у будь-яку точку світу за незначною ціною. У світі постійних комунікацій географічне положення Індії дало їй перевагу годинної зони. Індійські компанії змогли використати міжнародної ринок для надання послуг з витягу даних із зовнішніх джерел, включаючи зростаючий ринок по віддаленій підтримці програм. Індійські інженери можуть усунути помилку в програмі, оновити системи або обробити дані ввечері, поки їхні користувачі із західних компаній сплять.

Для втримання своєї конкурентоспроможності індійські комп'ютерні компанії вкладають багато грошей у навчання й придбання першокласних навичок по програмуванню. Вони також з ентузіазмом адаптують міжнародні стандарти якості й особливо сертифікат ISO 9000. Індійські компанії також починають вторгнення в комп'ютерний бізнес, націлюючись на освоєння внутрішнього ринку. Є думка, що конкуренція індійських компаній з такими фірмами, як "Microsoft", "Oracle", "PeopleSoft" і "SAP", - це всього лише справа часу.

Посилання на джерело: Іскренко Е.В. Міжнародний бізнес: Учебно-методичний комплекс / Наук. ред. О.А. Ломовцева. – Волгоград, 2003. – 176 с.

✍ Завдання для самостійної роботи

1. Спираючись на інформацію з кейсу 2.1 обґрунтуйте:
 - а) точку зору власників і робітників компаній у захищених галузях;
 - б) позицію вчених.
2. Чи можна вважати економіку США відкритою?
3. Як ви оцінюєте політику США і їх вплив на відкритість економіки?
4. За допомогою додаткової інформації зробіть аналіз відкритості економіки США у минулому році. Покажіть місце США у порівнянні з іншими країнами світу за рейтингом відкритості.
5. Проаналізуйте відповідно до даних кейсу 2.2 місце Індії у МПП.
6. Що спричинило зростання розвитку комп'ютерних послуг в Індії?
7. Які види і форми МПП можна виокремити з кейсу 2.2?

8. Спираючись на інформацію з кейсу 2.2 наведіть інші приклади МПП.

9. Як ви вважаєте чи зможе Україна конкурувати з Індією на міжнародному ринку комп'ютерних послуг?

10. Порівняйте місце України і Італії у МПП, виявіть схожі сектори.

Кейс 1.5. Меркантилізм

Найбільш типові приклади зовнішньоторговельної політики періоду меркантилізму спостерігаються в історії Британської імперії. Так, під час царювання королеви Єлизавети в 1565-1566 р. був схвалений закон, відповідно до якого заборонялося експортувати живих овець. За порушення цього закону могли конфіскувати власність, на рік посадити у в'язницю й відрубати ліву руку. Якщо порушник попадався другий раз, його страчували. При Карлові II в 1660-1685 р. аналогічний закон, що передбачав такого ж покарання, забороняв вивозити вовну. Відповідно до англійського Навігаційного акту 1651 і 1660 р. всі товари, зроблені в колоніях, повинні були відвантажуватися в метрополію тільки на англійських кораблях. Якщо товар, вироблений у колонії, призначався для продажу за кордон, то його спочатку повинні були привезти до Англії, розвантажити там, а потім, уже як дійсно англійський товар, знову завантажити на корабель і відправити покупцеві.

Посилання на джерело: Кіреєв А.П. Міжнародна економіка. В 2-х ч. - Ч. I. Міжнародна мікроекономіка: рух товарів і факторів виробництва. Навчальний посібник для вузів. - М., 2000 р. – 416 с.

Кейс 1.6. «Лангустові війни»

Колись давно Луїзіана була власністю Франції. Наполеон продав цю територію США, коли президентом був Томас Джефферсон, але багато французів залишилися там жити. Через деякий час, їхні нащадки створили особливу культуру - "Cajun", що сьогодні славиться в США своєю унікальною музикою й кухнею. В основі цієї кухні лежить "священний лангуст", як його люблять називати в Луїзіані. (Лангуст - це ракоподібне, що живе в прісних водоймах, що є постійним мешканцем озер Луїзіани). Лангуст - основний інгредієнт пирогів з раками, ракового супу, супу зі стручків бамії. Як і вино для Франції, лангуст є символом культури. Крім того, індустрія по розведенню лангустів приносить дохід у розмірі 300 млн. дол. на рік фермерам Луїзіани, принаймні вони були такими, поки на ринку не з'явилися лангусти з Китаю.

На початку 90-х рр. імпортери з Луїзіани заохочували розвиток китайської індустрії, для того щоб задовольнити зростаючий попит на лангустів. У Китаї індустрія розведення лангустів виявилася дуже привабливою для фермерів-підприємців. Уперше лангусти з Китаю з'явилися

у Луїзіані в 1991 р. Хоча корінні мешканці оцінили їх як недостатньо смачні, споживачі, здавалося, не зважали на це. Можливо, їх приваблювала ціна - 2-3 дол. за фунт залежно від сезону, у той час як місцеві лангусти коштували 5-8 дол. за фунт. Завдяки значним перевагам у ціні обсяги продажів від китайського імпорту злетіли з 353 000 фунтів - у 1992 р. до 5,5 млн. фунтів - у 1996 р. До 1996 р. службовці штату Луїзіана підраховали, що місцева індустрія по розведенню лангустів втратила 3000 робочих місць. В основному, це були низькооплачувані місця чистильників лангустів.

В 1996 р. Комітет з дослідження й розвитку лангустової індустрії направив петицію з проханням про проведення антидемпінгової кампанії Комітетом з міжнародній торгівлі. У петиції затверджувалося, що китайські виробники лангустів займалися демпінгом їхнього товару, продаючи його за низькими цінами з метою витиснення виробників Луїзіани з бізнесу. Пропонувалося встановити податок на імпортованих лангустів у розмірі 200-300 % від податку на імпорт. Штат Луїзіана затратив на підтримку цієї акції суму в розмірі 350 000 дол.

Юристи, що представляють китайську індустрію по виробництву лангустів, заявили, що причиною низьких цін були більше низькі витрати на виробництво, а не демпінгова кампанія. Один з імпортерів китайських лангустів у Луїзіані відзначив, що 27 переробних заводів постачали його компанію. Робітники на цих заводах були забезпечені житлом і іншими зручностями плюс одержували 15 центів у годину або 9 дол. за 60-годинний тиждень. Юристами також відзначено, що китайські лангусти виявилися вигідними як для американських покупців, які змогли заощадити гроші й витягти користь завдяки більш постійному постачальникові, так і для ресторанного бізнесу Луїзіани, тому що собівартість блюд стала меншою. Ними ж відзначено, що в цій кампанії не були враховані інтереси американських покупців, тому що ця акція не більш ніж спроба виробників з Луїзіани відновити свою монополію на виробництво лангустів.

Однак Комітет з міжнародній торгівлі залишався глухий до цих аргументів. Використовуючи абсурдні доводи, більш характерні для Країни чудес, Комітет порахував більше важливим те, що Китай являє собою країну з "неринковою економікою", тому що не є членом ВТО. Потім Комітет як аргумент розглянув ціни в країні, що представляє "ринкову економіку", - в Іспанії, з метою встановити "істинно ринкову" ціну на лангустів. Виходячи з того, що лангусти в Іспанії продаються за цінами, у два рази перевищуючої ціни в Китаю, що майже відповідає цінам у Луїзіані, Комітет порахував, що китайці займалися демпінгом. У серпні 1997 р. за рішенням Комітету імпорт китайських лангустів був обкладений податком у розмірі 110-123 % від податку на імпорт, тим самим усувалася цінова перевага, яким користувалися китайці. В інтересах захисту американської індустрії по розведенню лангустів Комітет прийняв сторону виробників Луїзіани, на шкоду інтересам американських покупців, які тепер змушені оплачувати більше високу вартість товару.

📖 Кейс 1.7. Продовження автомобільних війн: США – Японія

На міжнародній арені Японія довгий час дотримувалася лінії вільних торговельних угод. Однак уряд США неодноразово підкреслював, що їхнє відношення до торгівлі є цинічним і неомеркантилістським. Японці, за заявою американських чиновників, готові підписувати міжнародні угоди, що відкривають зовнішні ринки для товарів японських компаній, але в той же час вони захищають свій внутрішній ринок від іноземної конкуренції. Як доказ, чиновники вказують на величезну невідповідність у торгівлі товарами США і Японії, що в 1994 р. досягло розмірів на суму 80 млрд. дол. (США імпортували товарів з Японії на 80 млрд. дол. більше, ніж експортованих товарів).

У недавньому минулому уряд США одержав підтримку в особі трьох японських економістів. У дослідженні, проведеному в 1994 р., цими економістами були виділені продукти харчування, косметика й продукція хімічної промисловості як основні області, в яких уряд Японії захищав японське виробництво від конкуренції з боку більш професійного зовнішнього за допомогою різних обмежень на імпорт, таких, як квоти на кількість продукції, яку можна імпортувати в Японію. По оцінках цих економістів, якщо не було б перешкод, що захищають зазначені області від зовнішньої конкуренції, імпорт би збільшився в 2 рази, і ціни в Японії значно знизилися б.

На підставі матеріалів досліджень робляться висновки про те, що в 1989 р. зниження цін зберегло б середньому японському споживачеві 890 дол. При цьому спостерігався б спад у японському виробництві більш ніж на 20 % у відповідних областях, включаючи вирощування пшениці, насіння олійних культур, листового тютюну й виробництво консервованих овочів і фруктів, косметики. Результатом лібералізації торгівлі стала б втрата більш ніж 180 000 робочих місць у Японії. Здавалося б, що уряд Японії захищає ці галузі від більш діючої зовнішньої конкуренції, щоб зберегти робочі місця, навіть якщо середній японський споживач змушений купувати товари по більш високих цінах. Опіка сфери продуктів харчування, може бути, викликана тим фактом, що японські фермери, які витягають користь від цього захисту, є потужною політичною силою усередині японського суспільства.

Уряд США стверджує, що в політику імпорту автомобілів і запасних частин до них Японія також зайняла неомеркантилістську позицію. Вона є основним експортером автомобілів і запчастин в Америку і Європу й історично імпортувала лише 3 % автомобілів і 2 % запчастин. Інші розвинені країни імпортують від 22 % до 78 % автомобілів і від 16 % до 60 % запчастин. За словами американських представників, ведучих торговельні переговори, уряд Японії обмежує імпорт у Японію, вимагаючи жорсткої

перевірки його на безпеку, що є приводом до збільшення витрат для іноземців, що намагаються продавати товари в Японії. Наприклад, Міністерство торгівлі США заявляє, що додавання захисту передньої щітки як характеристика безпеки для транспортних засобів потрібно тільки в Японії. Для задоволення цієї вимоги необхідно провести серію робіт, що включають виробництво, випробування, додатковий огляд, вартість яких досягає 3000 дол. на один транспортний засіб.

Японський уряд відкидає такі обвинувачення. Державні службовці стверджують, що американські автомобільні компанії не користуються популярністю в Японії, тому що вони не роблять машин, що відповідають японському ринку. Вони відзначають, що в той час, як 80 % машин, що продаються на ринках у Японії, мають двигуни обсягом менше ніж 2000 см³, жодна американська компанія не продає машини в Японії, які мають такі ж показники. Вони також вказують на те, що імпортовані машини й запчастини збільшують свою частку на японському ринку. В 1990-1994 р., наприклад, частка імпортованих машин на японському ринку збільшилася з 5,1 до 8,1 %.

Автор статті – Василь ГОРБАЛЬ, народний депутат, Партія регіонів. Посилання на джерело <http://www.day.kiev.ua/210732>

Питання для дискусії

1. Поясніть чому в Британській імперії заборонялося експортувати живих овець та бавовну.

2. Як можна виправдати таку операцію у Британській імперії, коли товар, вироблений у колонії, призначався для продажу за кордон, то його спочатку привозили до Англії, розвантажували, а потім, знову завантажували на корабель і відправляли покупцеві.

3. Поясніть з точки зору теорії порівняльних переваг чому у лангустовій індустрії Луїзіани склалася ситуація описана в кейсі 3.2.

4. Як можна пояснити з боку теорій міжнародної торгівлі різницю в цінах на лангустів?

4. Чи згодні ви з думкою Комітету з міжнародної торгівлі і чи можна виправдати введення податків на імпорт лангустів?

5. Якби вас запросили в якості експертів з міжнародної торгівлі, які б ви аргументи використовували для збереження цін на китайські лангустів?

6. Обґрунтуйте стан з точки зору уряду США, Японії, компаній-виробників ситуацію, що наведена у кейсі 3.3.

7. В чому проявляється неомеркантилістська політика Японія?

8. Які позитивні та негативні сторони можна знайти на ринку автомобілів Японії?

9. Проаналізуйте, використовуючи додаткову інформацію, чи має Японія порівняльні переваги у виробництві автомобілів у порівнянні з США.