

Глобальные корпорации: экономическая власть и влияние на мировую экономику

Мирясов Ю.А., к. э. н., доцент

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

В статье анализируется роль глобальных корпораций в мировом развитии, рассматриваются вопросы, связанные с экономической властью крупного бизнеса. Сделана оценка степени устойчивости и размеров фирмы, определяющих потенциал ее экономической власти.

Ключевые слова: глобальные корпорации, экономическая власть, политическая власть, устойчивость компании.

Постановка проблемы. В современной экономической литературе существует немало примеров, ставших уже отчасти классическими, того, как фирмы занимали лидирующие позиции на рынке, как умелое сочетание удачно выбранной стратегии развития, менеджмента обеспечивало фирме долговременное лидерство по сравнению с конкурентами и вело к долговременному устойчивому положению на рынке. Хрестоматийными примерами этого служат выход на рынки таких фирм как «Сони», «Ю. С. экс», «Филип Моррис», «Apple», «Тиссен» и многих других. Говоря об устойчивости фирмы, которая способствует ее долговременному лидерству, следует отметить, что она неразрывно связана с вопросами рыночной власти. Умение вовремя прочувствовать и встроиться в рыночную конъюнктуру, выбрать для себя соответствующие сегменты рынка – это только начальный этап завоевания лидерских позиций. А способность подавления возникающих угроз со стороны реально существующих или потенциальных конкурентов, и даже определения тенденций изменения рыночной конъюнктуры непосредственно связана с рыночной властью, которой может обладать фирма, «подстраивая» рынок под себя. Однако сразу же возникают вопросы, почему и каким образом формируется доминирующее положение тех или иных фирм, стечение ли это случайных обстоятельств или существуют «рецепты» рыночной власти, в конце концов – насколько устойчивы позиции таких фирм в долговременном аспекте. Немаловажным будет отметить также, что говоря о рыночной власти фирмы на рынке, в первую очередь приходится говорить о крупном корпоративном бизнесе, ибо крупные «киты», существующие на рынке – это именно огромные корпорации. Многие из них вырастают из малого и среднего бизнеса и перерастают его. Очевидно, что на «этажах» малого и среднего бизнеса говорить о сколь-нибудь существенных проявлениях рыночного доминирования и рыночной власти не приходится – на этих этажах власть рассеяна и концентрируется она именно на уровне крупных корпораций, для которого наиболее применим термин, несколько истертый идеологическими догмами – капитализм. Капитализм существует и это непреложный факт, но для обычного человека в современном развитом обществе он неощутим. Власть капитала начинается там, где единицами измерения служат не тысячи и даже не сотни тысяч долларов, евро, гривен и т.д. Капитализм существует там, где единицами измерения являются десятки сотен миллионов и миллиардов денежных единиц. Но этот уровень капитала находится вне понимания обычного человека. Это уровень крупного и сверхкрупного бизнеса.

Целью исследования является определение показателей, которые могут свидетельствовать о наличии экономической власти у наиболее крупных фирм и их возможности влияния на рынок.

Анализ публикаций. В отечественной литературе проблемы устойчивости и доминирования фирм практически не исследовались и это вполне объяснимо – отечественный бизнес развивается не такой большой срок по мировым меркам, чтобы можно было проводить хоть сколько-нибудь внятный экономический анализ доминирования и рыночной власти. Вместе с тем существуют определенный круг исследований по этой проблеме в странах, где рыночная экономика существует уже не одно столетие и статистический материал позволяет сформировать верифицируемые данные по этим вопросам. На них в большинстве своем мы и будем ссылаться.

Изложение основного материала. Фирма является открытой развивающейся системой, а значит, стремится к устойчивости. Устойчивость - свойство системы находиться в состоянии равновесия или функционировать в допустимых пределах, что позволяет сохранить основные ее характеристики в неизменном виде в течение определенного времени. Средством достижения устойчивого состояния системы при изменяющихся условиях ее функционирования является своевременная адаптивность к новым условиям. В ситуации, когда фирма находится в конкурентной среде, на нее растет давление извне, увеличивается неопределенность и риск. Фирма должна двигаться, искать пути повышения своей конкурентоспособности, отсюда - еще больший риск. Одни фирмы в результате принятия этого риска добиваются большего успеха, увеличивают масштабы производства, долю рынка и как следствие, растет величина их рыночной власти. Проявлением рыночной власти становится доминирование фирм на рынке. В большинстве современных отраслей промышленности и сферы услуг можно выделить ядро – несколько доминирующих фирм, обладающих значительной рыночной властью. Как правило, это крупные фирмы, монополии или олигополии, деятельность которых прямым или косвенным образом определяет поведение их более мелких конкурентов. Очевидно, что уже на стадии формирования рынка возникают и существуют доминирующие фирмы. В этот период они занимаются преимущественно торговлей, как, например, Ост-Индская компания. С развитием промышленности появляются крупные производственные фирмы, обеспечивающие работой до нескольких сотен работников. Конкуренцию им составляют, прежде всего, мелкие ремесленники и цеха. Концентрация капитала является естественным процессом развития рынка, что признается классиками политической экономии. Однако тот же А. Смит подчеркивает опасность любых встреч и собраний бизнесменов, работающих в одной сфере бизнеса, поскольку результатом таких встреч может являться сговор между наиболее крупными в бизнесе фирмами. В дальнейшем и классическая и неоклассическая традиция поддерживают и развивают антимонопольные идеи, поиск ведется в направлении усовершенствования моделей идеальной и несовершенной конкуренции, разработки институтов, способных сдерживать процессы концентрации и монопольных тенденций на рынке. Одной из наиболее значительных работ, внесших вклад в теорию монополии, является в этот период «Принципы экономикс» А. Маршалла. Здесь уместно отметить, что в том же 1890 году, когда вышло первое издание этой книги, американский конгресс, обеспокоенный растущей негативной ролью монополистических объединений в промышленности, принимает первый в истории антимонопольный закон Шермана. Отношение Маршалла к проблеме доминирования и рыночной власти высказано достаточно определенно. Это своего рода концепция «деревьев в лесу»: указывая на неизбежность концентрации, Маршалл сравнивает крупнейшие фирмы с гигантскими деревьями, при этом высказывает предположение, что также неизбежно и их постепенное отмирание, когда на смену им будут приходиться новые молодые деревья [1]. Всегда существует явная и скрытая конкуренция между монополистами и новыми предпринимателями, пробивающими себе дорогу за счет обновления способов производства и нового качества производимых товаров. И этот процесс естественным образом преодолевает негативные последствия монополизации, обеспечивая непрерывный социальный и экономический прогресс.

С другой стороны, и эти идеи становятся все более активными к концу XX века, все сильнее укореняется «концепция непрерывности», в которой подчеркивается высокая

адаптационная способность гигантских фирм, их финансовая и рыночная сила, политическое влияние, которые обуславливают их длительное существование. Мощь таких фирм не только способствует их повышенной адаптации к меняющимся условиям рынка, но и обуславливает возможность в отдельных случаях адаптации рынка «под себя». Очевидно, что в первую очередь речь идет о ТНК. И действительно, масштабы экономической деятельности ТНК настолько велики, что среди 100 крупнейших независимых мировых субъектов хозяйствования 49 – это страны, а 51 – корпорации [2]. Кроме того, абсолютные показатели экономической активности ТНК (стоимость активов, объем реализации, валовая выручка, прибыль и т.д.) увеличиваются от десятилетия к десятилетию.

Насколько оправдана данная концепция непрерывности доминирования фирм в экономическом пространстве и чем вызвана сама возможность непрерывности? Как велика власть гигантских корпораций и насколько длительной она может быть? Скорее всего, размеры компании и власть, которой она обладает на рынке, связаны между собой, однако корреляция эта может быть не такой уж очевидной. Если следовать «тезису о непрерывности», то можно утверждать, что длительное присутствие, а тем более доминирование любой компании на рынке в течение многих десятков лет уже само по себе говорит, что данная компания обладает значительной властью. А рост ее финансовых показателей по сравнению с предыдущими периодами может свидетельствовать, что эта власть становится все больше. Однако в отличие от размера фирмы ее рыночную власть не так просто оценить. И здесь, видимо, полезно провести различие между экономической и политической властью, которой может обладать гигантская фирма или ТНК. Под экономической властью фирмы в первую очередь следует, по-нашему мнению, понимать способность фирмы навязывать рынку цены, значительно превышающие предельные издержки ради присвоения сверхвысоких доходов. Легкость, с которой компания может это сделать зависит от двух факторов. Одним из них является степень уникальности продукции, которую производит эта компания. Чем больше субститутов такой продукции на рынке, тем меньше для компании возможность завышения цен над ее предельными затратами. И тем выше эта возможность при производстве уникальной продукции, не имеющей близких заменителей. Вторым фактором является конкуренция. Чем меньше число конкурентов, тем больше возможность для компании устанавливать цену выше предельных издержек, и получать избыточную прибыль. Крайним случаем такой ситуации является монопольное положение фирмы.

Как же в течение последних десятилетий изменялся уровень экономической власти? Для ее оценки были разработаны различные индексы, на основе которых можно отслеживать монопольные тенденции, как по отраслям, так и в экономике в целом. Наиболее применяемыми являются индекс концентрации (CR), который измеряет долю рынка, контролируемого несколькими крупнейшими фирмами в отрасли (рассчитывается, как правило, для одной, трех или пяти фирм), индекс Линда (I_L) как его модификация, индекс Герфиндаля (ННП), индекс Лернера(LI). Но в целом эмпирические исследования не фиксируют сколько-нибудь устойчивой долговременной тенденции к усилению экономической власти. В отдельных секторах или отраслях концентрация власти усиливается, тогда как в других - идет на спад. Например, еще не так давно почти во всех странах мира телефонные компании являлись национальными монополиями, существовали национальные компании-монополисты по поставке электроэнергии. Сегодня ситуация на этих рынках в корне изменилась, тогда как на рынке программного обеспечения, наоборот, уровень экономической власти в последнее десятилетие только увеличивался.

Экономическая власть гигантских корпораций может «перетекать» в политическую власть. В целом, для сферы крупного бизнеса, эти два вида власти, без сомнения, тесно связаны. Любая фирма становится вне конкуренции в том случае, если производит лучший и/или более дешевый продукт. В конечном счете, фирма может даже достичь монопольного положения на рынке. Однако, этот монопольный статус вовсе не проблема, если другие компании могут входить на данный рынок. Проблемой монопольный статус становится только в том случае, если доминирующая компания использует свои возможности для возведения барьеров, ограничивающих вход конкурентов. А при прописанном антимонопольном законодательстве этого можно добиться не иначе, кроме как подкупая политиков с целью изменения правил поведения в свою пользу. Таким образом, инвестиции очень

успешных корпораций направляются в политическую сферу с целью укрепления своей власти на конкретном рынке. Однако, что касается политической власти, то она, видимо, еще труднее поддается какой-либо оценке.

Вместе с тем, возможен косвенный способ оценки политической и экономической власти корпораций – можно проанализировать сравнительный масштаб и длительность присутствия крупных фирм на рынке. Логично было бы предположить, что чем больше размеры фирмы и длительность присутствия на рынке, тем больше возможностей для нее усиливать свои политические связи для сохранения рыночных позиций. И наоборот, чем чаще появляются новые компании в верхнем эшелоне бизнеса, тем меньше их возможности для усиления своей политической власти. Эволюцию крупного бизнеса можно проследить на примере статистического и оценочного анализа длительных трендов для крупнейших фирм в рыночной экономике. Тут существуют доводы как за, так и против «концепции непрерывности». Базовыми исследованиями на эту тему являются работы Чендлера [3;4] для крупнейших фирм США в периоды 1880 - 1917 - 1930 - 1950 - 1990 гг., которые также перекликаются с некоторыми другими исследованиями [5] на основе анализа крупнейших фирм, составляемых периодически журналом «Fortune». Общим для них является вывод о высокой устойчивости и способности к адаптации крупных фирм. В частности, к 1990 г. из 500 крупнейших в США 39% - это фирмы, присутствующие на рынке более 100 лет, доля фирм, основанных в период 1880 – 1920 гг. составляет 50%, однако 16% крупнейших фирм на рынке фирм основаны после 1950г. Согласно заключениям Чендлера приблизительно половина крупнейших фирм была создана в период третьей волны Кондратьевского цикла (подъем с 1891/1920, спад – 1920/1936) – периода ранней олигополистической конкуренции и сопровождалось созданием значительных барьеров для других участников рынка (в отечественной политэкономии благодаря работам В.Ленина этот период характеризовался как государственно-монополистический капитализм). Создание этих барьеров было вызвано в первую очередь необходимостью крупномасштабных инвестиций в физический и человеческий капитал. «Возможности, которые стали результатом этих инвестиций привели к возникновению многих международных фирм, стать глобальными участниками рынка, воспользоваться технологическими инновациями в электронике, аэрокосмической отрасли, химической, фармацевтической промышленности, которую можно рассматривать как Третью промышленную революцию после Второй мировой войны» [3, 25]. Однако недостатки используемой методики оценивания ставят под сомнение некоторые выводы подтверждающие «концепцию непрерывности». В частности это касается адекватности статистических показателей конца XIX – начала XX современным методам сбора информации. Кроме того, общая выборка крупнейших фирм абсолютно не учитывает изменившейся за 100 лет структуры отраслей. Эти методологические уточнения позволяют спорить с «концепцией непрерывности». В анализе, проведенном Л.Ханна, сравниваются 100 крупнейших промышленных фирм в 1912 и 1995 гг. Согласно этому исследованию средний возраст таких фирм к 1912 г. составлял 32 года. Однако, только четверть фирм из доминировавших на рынке в 1912 г. еще существовали к 1995 году. И только 20% из них, то есть 5-6 фирм остались в первой сотне к 1995 г. Иными словами, тенденция «к исчезновению и уменьшению масштабов крупнейших фирм встречается почти в три раза чаще, чем развитие» [6]. По мнению Ханна «тезис о непрерывности» не более чем миф, и существует он только благодаря мощному имиджу сохранившихся фирм. К.Фримен и Ф. Лука расширили анализ 200 крупнейших промышленных фирм США, выделенных в исследовании Чендлера, объединив его с выборкой, которую использовал журнал «Fortune» за последние 50 лет. В результате общая численность фирм в выборке составила 554 фирмы. По их расчетам только 28 компаний из числа крупнейших фирм, существующих в наше время, являются фирмами-долгожителями [7]. Наиболее известными из этого перечня являются фирмы Alcoa (год основания 1880), CocaCola (1886), EastmanKodak (1884), Exxon (1870), Ford (1903), GeneralElectric (1892), GeneralMotors (1908), Goodyear (1898), ProcterandGamble (1837), Texaco (1902), Unocal (1890). Они были основаны на рубеже столетий или пережили в это время процессы слияний. В отличие от этих 28 фирм, постоянно

присутствующих в рейтинге, более половины фирм (267) из общей выборки появляются в ней всего один раз. 24,8% фирм представлены в рейтинге только в межвоенный период, а 47,8% фирм впервые появляются на рынке только после 2й мировой войны. Таким образом, только 27% фирм присутствуют в рейтинге в довоенный, в межвоенный и послевоенный периоды. А 73% фирм либо доминировали в довоенный период и потом сошли со сцены, либо появились сравнительно недавно. Аналогичные выводы в поддержку концепции «деревьев в лесу» можно встретить и в ряде других исследований. Так, Фридланд, рассмотрев 50 крупнейших промышленных фирм США в 1906, 1928 и 1950 гг. приходит к выводу, что только 33 фирмы, существовавшие на рынке в начале XX века, сохранили свое присутствие к 1950 году. В 1997 г. Аудрект провел расчет времени, необходимого для того, чтобы сменилась 1/3 фирм в топ-списке 500 наиболее крупных. Согласно его выводам в 1950-60е гг. для этого требовалось 20 лет, тогда как в 70-е гг. уже 10, а в 80-е гг. достаточно было 5 лет. Де Гюз подтвердил, что одна треть фирм, которые присутствовали в списке «Fortune» 500 в 70-е гг. выбыла из него к 1983гг., были поглощены, проданы или совсем вышли из бизнеса. Симонетти в ходе анализа списка «Fortune» за 1963-1987гг. допускает, что основными источниками потрясений является технологические изменения, которые позволяют новым фирмам входить на рынок и расширять свой контроль над ним [8].

Следующие данные показывают динамику устойчивости крупнейших промышленных компаний из списка топ - 10, топ - 20 и топ - 50 журнала «Fortune» за период 1980 – 2000 гг. Можно проследить, сколько компаний из начального списка сохранили за собой места в занимаемых ими группах за этот период.

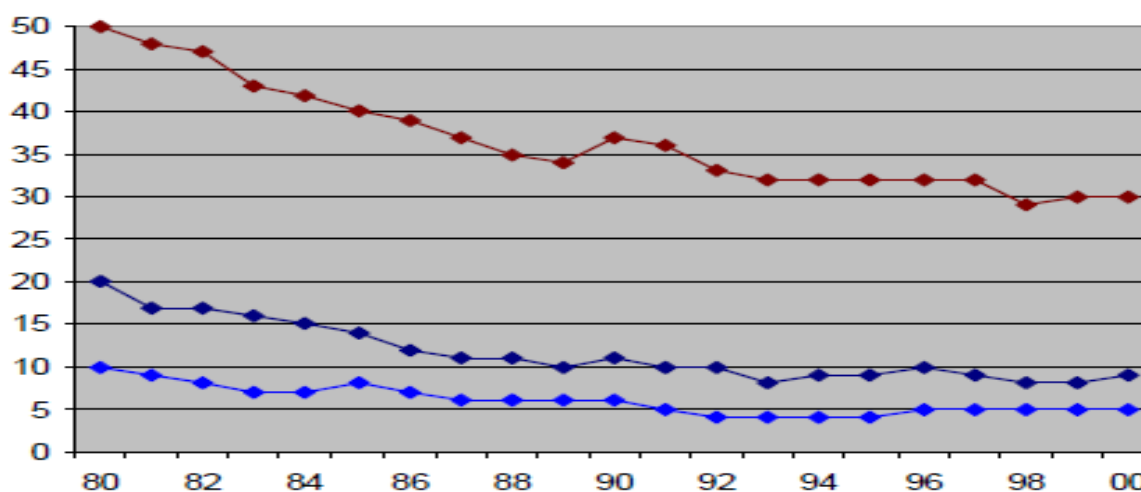


Рис. 1. Устойчивость компаний топ-списка (составлено на основе данных «Fortune»)

Таким образом, группа крупных корпораций не статична, в ней постоянно идет обновление. За 20 лет только примерно половина компаний смогла удержать свои позиции, тогда как другая половина была заменена новыми. А значит можно говорить, что корпоративная власть - это скорее свойство краткосрочного тренда, но в среднесрочном периоде эта власть начинает размываться. Наличие информации, позволяющей разделить крупные фирмы по секторному признаку, дает возможность проследить устойчивость в топ - списке промышленных компаний и компаний в сфере услуг. Однако отраслевая устойчивость компаний нуждается в более тщательном анализе. Скорее всего, новые отрасли (прим. ИТ-технологии) более динамичны, а следовательно, ротация компаний там значительно выше, чем в сформировавшихся отраслях (химическая, автомобилестроительная и т. п.).

Отдельной темой для анализа рыночной власти может служить масштаб деятельности крупнейших фирм и ее размеры. Основными показателями, ранжирующими крупнейшие корпорации, являются объемы выручки и прибыль. Самое простое, хотя и не вполне корректное сопоставление ВВП национальных экономик с объемом выручки крупнейших компаний, показывает, что в числе 100 крупнейших экономических субъектов в 2012 году 52 – это национальные экономики, а 48 – крупнейшие корпорации (для сравнения в 2000 году

эти пропорции были на уровне 51 и 49). При этом лидер по объему выручки в 2012 г. компания Royal Dutch Shell(484 489 млн. \$) занимала 25 место, находясь между Польшей (489 795 млн. \$) и Бельгией (483709 млн. \$), ExxonMobil – 28 место, Wal-Mart Stores – 29-е, BP – 31-е. И если в числе первых 50 крупнейших экономик всего 8 корпораций, то во второй половине списка их уже становится 40.

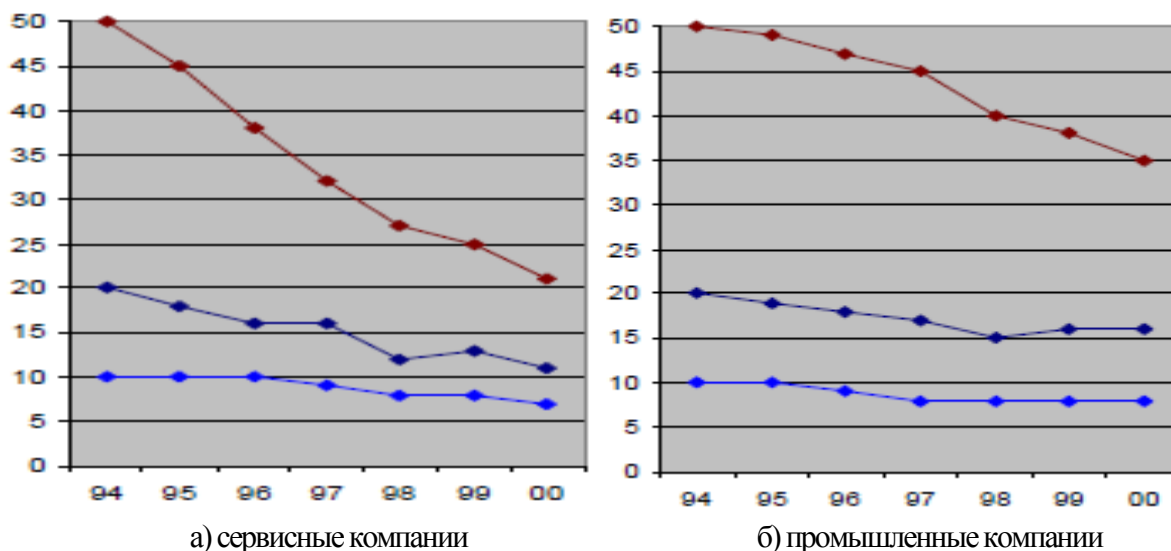


Рис. 2. Устойчивость компаний топ-списка по секторам экономики (составлено на основе данных «Fortune»)

Однако, национальный ВВП и выручка корпораций – несопоставимые показатели. Поскольку расчёт ВВП основывается на методе добавленной стоимости, удобно было бы использовать аналогичный показатель и в отношении крупнейших компаний, взяв его за основу сравнения. Теоретически значение добавленной стоимости можно определить как разницу общего объема продаж за вычетом промежуточных поставок, или как сумму оплаты труда и капитала, используемого в компании.

Таблица 1.

Соотношение экономик стран и корпораций по методу добавленной стоимости

1	США	15 684.8	63	ExxonMobil	113.2	82	ToyotaMotor	58.8
2	Китай	8 227.1	64	Пуэрто-Рико	101.4	83	Судан	58.7
3	Япония	5 959.7	65	Марокко	96.7	84	Total	57.9
4	Германия	3 399.5	66	British Petroleum	96.6	85	Люксембург	57.1
5	Франция	2 612.8	67	SinopecGroup	93.8	86	Хорватия	56.4
6	Великобритания	2 435.1	68	Словакия	91.6	87	Volkswagen	55.4
...	69	ChinaNationalPetroleum	88.8	88	ING Group	52.7
51	Чехия	195.6	70	Эквадор	84.5	89	Узбекистан	51.1
52	Кувейт	176.5	71	JapanPostHoldings	73.9	90	Болгария	51.0
53	Украина	176.3	72	Сирия	73.6	91	Гватемала	50.8
54	Катар	172.9	73	Оман	71.7	92	Уругвай	49.1
55	Румыния	169.3	74	Азербайджан	67.1	93	Тунис	45.7
56	WalMartStores	156.4	75	GlencoreInternational	65.2	94	Словения	45.5
57	Вьетнам	141.6	76	StateGrid	64.8	95	КостаРика	45.1
58	Новая Зеландия	139.7	77	Беларусь	63.7	96	Макао	43.6
59	Венгрия	125.5	78	Chevron	61.4	97	Эфиопия	43.1
60	RoyalDutchShell	121.1	79	Шри-Ланка	59.4	98	Ливан	42.9
61	Бангладеш	115.6	80	ConocoPhillips	59.3	99	Литва	42.2
62	Ангола	114.1	81	Доминикана	58.9	100	Гана	40.7

(рассчитано на основе данных Мирового банка и журнала «Fortune»)

Вместе с тем, существуют расчёты, показывающие с известной долей условности, что добавленная стоимость для промышленных предприятий составляет примерно 25% от общего объема выручки, а для сервисных компаний – около 35% [9]. Если исходить из этих данных, то количество корпоративных экономик в топ списке значительно сократится. Согласно таким расчетам лидером среди корпораций в рейтинге крупнейших экономик станет сервисная компания WalMart (156 432 млн. \$) – 56-е место. Всего в списке 100 крупнейших экономик 15 корпораций, из которых большая часть связана с добычей и поставкой энергетических ресурсов. Для сравнения, 12 лет назад в 2000 году в топ списке, рассчитанному по методу добавленной стоимости были представлены 37 корпораций. Если же мы соотнесем мировой ВВП и объемы производства крупнейших корпораций, рассчитанные по методу добавленной стоимости, то увидим, что не так уж существенна их доля в общем объеме. Поскольку в 2012 году мировой ВВП составил 71666350 млн. долл., то доля топ 10 крупнейших корпораций в нем составила 1,3%, топ 20 – почти 2%, топ 50 – не более 5%.

Приведенные данные могут говорить о том, что роль глобальных корпораций и их влияние на мировое развитие часто переоценивается. Конечно, их политическая власть может быть весьма значительной в экономически слаборазвитых странах, но и такая власть является достаточно непостоянной, учитывая динамичные изменения, которые постоянно происходят в группе крупнейших корпораций, уход со сцены одних и появление новых конкурентов.

Литература:

1. Маршалл А. Принципы политической экономии Т. 2. / Маршалл А. - М., 1993.
2. Fortune 500, 2012 Annual Ranking Largest Corporations from Magazine <http://money.com/magazines/fortune/fortune500/index.html>
3. Chandler A.D. Economies of Scale and Scope the Dynamics of Industrial Capitalism/ Chandler A.D. - Harvard University Press, 1990
4. Chandler A.D. The Large Industrial Enterprise and the Dynamic of Modern Economic Growth // Big Business and the Wealth of Nations. / Chandler A.D. - Cambridge University Press, 1997. p.24-57
5. Harris Corporation. Founding Dates of the 1994 Fortune 500 US Companies/ Harris Corporation, Business History Review. 1996
6. Hannah L. Marshal's Trees and the Global Forest. Discussion Paper 318/ Hannah L. - London school of economics, 1997
7. К.Фрімен, Ф.Лука Як час спливає. Від епохи промислових революцій до інформаційної революції /К.Фрімен, Ф.Лука – К.: «Києво-Могилянська академія», 2008
8. Simonetti R. Creative Destruction among Large firms D. Phil. thesis/ Simonetti R., University of Sussex, 1994
9. Grauwe P. Camerman F. Are Multinationals Really Bigger Than Nations?/ Grauwe P. Camerman F., World Economics, June 2003
10. Data World Bank - <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

ГЛОБАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ: ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА ТА ВПЛИВ НА СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Мірясов Ю.О., к. е. н., доцент

Харківський національний університет ім. В.Н.Каразіна.

В статті аналізується роль глобальних корпораций у світовому господарстві, розглянуто питання, пов'язані з економічною владою великого бізнесу. Зроблено оцінку ступеню стійкості та розмірів компанії, як чинників, що визначають потенціал її економічної влади.

Ключові слова: глобальні корпоративні, економічна влада, політична влада, стійкість компанії.

GLOBAL CORPORATIONS: THE POWER AND IMPACT ON THE WORLD
ECONOMY

Miryasov Y.A., Ph.D, dozent
V.N.Karazin Kharkiv National University

The article analyzes the role of global corporations in world development, the issues related to the economic power of big business. The estimation of the degree of stability and the size of the firm, which determine the potential of its economic power has been done

Keywords: global corporations, economic power, political power, the stability of the company.

Поступила в редколлегию: 6.12.2013 г.