

ПРОТИВОСТОЯНИЕ ДОЛЛАРА И ЕВРО

В современном мировом хозяйстве наиболее остро конкурируют три экономических региональных центра – Северная Америка (США и Канада), Западная Европа (страны ЕС) и Тихоокеанский регион и Япония. Мощным инструментом консолидации каждого из этих регионов и одновременно конкурентной борьбы с другими центрами являются международные валюты.

Североамериканский центр – это зона абсолютного доминирования доллара, который одновременно претендует на роль основной общемировой валюты. Чтобы противодействовать «долларизации» мирового хозяйства, конкуренты США стремятся расширить использование в международных расчетах собственных денег – западноевропейских валют, японской иены. Самым сильным конкурентом доллару в начале 21 века стала евровалюта – евро.

Соревнование евро и доллара, выражающееся в соотношении их обменных курсов, проходило с переменным успехом. После введения евро его начальный курс (1,17 долл.) оказался, как позже признали, умышленно завышен. Поскольку темпы роста экономики стран Западной Европы были существенно ниже, чем в США, то в 1999–2001 произошло сильное обесценение евро по отношению к доллару (до 0,83). Однако после того как в американской экономике усилились кризисные явления, евровалюта начала брать реванш. Уже во второй половине 2003 евро вернулся к первоначальному курсу и продолжал устойчиво расти. В конце 2004 – начале 2005 стоимость евро в долларах колебалась на уровне 1,30–1,35. Курс евро мог бы вырасти еще сильнее, но европейские финансисты его искусственно придерживали, поскольку быстрое обесценение доллара может повредить самой Западной Европе.

Многие экономисты считают, что по мере усиления евро доллар будет терять свою привлекательность, и мир испытает глобальную дедолларизацию. Единая европейская валюта призвана стать стабилизирующим фактором в мировой валютной системе и заслуживающей доверия альтернативой доллару в международной торговле.

Растущая популярность евро связана с более сильным влиянием факторов, способствующих укреплению новой валюты. Рост антиамериканских настроений в мире, в результате чего находят политическую поддержку любые экономические меры, объективно направленные на ослабление гегемонии США.

Стремясь умерить господство доллара в мировой экономике, на расчеты в евро перешли также Иран, Китай, многие африканские государства. Если страны ОПЕК, многие из которых рассматривают США как противника, начнут продавать нефть только за евро, то такая замена нефтедолларов на нефтеевро может стать решающим фактором в конкуренции двух валют. Важную роль в этом процессе может сыграть Россия – второй в мире крупнейший нефтеэкспортер. Еще в октябре 2003 президент В.Путин публично заявил, что он не исключает перехода с доллара на евро при расчетах за российскую нефть.

Конец февраля 2008 года ознаменовался побитием рекордов на валютном рынке – евро стал впервые стоить больше 1,5 доллара. Резкое падение доллара было вызвано опасениями относительно дальнейшего понижения процентных ставок в США (сентябрь 2007 года – 5,2%, февраль 2008 – 3% годовых). Так низко американская денежная единица еще не падала. Схожая ситуация наблюдается и на торгах в России, где доллар рухнул до уровня 9-летней давности. Стремительное падение валюты США к рублю продолжается. 6 марта 2008 года доллар подешевел на 12 копеек, упав ниже психологической отметки в 24 рубля. 7 марта ситуация еще больше усугубилась: в первые полчаса торгов он опустился еще на 20 копеек - до отметки 23,7280 руб./долл.

Исход соревнования евро и доллара зависит от результата глобальной экономической конкуренции между Западной Европой и Северной Америкой. Уже сейчас евро стал второй мировой валютой после доллара. Все большее число экспертов предсказывают, что экономика США в ближайшие годы будет постепенно слабеть, что приведет к продолжению «отступления» доллара перед евро и иеной. Однако вряд ли это завершится превращением евро в монополистную мировую валюту (как доллар в 1950–1970-е). Наиболее вероятен сценарий

формирования «многополярного» международного валютного порядка. России следует уделять большее внимание диверсификации золота – валютного резерва и стабилизационного фонда, уменьшая долю долларов.

Н.Г. Малышенко, А.Б. Дворянская

Российский государственный профессионально-педагогический университет

ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕРВИС КАК РАЗВИТИЕ АУТСОРСИНГА

Аутсорсинг – это передача сторонним организациям целиком функций производства или части задач, связанных с производством продукции. Можно условно выделить два вида аутсорсинга: аутсорсинг заготовок и комплектующих и аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции. В первом случае это доля закупаемых узлов и комплектующих. Во втором случае речь идет о передаче сторонним организациям функций транспортировки, ремонта оборудования, подготовки производства, самого производственного процесса, т.е. это уже промышленный сервис.

Он представляет собой набор мероприятий, связанный с предпродажным обслуживанием продукции, включая услуги, связанные с подготовкой к производству и продаже и, послепродажным обслуживанием, включая ремонт, снабжение запасными частями и т.д. Опыт зарубежных фирм показывает, что с изменением стратегии в сторону расширения сервисного обслуживания величина прибыли от оказания услуг может составлять до 70-75% от общей прибыли фирмы. Наиболее рациональным считается применение сервиса на протяжении всего жизненного цикла продукции.

Переход предприятий к развитию аутсорсинга и в частности промышленному сервису приводит к ряду положительных тенденций. Можно выделить следующие: сокращение убытков от проданных нерентабельных подразделений; получение прибыли от продажи этих подразделений, которую можно инвестировать в развитие основного бизнеса; сокращение сроков и затрат на монтаж, наладку, ремонт оборудования; отсутствие затрат на содержание рем. персонала; сокращение убытков от простоев рем. техники и оборудования; возможность пользоваться более качественными и относительно дешевыми промышленными услугами со стороны.

Характер развития аутсорсинга и промышленного сервиса целесообразно рассмотреть на примере конкретной зарубежной машиностроительной компании. Таковой является «JLG Industries» - производитель погрузчиков, подъемников и телескопических экскаваторов с оборотом в 1 миллиард долларов. «JLG Industries» закупает материалы, в основном стальной лист и узлы, т.е. колеса, гидравлику, двигатели и др. Таким образом, производство заключается в изготовлении только корпуса машины, а уже собранные и готовые к установке на машины узлы поступают от поставщиков прямо на конвейер. Причем поставки организованы таким образом, что поставщик сам определяет время и объемы поставок благодаря интегрированной системе отчетности и контроля объемов производства продукции, объемов запасов на складах.

Плюсы развития промышленного сервиса четко просматриваются у нефтегазовых компаний. Принципиальная особенность состоит в широкой диверсификации (расширении) сервисных фирм, освобождающих нефтегазовые компании от комплекса работ по обслуживанию сложной техники, ведению подготовительных, разведочных работ, по обустройству скважин, что позволяет компаниям сосредоточиться на основной деятельности, т.е. добыче газа и нефти.

Таким образом, можно подвести итог, что в современных рыночных условиях предприятиям машиностроительного комплекса не выгодно держать на балансе нерентабельные цеха, все больше предприятий от них отказываются, пользуясь услугами сторонних организаций, тем самым показывая эффективность перехода к развитию аутсорсинга и промышленного сервиса.