

Контрольная работа по мировой экономике

Тема: «Централизация промышленного производства»

Содержание

Введение.....	3
1. Сущность централизации промышленного производства.....	4
2. Основные формы централизации промышленного производства.....	9
3. Централизация мирового промышленного производства в условиях финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.	19
Заключение	29
Список использованной литературы:.....	30

Введение

Актуальность рассматриваемой темы обуславливается тем, что в настоящее время централизация производства получила широкое распространение. Практика показывает, что многочисленные и крупномасштабные слияния и поглощения компаний различных отраслей становятся привычным явлением во многих странах мира. В данной статье приводится подробный анализ особенностей современных процессов централизации производства. На основе целого ряда примеров из российской и зарубежной практики доказано, что централизация носит универсальный характер.

Централизация промышленного производства на определенном уровне своего развития подводит к возникновению монополий. Внутренняя связь между централизацией производства и образованием монополий состоит в том, что централизация производства на высшей ступени своего развития обуславливает необходимость возникновения монополий. Конкуренция между крупными предприятиями имеет особенно разрушительный характер и чревата для них большими потерями. В целях ограничения конкуренции, установления высоких цен на товары и получения высокой прибыли крупным предпринимателям необходимо объединиться в монополистические союзы.

Промышленные централизованные предприятия (транснациональные корпорации) представляют собой укрупнённые предприятия или объединения крупных промышленных капиталов, сосредоточивающих значительную долю производства товаров и использующих свое положение для повышения цен и присвоения монопольно высокой прибыли.

На основе вышеизложенного **целью работы** следует определить рассмотрение вопроса централизации промышленного производства в современной мировой экономике.

1. Сущность централизации промышленного производства

Централизация производства (англ. centralization of production) - основанное на концентрации капитала и образовании финансового капитала объединение ряда производств в одно крупное; увеличение масштабов производства на основе объективного процесса развития производительных сил и на базе машинной техники¹.

Концентрация и централизация производства и капитала, создав объективную необходимость и возможность возникновения монополий, стала экономической основой этого процесса. Возможность создания монополии возникает на том уровне концентрации производства и капитала, когда выпуск продукции в той или другой отрасли сосредоточивается в руках нескольких десятков владельцев больших и сверхбольших предприятий, что облегчает заговоры между ними. Необходимость монополии определяется конкуренцией предприятий-гигантов, борьба между которыми может быть очень длинной, и привести к их разорению, что и порождает экономический интерес к заключению соглашений между несколькими большими предприятиями об объединении, или заговоров с целью содержания высоких цен и тому подобное.

Частичная монополизация охватила всю сферу рынка и стала значительно глубже, чем раньше, поскольку практически не осталось полностью стандартизированных, недифференцированных продуктов (и услуг) различных фирм, поскольку сама дифференциация лишь в редких случаях сводится только к торговой марке. В то же время тенденция монополизации не становится преобладающей. Этому противодействуют факторы объективного (становление новых отраслей и массы новых капиталов, расширение возможностей межотраслевой конкуренции в связи с развитием сферы кредита, транспорта, связи, информации) и субъективного (осоз-

¹ Централизация производства // <http://www.finam.ru/dictionary/wordf03150/default.asp?n=7>

вание обществом пагубности монополизации, антitrustовское законодательство) порядков. В то же время конкуренция между частичными монополистами, несмотря на смягчающее ее общее расширение рынков, ужесточилась. Соотношение элементов монополии и конкуренции в разных секторах резко различается, и столь же различается в них реакция агентов на сигналы рынка. Так, на расширение спроса отрасли с сильными элементами монополизации реагируют, прежде всего, повышением цен, а отрасли с элементами «чистой» конкуренции - расширением выпуска. Закон тенденция монополизации в современной экономике проявляется в высоких темпах слияний и поглощений компаний, в развитии процессов горизонтальной и вертикальной интеграции, в диверсификации производства, быстром росте транснациональных компаний.

Данный закон - тенденция отражает движение от низкоконцентрированных рынков к высококонцентрированным. В экономической теории это движение соответствует последовательной трансформации совершенно конкурентного рынка в рынки монополистической конкуренции, олигополии, чистой монополии.

В современных условиях процесс монополизации из национальной формы трансформировался в наднациональную (международную) форму. Транснациональные корпорации (международные монополии) к настоящему моменту контролируют до четверти мирового ВВП. При этом ТНК с целью усиления своей международной конкурентоспособности большое значение придают повышению концентрации производства и капитала².

В этом процессе большую роль играют транснациональные сделки. В результате таких операций на многих рынках формируется жесткая олигополистическая структура, в которой рынок контролируется незначительным числом крупных компаний. При этом сами рынки утрачивают свой замкнутый, национальный характер, превращаясь в межрегиональные и

² Родионова И.А. Пространственное перераспределение промышленного производства мира (макрорегиональный уровень) // Известия Российской Академии наук. Серия География. – 2003. - № 4. – С. 57.

мировые рынки. Компании активизируют слияния и приобретения с целью расширения и реорганизации своей деятельности, захвата новых рынков. Характерной чертой является растущая активность в этих процессах крупных компаний.

Происходящие в последние десятилетия транснационализация хозяйственных связей и глобализация рынков приводят к обострению конкурентной борьбы между сверхкрупными компаниями за рынки и сферы влияния, способствуют возникновению, с одной стороны, новых форм конкурентной борьбы, а с другой - новых видов монопольной практики, сдерживающих конкуренцию. Современный этап характеризуется прочной взаимосвязью явлений монополии и конкуренции, достигших мировых масштабов. В мировой промышленности идут процессы глобальной интеграции и, что не менее важно, фундаментальной и долгосрочной кооперации с крупнейшими потребителями продукции. Важно отметить, что интересам укрепления позиций национальных компаний на мировом рынке во всех развитых индустриальных странах отдается безусловный приоритет перед принципами свободной конкуренции и недопущения монополизма на внутренних рынках³.

Рост экономической концентрации выступает одновременно как предпосылка и следствие глобализации экономических отношений. Ситуация, когда на рынке доминирует ряд крупнейших компаний (часто - ТНК), ведет к расширению этих рынков, усилению взаимосвязи национальных экономик, углублению международных кооперационных связей и одновременно - к обострению международной конкуренции. Растущая глобализация экономических связей, в свою очередь, заставляет компании объединяться для того, чтобы в полной мере использовать эффект масштаба и выжить в конкурентной борьбе. Компании активизируют слияния и приобретения с целью расширения реорганизации своей деятельности, достиже-

³ Иванова Е.А. Экономика отраслевых рынков. – СПб.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2005. – С. 102.

ния «критической массы», необходимой для обеспечения конкурентоспособности на мировых рынках.

Современное развитие мировой экономики характеризуется появлением кооперативных отношений фирм. Большинство ведущих мировых мультинациональных корпораций перешло к прагматическому партнерству с конкурентами или активно ищет возможности для создания союзов кооперирующихся фирм. Эти корпорации совместно распределяют фонды, вкладывают капиталы, разрабатывают технологические новшества и т.п. Эта кооперативная стратегия на самом деле - всего лишь новая форма объединения корпораций, устраняющая механизм конкуренции.

Формой кооперативных связей является стратегический альянс, который характеризуется приверженностью двух или более фирм-партнеров к достижению общей цели, предполагающей объединение специализированных активов и возможностей. В условиях нарастания интеграционных процессов и глобализации мировой экономики последствия монополистической деятельности транснациональных компаний приобретают все более значимый характер как с точки зрения ущерба экономическому развитию и благосостоянию потребителей отдельно взятых стран, так и в мировом масштабе, поэтому все большую актуальность приобретают вопросы пресечения монополистической деятельности, осуществляемого антимонопольными органами на национальном и международном уровнях.

Последние десятилетия XX в., окончательно утвердили научно-технический прогресс в качестве важнейшего фактора экономического развития, основы конкурентоспособности фирм, отраслей, национальных экономик. Мировой опыт убедительно свидетельствует о том, что современное развитие всех наукоемких и технически сложных отраслей характеризуется высоким уровнем глобализации, быстрым распространением технологических новинок по каналам мировой торговли, через глобальные производственные и сбытовые сети транснациональных корпораций. Организация наукоемких производств сначала для экспорта, а затем для

внутреннего рынка стала главным фактором ускорения экономического роста многих стран. Крупная фирма остается лидером, не только экономически и организационно интегрирующим различные стадии инновационного процесса, но и привлекающим необходимые финансовые ресурсы.

Таким образом, большой размер промышленных предприятий и их централизация служат предпосылками экономического роста, основанного на техническом прогрессе. Перспектива обладания монопольной властью в течение определенного времени и на определенной территории порождает стремление к ее получению посредством инноваций, в то время как боязнь потерять эту власть стимулирует непрерывное осуществление инноваций и использование новых технологий. Общественные потери, вызванные отсутствием совершенной ценовой конкуренции, более чем компенсируются выгодой, получаемой от инноваций. При наличии стимула к техническим изменениям допустимый конфликт между индивидуальными и общественными интересами может быть улажен за счет отхода от совершенной конкуренции. Отсюда следует, что антимонопольные законы следует применять более избирательно, так, чтобы не препятствовать техническому прогрессу.

2. Основные формы централизации промышленного производства

Транснационализация производства и капитала на основе развития производительных сил, перерастающих национально-государственные границы, является важнейшим элементом развития мировой экономики. Основная движущая сила транснационализации — транснациональные корпорации (ТНК).

В 1974 г. при Экономическом и Социальном Совете ООН была создана Комиссия по ТНК, которая позже была преобразована в подразделение Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). С 1990 г. ЮНКТАД для характеристики вовлеченности каждой ТНК в экономику зарубежных стран ввела такое понятие, как индекс транснационализации компаний. Он исчисляется на базе трех показателей: доли зарубежных активов, зарубежных продаж и занятости работников в общем стоимостном объеме деятельности компании. Этот индекс уже вырос до 60%, причем основное увеличение приходится на показатель зарубежных активов. Транснациональные корпорации, базирующиеся в крупных индустриальных странах, превосходят ТНК из малых развитых государств по абсолютному объему иностранных активов. В то же время у ТНК из малых индустриальных стран, обладающих менее емким внутренним рынком, более высокий индекс, так как их иностранные активы занимают относительно большую долю в общем объеме активов. К наиболее транснациональным отраслям относятся средства массовой информации, производство продовольствия и напитков, строительство, химическая и фармацевтическая промышленность, производство электроники и электрооборудования⁴.

Позднее индекс транснационализации ЮНКТАД стала использовать также для характеристики масштабов «внешней экономики», которой располагают отдельные страны. Наличие таких внешних экономик — важное

⁴ Удалов Ф.Е., Алехина О.Ф. Централизация и децентрализация управления экономкой и предприятием глазами руководителей // ЭКО. – 2007. - № 6. – С. 137.

средство повышения эффективности своего бизнеса, а также укрепления позиций своей страны в международной системе. Этот совокупный показатель состоит из трех компонентов: а) общих размеров активов ТНК и тех, которые находятся в их зарубежных филиалах; б) общих продаж ТНК и тех продаж, которые осуществляются их филиалами на зарубежной территории; в) общей численности занятых во всем комплексе ТНК и тех, кто работает на принадлежащих корпорации зарубежных предприятиях.

Официально в докладах ЮНКТАД используется следующее определение транснациональной корпорации: транснациональная корпорация — это акционерная или частная компания, включающая в себя материнскую компанию и ее зарубежные филиалы. Материнская компания — предприятие, контролирующее активы или другие единицы за пределами страны базирования, как правило, посредством владения долей в акционерном капитале, превышающей 10% обычных акций или их эквивалента в частной компании.

Исторически ТНК в конце XIX в. начинали свою деятельность как колониально-сырьевые, и основой их преимущества был доступ к природным ресурсам или преференциальным рынкам сбыта. Преобладающая форма объединений — картели, синдикаты, реже — тресты. В послевоенный период произошло перемещение центра тяжести функционирования ТНК в отрасли обрабатывающей промышленности путем укрупнения и транснационализации производства в виде концернов и конгломератов.

Корпорации подразделяются на:

- горизонтально интегрированные с предприятиями, выпускающими большую часть продукции. Примером может служить производство автомобилей;
- вертикально интегрированные, объединяющие при одном собственнике и под единым контролем важнейшие переделы в производстве конечного продукта. В нефтяной промышленности, например,

добыча нефти-сырца в одной стране, переработка — в другой, а продажа нефтепродуктов — в третьих;

- диверсифицированные многонациональные корпорации, которые включают в себя национальные предприятия с вертикальной или горизонтальной интеграцией.

Корпорации можно подразделять и в зависимости от принадлежности головной компании: если головная компания принадлежит капиталу одной страны, то это ТНК, если капиталу двух и более стран — это многонациональная корпорация (МНК).

Национальная принадлежность ТНК с экономической точки зрения — уже во многом условная категория, поскольку основной объем производства и сбыта постепенно перемещается за рубеж, и значительная часть прибыли образуется вне границ страны происхождения, при этом финансовые и инвестиционные ресурсы размещаются в странах с наилучшими правовыми, налоговыми и политическими условиями. ТНК развитых стран, непрерывно увеличивая масштабы международного производства, образовали экономическое пространство, которое в экономической литературе называют второй, или «внешней», экономикой. По своему производственному, научно-техническому и финансовому потенциалу вторая экономика США считается бесспорным лидером и существенно превосходит аналогичные сферы хозяйствования других стран Западной Европы и Японии.

По данным ЮНКТАД число ТНК в 2007 г. увеличилось до 65 тыс., а число их зарубежных филиалов составило 850 тыс. Валовая продукция, созданная иностранными филиалами, — 3437 млн долл. Сумма глобальных продаж, осуществляемых филиалами, составляет 17 685 млн долл., а экспорт — 2613 млн долл., совокупные активы зарубежных филиалов — 26 543 млн долл., численность занятых — 53 094 тыс.⁵

⁵ Централизация капитала // <http://www.1candidate.ru/central.html>

Развитие международного производства ТНК сопровождается довольно заметными изменениями в методах их организационной деятельности. Если в 1980-е годы ТНК отдавали предпочтение созданию новых зарубежных филиалов, то во второй половине 1990-х обозначилась тенденция повышения роли трансграничных слияний и поглощений иностранных компаний. Большинство трансграничных сделок приходится на 100 крупнейших ТНК. В первую десятку входят пять американских ТНК: General Electric, General Motors, Ford Motors, Exxon и IBM.

К числу основных причин трансграничных слияний и поглощений относятся: глобализация мировых рынков, дерегулирование и возрастание международной конкуренции, необходимость повышения прибылей. Трансграничные слияния и поглощения стимулируются повышением эффективности за счет синергизма (эффекта от объединения ресурсов, по своей силе превосходящего простую сумму результатов действия отдельных компонентов), диверсификации рисков и т.д. Нередко в зарубежной деятельности ТНК прибегают также к созданию стратегических альянсов с компаниями зарубежных стран. В большинстве случаев стратегические альянсы между ТНК долгосрочны и охватывают различные стадии всего производственного цикла: от научных разработок до совместного производства и сбыта. Главные выгоды от слияния в промышленности связаны с экономией средств на дорогостоящих работах по созданию новых видов продукции, а также на капиталовложениях в новые технологии. Дополнительную экономию дает сокращение административных расходов на содержание управленческого аппарата.

Весьма важен также фактор «присутствия на рынке», который заставляет компании заключать союзы по всему миру. Например, повсеместное присутствие таких общеизвестных марок, как Coca-Cola, Marlboro, Ford и т.д., дает их владельцам огромные рекламные преимущества.

Основная деятельность ТНК осуществляется в развитых странах. Это объясняется историческими связями, наличием благоприятного инвести-

ционного режима, большой емкостью рынков, развитой инфраструктурой, активной инновационной деятельностью и пр. Однако в общем объеме накопленных активов ТНК наблюдается рост относительной доли развивающихся стран, которая уже составляет около 30%.

Эти процессы в значительной степени связаны с тем, что многие развивающиеся страны осуществили меры по либерализации инвестиционной деятельности ТНК, по стабилизации валютно-финансовой среды, налогообложения, политики валютного курса.

Страны с переходной экономикой являются новой сферой приложения капитала ТНК. В эти страны ТНК стали вкладывать капиталы в основном в первой половине 1990-х годов. В настоящее время страны Центральной и Восточной Европы, включая Россию, занимают весьма скромное место в международной деятельности ТНК. Слабая активность ТНК в странах с переходной экономикой объясняется, в частности, отсутствием благоприятного инвестиционного климата, в том числе нестабильностью политического и экономического положения, наличием устаревшего производственного аппарата, отсутствием стабильной законодательной базы.

ТНК делают ставку на высокий уровень социально-экономического развития, на емкость национальных рынков, на растущий потребительский спрос. Две трети общих продаж товаров и 40% общих продаж услуг, осуществляемых филиалами ТНК, приходится на местные рынки иностранных государств. Объемы продаж зарубежных филиалов растут быстрее, чем прямой экспорт материнских компаний. В странах Азии, где происходит быстрое повышение жизненного уровня населения и увеличивается его покупательная способность, филиалы ТНК переориентируются на обслуживание местных рынков. Увеличению закупок комплектующих зарубежными филиалами ТНК способствует и политика ряда развивающихся государств, направленная на увеличение доли национальных компонентов и материалов в стоимости готовой продукции, выпускаемой филиалами. В орбиту деятельности ТНК за рубежом вовлечено большое число средних и

мелких иностранных компаний: поставщиков, агентов, дилеров. Эти предприятия в значительной степени зависят от зарубежных филиалов ТНК. Тем самым филиалы ТНК оказывают влияние на развитие экспорта и импорта принимающих стран, еще теснее соединяя экономики зарубежных государств.

На фоне усиливающейся тенденции вытеснения с мирового рынка средних и мелких экспортеров и импортеров, внешнеторговые связи концентрируются в рамках ТНК и способствуют изменению их структуры. Под воздействием научно-технического прогресса, усиливающейся интернационализации капитала и производства капитал ТНК сконцентрировался в сфере услуг и наукоемких отраслях обрабатывающей промышленности. Особенно это характерно для отдельных развивающихся стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, где значительны размеры вложенного ТНК капитала. Например, более $\frac{2}{3}$ экспорта электронной и электротехнической продукции Малайзии, Сингапура, Филиппин и Мексики осуществляется филиалами ТНК. В результате расширения поставок продукции наукоемких отраслей меняется структура экспорта этих стран, что способствует их продвижению на более достойное место в международном разделении труда.

Технология стала одним из важнейших преимуществ ТНК, так как на современном этапе она является определяющим фактором экономического роста. Основной объем производства и распространения технологий приходится на ТНК. Передача технологии ТНК осуществляется по двум основным каналам: внутрифирменному (зарубежным филиалам этих корпораций) и межфирменному (на коммерческой основе).

Внутрифирменная передача технологий, несмотря на то, что находится под контролем ТНК, способствует поднятию технологического уровня зарубежных филиалов. Иностранное государство бесплатно получает новую технологию, которая содействует поднятию уровня развития той или иной отрасли хозяйства, повышению ее конкурентоспособности, что в ито-

ге приводит к улучшению качества и расширению ассортимента выпускаемой в стране продукции, в том числе и на экспорт. Кроме того, ТНК обучают местные кадры особенно в развивающихся странах.

Зарубежная деятельность ТНК способствует также решению актуальной проблемы современности — безработицы. Во многих странах ТНК создают новые рабочие места быстрее, чем местные компании. ТНК обеспечивают своему персоналу заработанную плату более высокую, чем среднестатистическая по стране, и гарантируют лучшие социальные услуги.

Расширяя свою экспансию, ТНК используют и другие не связанные с участием в акционерном капитале формы. К числу неакционерных форм деятельности ТНК относятся: лицензирование, франчайзинг, управленческие контракты, оказание технических и маркетинговых услуг, сдача предприятий «под ключ», соглашения по осуществлению отдельных операций.

Исключительно важную роль в механизме функционирования ТНК играют банковские и финансовые институты. Обладая огромными капиталами, ТНК активно действуют на международных финансовых рынках. Острая конкурентная борьба в финансовой сфере способствовала формированию транснациональных банков (ТНБ)⁶.

Характер ТНБ определяется, во-первых, тем, что это крупнейшие банки, играющие доминирующую роль на своих национальных рынках. Во-вторых, в их деятельности высока доля международных операций, зависимость от внешнего рынка, как в отношении мобилизуемых, так и используемых средств. В-третьих, осуществление ими международных операций происходит через развитую сеть тесно связанных друг с другом зарубежных отделений.

Влияние ТНК обусловлено также тем, что в руках ТНК и ТНБ находится значительная часть транснационального капитала, функционирующего на международных финансовых рынках и свободно перемещающегося

⁶ Ширай В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Дашков и К, 2005. – С. 27.

ся в экономическом пространстве. Большинство международных рынков имеют олигопольную структуру: доминирующее положение в них занимают несколько транснациональных гигантов, и сотрудничающих, и конкурирующих между собой на внутренних рынках всех стран. Особенно высока концентрация в гражданском самолетостроении, автомобилестроении, нефтяной промышленности, отраслях, связанных с информационными технологиями, в международной сети телекоммуникаций.

В этих условиях ТНК имеют особое преимущество — интернализацию, т.е. возможность использования в своих интересах преимущество замкнутого внутрифирменного рынка. Это обеспечивает им меньшую зависимость от экономической политики правительства, возможность преодолевать торговые и прочие барьеры и, что особенно важно для ТНК, использовать во внутрикорпорационной торговле не рыночные, а более низкие, так называемые трансфертные, цены. Использование ТНК трансфертных цен ведет к нелегальному переводу прибыли за границу, а значит, к потерям налоговых поступлений и таможенных сборов в странах-реципиентах. Кроме того, поскольку на внутрикорпорационную торговлю приходится значительная часть всей мировой торговли, трансфертные цены искажают реальные данные о ее структуре и динамике.

Нередко ТНК подминают национальный капитал либо вытесняют его из прибыльных отраслей. Обладая колоссальными производственными и финансовыми ресурсами, они в состоянии захватить ключевые позиции в экономике, ставя под угрозу экономическую безопасность принимающих стран и даже оказывая на них политическое давление.

Конкуренция развивающихся стран за иностранные инвестиции ведет к снижению требований к размещению бизнеса ТНК с точки зрения экологических стандартов. Загрязнением окружающей среды может сопровождаться бесконтрольный импорт, который часто связывается с проталкиванием на рынок страны-реципиента товаров, уже прошедших жизненный цикл.

Своей международной деятельностью ТНК оказывают неоднозначное воздействие и на страны базирования. Создавая производство за рубежом, ТНК переносят туда часть рабочих мест, которые теряются для трудящихся в стране базирования. Кроме того, с точки зрения государства ТНК, создавая зарубежные филиалы, уводят от налогообложения часть прибыли, которая в результате в виде налогов не попадает в бюджет и не может быть использована для финансирования социальных и, иных программ в стране базирования.

Однако, как следует из макроэкономического анализа, для страны базирования в целом позитивный результат более эффективного использования национального капитала за рубежом с лихвой перекрывает возникающие негативные эффекты.

Очевидно, что современная мировая экономика развивается в направлении создания единого экономического пространства, где основными субъектами хозяйственных отношений становятся уже не страны, а многонациональные компании и их альянсы. При этом наблюдается явная тенденция к их укрупнению, о чем свидетельствует рост международных слияний и поглощений. В перспективе в мировой экономике будут еще более явно господствовать олигополистические структуры, так что уже можно говорить о разделении труда не столько между странами, сколько между ТНК⁷.

Взаимоотношения ТНК и правительств выстраиваются в разных странах по-разному и на разной основе. Для выработки единого подхода к деятельности ТНК страны ОЭСР в 2000 г. начали разработку новых стандартов деятельности ТНК в отношении корпоративного руководства, условий труда, экономической безопасности, коррупции.

В целом ТНК — это достаточно сложный и непрерывно развивающийся феномен в мировой экономике, требующий постоянного внимания, изучения и международного контроля. Тем более что в России начинают

⁷ Иванова Е.А. Экономика отраслевых рынков. – СПб.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2005. – С. 37.

возникать и развиваться крупные российские корпорации — финансово-промышленные группы, сопоставимые по размерам с зарубежными ТНК, видящие свои перспективы в активной экспансии на внешних рынках.

WWW.STUDRESEARSH.RU

3. Централизация мирового промышленного производства в условиях финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг.

Мировой финансовый кризис (global economic crisis) – устойчивый финансовый кризис стран, которые входят в глобальную финансовую систему, основанную на доминировании американской финансовой системы над другими системами.

Начавшись с проблем крупнейших компаний США, кризис быстро перерос в мировой финансовый кризис, здесь сработал «принцип домино». Одним из символов мирового финансового кризиса стал крах американского банка Lehman Brothers. В Европе первой ласточкой мирового финансового кризиса в 2008 году стал скандал вокруг банка Soci Générale (Сосьете женераль), который в результате мошенничества своего трейдера потерял 5 млрд. евро на биржевых торгах.

Ипотечный кризис subprime на ипотечном рынке США в 2007 и 2008 году, стал толчком к началу мирового финансового кризиса. Высокие цены на нефть и как следствие, снижение спроса на определенные товары (например, автомобили). После падения потребительского спроса последовало сокращение производства и рост безработицы во многих экономиках мира. Рекордные цены на нефть достигнув своего максимума после резко пошли вниз и упали больше, чем в 3 раза. Это резкое изменение цены на энергоносители стало одним из основных причин мирового финансового кризиса 2008 года⁸.

Перепроизводство и потребительский бум, сменившийся ростом цен и резким падением спроса. Перегрев фондового рынка и рост числа виртуальных финансовых инструментов, не имеющих под собой реальной основы (деривативы). Зависимость мировой экономики от одной резервной валюты – доллара. Низкие ставки по кредитам и перегрев кредитного рынка.

⁸ Банковский кризис и «мировая финансовая архитектура» // <http://www.polit.nnov.ru/2008/03/26/crisbankglob/>

В совокупности эти причины дополняют картину и являются взаимосвязанными причинами мирового финансового кризиса 2009 года.

По сути, мировой финансовый кризис 2008 года – прямое следствие глобализации мировой экономики и финансового кризиса в США, как центра мировой глобализации. При этом мировой (глобальный) экономический кризис угрожает свести к минимуму все завоевания глобализации, так считают экономисты.

Хронология мирового финансового кризиса 2008 (когда стали проявляться симптомы кризиса):

2006 год: ипотечный кризис в США начался и продолжился весь 2007 год. Вследствие 20 %-го падения цен на недвижимость американские владельцы жилья обеднели почти на \$5 триллионов. Это стало прелюдией мирового финансового кризиса.

2007 год: ипотечный кризис в США продолжается. В других странах пока не наблюдаются признаки надвигающегося мирового финансового кризиса. Однако с ноября началось падение мировых фондовых индексов вплоть до конца 2008 года.

Сентябрь 2008 года, ипотечный кризис спровоцировал кризис ликвидности в американских банках, а затем и по всему миру. Мировой финансовый кризис начинает разрастаться. Крупнейшие мировые банки перестали существовать или сменили хозяина. В России это вылилось в банковский кризис.

Из-за недостатка наличности (ликвидности) банки перестали кредитовать реальный сектор экономики и потребителей. Одной из первых пострадавших отраслей стала автомобильная промышленность. Крупнейшие мировые производители стали сокращать свое производство. Американская «Большая тройка» (Ford, Chrysler, GM) обратилось к правительству за помощью. Мировой финансовый кризис в 2008 году перерастает в кризис реальной экономики. Начался спад производства в большинстве стран Европы, Японии, США, России. Теперь речь уже идет о глобальной рецес-

сий. После финансового, в 2008 году начинается мировой экономический кризис.

Проблема устойчивости фирмы, особенно транснациональной, выступает в настоящее время как одна из актуальных проблем в свете глобализационных процессов и интеграции национальных экономик отдельных стран. Необходимо отметить, что неустойчивое функционирование крупнейших компаний может повлечь за собой негативные последствия для экономики страны их базирования в целом.

В качестве признака устойчивого функционирования компании следует выделить ее низкую чувствительность к кризисным явлениям в экономике (отдельной страны или мировой). Неблагоприятные условия, в которых функционируют компании во время кризисов можно использовать для дальнейшего моделирования проблем, возникающих в экономике и отработки стратегии по стабилизации положения фирмы.

Для транснациональных корпораций мировой кризис 2008-2009 гг. представляет довольно существенную угрозу, поскольку они могут лишиться своих дочерних подразделений, перейти в зависимость от других компаний, потерять позиции на международных рынках и т.д. Можно сказать, что кризис является индикатором внутренней слабости, производственной и управленческой неэффективности компании, которая в периоды благоприятной рыночной конъюнктуры кажется мощной и нерушимой.

Следовательно, стабильность функционирования и развития необходимо рассматривать как одну из главных целей корпорации (в том числе, транснациональной). Более того, стабильность должна заключаться не столько в преодолении спадов, сколько в ориентации на предупреждение резкого снижения уменьшения доли компании на рынке, сохранение запланированного уровня рентабельности.

Известно, что многие крупнейшие монополии являются транснациональными корпорациями (корпорации нефтяного, энергетического, hi-tech и др. секторов экономики). Поэтому повышенная устойчивость крупного

бизнеса в периоды кризисов будет свойственна и значительной части транснациональных корпораций. Более того, зачастую именно международные коммерческие операции спасают компанию от глубоких потрясений. Механизм этого явления заключается в покрытии убытков деятельности филиалов корпорации в одних странах прибылью подразделений в других. Таким образом, благодаря прибыли, полученной зарубежными филиалами, ТНК могут свести на нет убытки, которые несет материнская компания в стране базирования (и наоборот). Однако, при оценке устойчивости каждой конкретной компании необходимо установить, является ли транснациональная деятельность значимой по своим масштабам, а также тесноту связи устойчивости фирмы с ее деятельностью за границей⁹.

Далее остановимся более детально на тех методах, с помощью которых транснациональным корпорациям удастся добиться более устойчивого положения в периоды кризисов по сравнению с национальными компаниями.

Одним из способов повышения устойчивости функционирования ТНК служит диверсификация производства внутри корпорации. В результате диверсификации филиалы ТНК подвергаются спаду в разной степени в связи с неодинаковым воздействием кризиса на отрасли их функционирования в различных странах. Диверсификация проводится не только по страновому признаку, но и по видам выпускаемой продукции, что также улучшает результаты реализации антикризисной стратегии.

Сам по себе факт наличия производственных и иных филиалов (подразделений) за границей позволяет ТНК использовать еще один способ укрепления своих позиций - валютные спекуляции. Однако, валютные спекуляции ТНК существенно отличаются от таковых в биржевой деятельности, поскольку они непосредственно интегрированы с производственной и сбытовой деятельностью транснациональных корпораций. При наличии многочисленных филиалов за рубежом, в которых аккумулируются значи-

⁹ Кочергина Т.Е. Мировая экономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – С. 36.

тельные ресурсы (в том числе, кредитно-финансовые), часть подразделений корпорации получает выгоду при благоприятных изменениях обменного курса валют. При этом реального ущерба у других филиалов не наблюдается. Например, выручка американских филиалов российской ТНК поступает в долларах. Очевидно, что рост курса доллара относительно рубля увеличит поступления (выручка остается постоянной), при выражении их в национальных денежных единицах. Американские отделения, в свою очередь, не будут нести потерь. Противоположное изменение курса доллара будет неблагоприятным лишь формально, так как при пересчете в рубли размеры прибыли дочерних компаний снизятся. Однако, в действительности операции осуществлялись в долларах и выручка, выраженная в американских денежных единицах, не снизилась. Денежные потоки, соответственно, можно не направлять в Россию, а реинвестировать прибыль в той стране, где она была получена. Таким образом, транснациональные корпорации благодаря наличию филиалов в разных странах могут осуществлять беспроблемные валютные спекуляции путем перевода свободных финансовых ресурсов между странами в моменты наиболее благоприятных соотношений валютных курсов.

Тем не менее, в периоды острых кризисов, изменения курсов обмена валют могут не всегда принимать выгодный для ТНК характер. Поэтому схемы перераспределения средств между филиалами, по существу, будут выступать в виде внутрикорпоративных кредитов с целью получения валютной прибыли. В любой момент времени определенные филиалы ТНК будут находиться в странах с повышающимся обменным курсом национальной валюты и выступать в качестве так называемых кредиторов, вкладывающих средства в общую массу финансовых ресурсов корпорации.

Подобным образом транснациональные корпорации могут извлекать выгоду из различий в процентных ставках и уровнях инфляции стран базирования филиалов и материнской компании. Так, при высоком уровне инфляции в стране базирования номинальные объемы прибыли филиала рас-

тут, и могут быть переведены на счета материнской компании за рубеж. А поскольку обесценение денег внутри страны не всегда вызывает падение курса валюты, прибыль филиала может быть конвертирована в более стабильную валюту.

Более устойчивое положение транснациональных корпораций в моменты кризисов имеет финансовую основу. Причина этого кроется в функционировании корпорации как единого целостного механизма. То есть преимущества будут возникать только на уровне ТНК в целом, в то время как отдельные ее филиалы могут находиться в худшем положении.

Что касается непосредственно производственной деятельности ТНК, то подобная стратегия стабилизации мало затрагивает данную область, так как филиалы устанавливают объемы выпуска в соответствии с благоприятностью условий для их деятельности. А совокупный стабилизационный эффект обуславливается разветвленной структурой транснациональных корпораций, некоторые части которых подвергаются воздействию кризиса, а некоторые - нет.

Аналогичная ситуация складывается и с колебаниями обменных курсов валют, разницей в темпах инфляции, процентных ставках. ТНК заранее не нацеливают масштабы производства на те или иные колебания валютных курсов. Однако в моменты, когда соотношения обменных курсов валют становятся максимально выгодными, корпорация производит наиболее оптимальное перераспределение ресурсов. А благодаря своей международной структуре ТНК имеет возможность осуществить данное перераспределение практически в любой момент времени.

Рассмотрим более подробно приемы и технологии, при помощи которых осуществляется переток кредитно-финансовых ресурсов в рамках транснациональных корпораций с целью стабилизации их функционирования. Их перемещение внутри ТНК, как правило, происходят с использованием следующих технологических приемов: непосредственный перевод капитала, перевод дивидендов, оплата предоставленных услуг, оплата ли-

цензий, применение трансфертного ценообразования при внутрикорпоративной торговле, внутрикорпоративное кредитование и страхование.

Из перечисленных методов перетока финансовых ресурсов лишь непосредственный перевод капитала и перевод дивидендов адекватно отражаются в отчетах транснациональной корпорации. Они используются в периоды относительно благоприятной конъюнктуры, когда у корпорации не возникает необходимости скрывать реальные цели перемещения финансовых ресурсов. В данной ситуации перевод капитала в зарубежные страны будет связан с запуском инвестиционного проекта (открытие филиала или экспансия на новые рынки), а перевод дивидендных платежей из иностранных филиалов рассматривается как нормальный результат их деятельности.

При возникновении угрозы устойчивости транснациональных корпораций, они прибегают к использованию так называемых скрытых методов перераспределения кредитно-финансовых ресурсов, которые внешне выглядят как обмен товарами (услугами) между отделениями корпорации. Практика трансфертного ценообразования при торговле между филиалами ТНК в разных странах - наиболее распространенная методика. Суть данной операции заключается в том, что корпорация сама продает товар, и сама же его покупает, в результате чего происходит просто встречное перемещение товаров (услуг) и платежей за них между подразделениями транснациональной корпорации. И товар, и денежные ресурсы остаются в собственности компании.

На практике эта методика применяется следующим образом. Для перевода денежных средств из страны с высоким уровнем налогообложения в оффшорную зону необходимо просто продать товар филиалу, находящемуся в оффшоре, по заниженной цене или же приобрести у оффшорной компании продукцию по завышенной цене. Подразделение, расположенное в зоне с высоким налогообложением, в результате данных операций поне-

сет убытки, однако это позволит максимизировать реальную прибыль корпорации в целом.

Обмен услугами, внутрикорпоративными лицензиями осуществляется по подобному механизму и имеет ряд преимуществ, поскольку в меньшей степени, чем установление заниженных (завышенных) цен, привлекает внимание регулирующих государственных органов.

Однако практически все оффшоры представляют собой государства (Багамские, Антильские острова и др.), в экономику которых в полном объеме инвестировать полученные прибыли невыгодно. Поэтому корпорации находят выход из этой ситуации с помощью кредитных операций, в результате осуществления которых оффшорные подразделения корпорации предоставляют другим филиалам средства в виде низкопроцентных и беспроцентных ссуд. Компания, находящаяся в стране с высоким уровнем налогообложения, использует полученные средства как собственные, но формально они выступают как заемные, а следовательно, налог с них не выплачивается. Более того, и сумма кредита, и процентные деньги возвращаются по истечении срока в оффшорный филиал. В результате прибыль корпорации концентрируется в тех структурах, где им не угрожают высокие налоги, а формальная структура капитала, используемого различными филиалами во все большей степени, склоняется в сторону заемного. На практике же средства принадлежат оффшорному филиалу, а находятся в распоряжении всей транснациональной корпорации.

В последнее время все шире стали применяться новые формы кредитования в виде беспроцентных внутрикорпоративных займов на срок 364 дня. На основе специально рассчитанного срока до погашения получение и возврат кредита отражается в одном годовом балансе. С юридической точки зрения данный кредит не существует, так как не оказывает видимого влияния на баланс компании.

Не менее эффективным является и переток прибылей с использованием специальных приемов страхования. В данном случае создаются финан-

совые схемы, по которым в оффшорах организуются дочерние страховые фирмы, где страхуется по завышенным ставкам все имущество корпорации. Обратное же средства возвращаются в виде ссуд.

В итоге, транснациональная корпорация достигает стабильности путем финансовых манипуляций на основе наличия у нее многочисленных дочерних подразделений в различных странах мира.

Следовательно, при наступлении кризисных ситуаций в экономике деятельность ТНК будет иметь существенные отличия от деятельности национальных компаний. При сокращении производства национальная фирма страдает от финансовых потерь, в то время как транснациональная корпорация может компенсировать потери от свертывания производства одного филиала прибылью других подразделений. Согласно принципу нахождения границы закрытия фирмы в условно краткосрочном периоде, она должна закрываться, если не покрывает переменных издержек (то есть затрат непосредственно на выпуск продукции). Поэтому фирма будет согласна осуществлять убыточное производство в условно краткосрочном периоде, если она покрывает переменные издержки и часть постоянных. Если же компания не может возместить переменные издержки, то более выгодным станет ее закрытие. При постановке вопроса о свертывании производства следует принимать во внимание и такой аспект, как совокупные потери фирмы от ухода с рынка, которые зачастую превышают совокупные текущие издержки фирмы. Данные обстоятельства ограничивают национальную компанию в вопросе прекращения убыточного производства. Таким образом, для экономики страны национальные фирмы выполняют роль сдерживающего фактора на пути распространения кризиса.

Совершенно иная ситуация наблюдается в случае международных корпораций. Если производство каких-либо подразделений становится убыточным, происходит резкое его сокращение, так как издержки от закрытия одного филиала компенсируются доходами других филиалов корпорации. Следовательно, ТНК увеличивает производство подразделений,

находящихся в наиболее благоприятных рыночных условиях, и с легкостью избавляется от убыточного производства. В результате рассматриваемых действий транснациональные корпорации совершенно не выполняют сдерживающей функции в периоды экономических кризисов, а порой даже способствуют углублению кризисных явлений в национальной экономике. Поэтому при реализации антикризисной стратегии ТНК должны учитывать то возможное влияние, которое окажут на состояние экономики страны базирования. Здесь возможны два варианта антикризисной стратегии.

При первом варианте корпорация к моменту начала кризиса стремится нарастить экспортное производство и, несмотря на внешнеэкономическую ориентацию, функционирует, по сути, как национальная компания. То есть, защита от кризиса заключается в повышении загрузки подразделений, находящихся в данной стране. Внешний рынок выступает как средство на пути к достижению этой цели. Увеличение производства подразделениями, находящимися в стране, экономика которой поражена кризисом, зачастую может способствовать улучшению национальной экономической конъюнктуры.

Тем не менее, для ТНК более характерно использование потенциала заграничных подразделений при реализации антикризисной стратегии (второй вариант). При этом целью ТНК является улучшение показателей корпорации в целом, вне зависимости от того, какие подразделения (национальные или зарубежные) обеспечат устойчивое функционирование компании. Но стабильное и прибыльное функционирование ТНК в данном случае не будет гарантировать улучшения положения в экономике страны базирования корпорации.

Заключение

Подводя итоги по проделанной работе, необходимо отметить, что причины централизации промышленного производства и возникновения ТНК весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка и, в частности, с наличием тарифов и других ограничений на пути развития мировой экономики, валютным контролем, транспортными издержками, характером отдачи от масштаба, различиями в налоговом законодательстве и т.д. Выделяют горизонтально и вертикально интегрированные, а также диверсифицированные типы транснациональных корпораций.

ТНК превратились в главную движущую силу рыночного производства и международного разделения труда, в доминирующий фактор развития мировой экономики. Сеть международного производства, созданная ТНК, в том числе с использованием трансграничных слияний и международных стратегических альянсов, образует вторую, или «внешнюю» экономику.

Централизованное промышленное производство широко используют преимущества международного разделения труда, международной кооперации производства и оказывают существенное воздействие на социально-экономическое развитие отдельных иностранных государств и различные аспекты их внешнеэкономической деятельности.

Список использованной литературы:

1. Банковский кризис и «мировая финансовая архитектура» // <http://www.polit.nnov.ru/2008/03/26/crisbankglob/>
2. Иванова Е.А. Экономика отраслевых рынков. – СПб.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2005. – 204 с.
3. Кочергина Т.Е. Мировая экономика. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006. – 224 с.
4. Родионова И.А. Пространственное перераспределение промышленного производства мира (макрорегиональный уровень) // Известия Российской Академии наук. Серия География. – 2003. - № 4. – С. 56 – 68.
5. Удалов Ф.Е., Алехина О.Ф. Централизация и децентрализация управления экономикой и предприятием глазами руководителей // ЭКО. – 2007. - № 6. – С. 134 – 139.
6. Централизация капитала // <http://www.1candidate.ru/central.html>
7. Централизация производства // <http://www.finam.ru/dictionary/wordf03150/default.asp?n=7>
8. Ширай В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения. – М.: Дашков и К, 2005. – 528 с.