

Тема 5. Рух капіталу та продукції в системі ТНК

1. Переміщення продукції в системі ТНК. Горизонтальна та вертикальна інтеграція.
2. Транснаціональний капітал як нова сила світової економіки.
3. Вибір джерел фінансування для ТНК.

Основні терміни та поняття:

Міжнаціональні потоки продукції. Горизонтальна інтеграція. Вертикальна інтеграція. Транснаціональний капітал. Транснаціональні банки. Офшорні центри (зони). Податкові пільги. Податкові гавані. Країни-офшори. Офшорний бізнес. Мегаполіси. Інтернаціональна субкультура. Всесвітні інформаційні програми. Союзи ТНК з мегаполісами. Внутрішні та зовнішні джерела фінансування. Вибір джерел капіталу для материнської компанії.

1. Система транснаціональних компаній породжує безліч міжнаціональних потоків продукції всередині системи. Цей внутрівиробничий обіг продукції є прямим наслідком рішень керівництва материнської компанії, які стосуються трьох стратегічних запитань:

1. Де у світі знаходяться ринки для нашої кінцевої продукції?
2. Де необхідно розміщувати виробничі потужності для постачання цих ринків?
3. Де і від кого потрібно отримувати ресурси (сировину, деталі, вузли, комплектуючі вироби, основне устаткування)?

Правління материнської компанії має вирішити для кожного національного ринку: виробляти на цьому ринку чи експортувати на нього з виробничої бази, розташованої в іншій країні. Для кожної виробничої філії теж необхідне розв'язання питання правлінням материнської компанії: виробляти чи купувати необхідні виробничі ресурси. Якщо буде рішення виробляти їх, тоді керівництво повинно далі вирішити, виробляти їх у цій же країні чи отримувати їх з філії в іншій країні. Якщо материнська компанія здійснює глобальну стратегію, ці рішення приведуть до створення певного ступеня інтеграційної системи в маркетинговій діяльності або виробництві, або в обох цих сферах.

Горизонтальна інтеграція

Рисунок 5.1 показує схему внутрішньовиробничого переміщення продукції внаслідок високого ступеня інтеграції у виробництві *кінцевих* продуктів. Замість того, щоб материнська компанія (Р) та кожна закордонна філія (А) виробляла повний асортимент продукції, правління материнської компанії створює певну модель спеціалізації між ними, беручи до уваги розміри компаній та набір послуг, наявних у кожній країні розташування (включаючи і країну базування); витрати на зберігання, навантажувально-розвантажувальні роботи, транспортування; обмеження, накладені імпортними митами, квотами та іншими торговельними бар'єрами. Переміщення кінцевої продукції між філіями та між ними і материнською компанією дає системі ТНК змогу забезпечувати повний асортимент товарів на ринку кожної країни нижчої вартості або вищої якості порівняно з тією ситуацією, коли б ці товари було повністю виготовлено кожною філією.

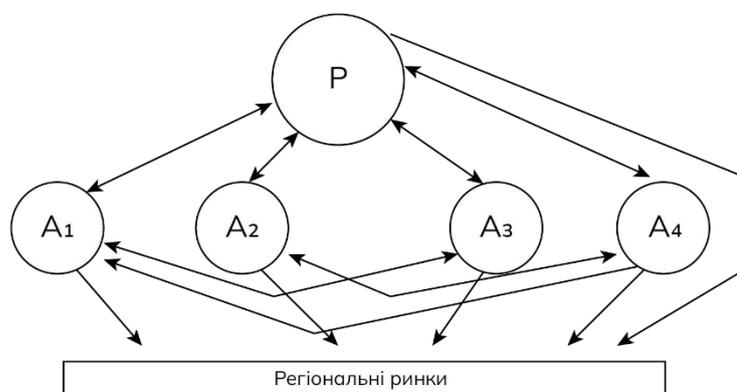


Рис. 5.1. Переміщення продукції в межах системи ТНК: горизонтальна інтеграція

Крім того, материнській компанії та кожній філії визначено регіональний ринок, який підходить їм найбільше. Наприклад, французька філія (А1) обслуговує всі ринки в Європейському Союзі, мексиканська філія (А2) обслуговує всі ринки в Латинській Америці і т. д. Отже, материнська компанія та філії експортують кінцеву продукцію на багатонаціональні регіональні ринки й одночасно беруть участь у внутрішньофірмовій торгівлі. Цей

багаторинковий підхід може стати основою для отримання додаткової вигоди, крім економії на спеціалізації та масштабі виробництва. Міжнародна стандартизація продукції в системі ТНК дозволяє застосовувати однакову маркетингову політику (особливо з погляду видатків) до ринків багатьох країн. Наприклад, видатки на рекламу можна поділити на сотні ринків. Виходячи з попиту, стандартизація продукції (в тому числі однаковий асортимент продукції, торговельні марки, фірмові знаки, пакування – спільні для всіх учасників системи) сприяє створенню іміджу світового рівня, що збільшує попит по всьому світу. Так, транснаціональні компанії можуть також користуватися перевагами комунікаційних зв'язків поміж споживачами (в тому числі й виробничими) у різних країнах.

Вертикальна інтеграція

Вертикальна інтеграція у виробництві також веде до руху продукції в межах системи транснаціональних компаній. Вертикальна інтеграція виникає тоді, коли виробник вирішує виробляти щонайменше кілька проміжних виробів, необхідних для виробництва кінцевої продукції. Як крайність, вертикальна інтеграція може дійти до добування корисних копалин, але для більшості виробників (крім галузей важкої промисловості, таких як сталеплавильна, хімічна, нафтопереробна) це не йде далі від виробництва певних деталей та вузлів, з яких складаються кінцеві вироби. Вертикальна інтеграція стає міжнародною тоді, коли система ТНК виробляє сировину, комплектуючі вироби або інші компоненти в одній або більше компаній-учасниць (у тому числі й материнській компанії) для використання у виробництві компаній-учасниць в інших країнах.

Рисунок 5.2 показує одну зі схем внутрішньофірмового обігу продукції, яка є наслідком вертикальної інтеграції у виробництві. Материнська компанія (Р) передає проміжну продукцію філіям А2, А3, А4 для виробничого споживання. Водночас А1 виробляє компонент, який передається до А4, а А2 та А3 також виробляють матеріали для А4. А4 використовує всі ці складові для виробництва кінцевого продукту, який продається на ринках, поширених по всьому світу.

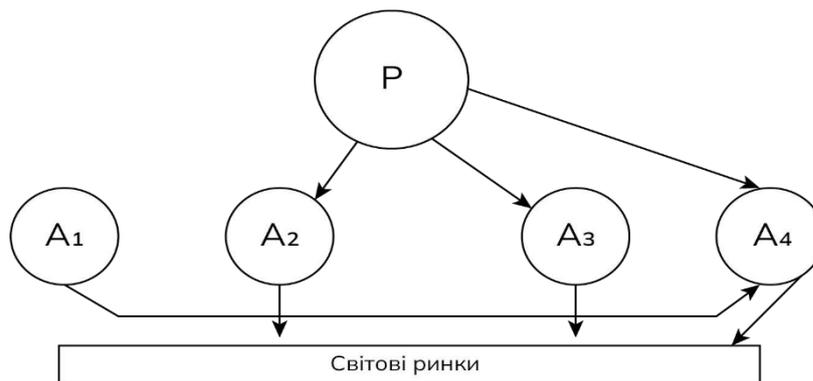


Рис. 5.2. Переміщення продукції в межах системи ТНК: вертикальна інтеграція

Цей рисунок показує схему потоків продукції в системі транснаціональних компаній, коли материнська компанія і деякі з її філій за кордоном виробляють проміжні продукти, які використовуються іншими філіями для виробництва кінцевих продуктів. На цій схемі зображено, як материнська компанія (Р) і три філії (А1, А2, А3) постачають проміжними продуктами четверту філію (А4), яка виробляє кінцеву продукцію на світові ринки.

Як і у випадку горизонтальної інтеграції, вертикальна інтеграція теж надає системі ТНК можливість отримувати переваги від міжнародної спеціалізації та отримувати доходи. Класичним прикладом вертикальної інтеграції у глобальному масштабі є провідні нафтові компанії, чиї філії (розміщені в країнах, що розвиваються) постачають сиру нафту до переробних філій (розташованих здебільшого в розвинених країнах), які перевозять рафіновані продукти до збутових філій на продаж по всьому світу.

2. Транснаціональний капітал, представлений перш за все ТНК і ТНБ, завдяки об'єктивним закономірностям свого розвитку прагне до розширення передусім економічної, але все більш явно також політичної та ідеологічної влади. Це створює ситуацію двовладдя і динамічну рівновагу, яка сформувалася між транснаціональним капіталом, з одного боку, і національними господарствами – з іншого.

У тих випадках, коли інтереси транснаціонального капіталу об'єктивно збігаються з інтересами певних національних господарств, він може забезпечити їм значні і навіть вирішальні переваги в міжнародній економічній конкуренції. Розвинені країни активно

підтримують розвиток власних ТНК, а ті забезпечують їм підвищення економічної могутності та поширення їхнього політичного впливу.

Складніше формуються відносини ТНК з менш розвиненими країнами. Тут інтереси крупних міжнародних корпорацій часто суперечать національному капіталу, а через нього – національним інтересам.

Можна виділити такі основні моменти негативного впливу транснаціонального капіталу на національні господарства країн, що розвиваються.

1. ТНК створюють сильну конкуренцію місцевим компаніям і витісняють їх на внутрішньому ринку, не даючи можливості розвиватися.

2. Вільне переміщення транснаціонального капіталу може підірвати стабільність національних валют і створювати загрозу для національної безпеки країн, що розвиваються.

3. ТНК проникають у галузі, пов'язані з національною безпекою, і можуть негативно впливати на їх розвиток.

4. Космополітизм, який притаманний транснаціональному капіталу, може придушувати незміцнілу державність країн, що розвиваються, і нав'язувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку транснаціонального бізнесу.

5. Транснаціональний капітал, захищаючи свої інтереси, може чинити сильний політичний вплив на приймаючі країни в напрямку, який іноді не збігається з національними інтересами.

Відзначимо, що різке протиставлення ТНК чи БНК і національних економік так само неправомірне, як і повна свобода їх дій, тим більше зі сторони приймаючих країн необхідність обмеження діяльності міжнародних монополій відчувається менше, ніж зі сторони країн базування. Транснаціональна діяльність корпорацій виступає своєрідною опорою для національних економік. Адже і національні господарства, і ТНК переслідують одну й ту саму мету – збереження і розвиток виробничих відносин, які вже склалися.

Офшорною зоною чи офшорним центром називають країну зі сприятливим податковим законодавством. З середини ХХ ст. офшори почали дуже енергійно використовуватись у міжнародному бізнесі. ТНК активно використовують офшори для виводу своїх доходів з під контролю і оподаткування як країн базування, так і приймаючих країн. Як правило, країна-офшор надає іноземній корпорації можливість сплати мінімальних податків за умови ведення бізнесу винятково поза даною країною (звідси назва «офшор» – буквально з англ. «далеко від берега»). Отже, офшор (зазвичай маленька країна) притягує значні транснаціональні капітали і використовує їх присутність для свого економічного розвитку. Офшорними зонами можуть бути як самостійні держави (Ірландія, Люксембург, Мальта, Сингапур та ін.) і їх залежні території (Гібралтар в складі Великобританії чи Антильські острови у складі Нідерландів), так і частини країн (провінція Канади Нью-Брансуїк, американський штат Вайомінг чи швейцарський кантон Цуг). Корпорація платить країні-офшору визначену, зазвичай невелику плату за реєстрацію. Основна вигода для офшора полягає в самій присутності крупного бізнесу і можливості розширення сфери послуг.

На сьогодні по кількості офшорних компаній лідирують Панама, Ірландія, Антильські, бермудські, британські Віргінські та Кайманові острови, а також Кіпр і Ліхтенштейн.

Найбільш поширені умови приваблення іноземного капіталу в офшорні зони такі:

- відсутні або істотно знижені податки на прибуток, на вивіз дивідендів, відсотків та інших видів доходів, на передачу прав власності та ін. Податкові пільги надаються тільки для роботи з нерезидентами в іноземній валюті;
- дешевизна і простота процедури реєстрації;
- нерозголошення відомостей про власників, відсутні валютні обмеження;
- процедура управління компаній максимально спрощена;
- допускаються порушення податкового та митного законодавства;
- використовується спрощена система обліку та звітності;
- не вимагається обов'язкова щорічна аудиторська перевірка. Очевидно офшорний бізнес вигідний ТНК і країні-офшору,

але негативно впливає на економіку як приймаючих країн, так і країн базування, які втрачають частину податкових надходжень. Але в цілому офшори являють собою надійні податкові гавані, в яких базується транснаціональний капітал.

Усе більш активну політичну й економічну роль в останні роки починають відігравати крупні мегаполіси, які є ідеальною сферою функціонування для ТНК і важливими базами транснаціонального капіталу. Жителі великих міст поступово виробляють нову інтернаціональну субкультуру. Вони дивляться одні і ті самі всесвітні інформаційні програми,

виховані на єдиних стандартах освіти і поведінки, живуть в єдиному пришвидшеному ритмі, частіше за інших беруть участь у міжнародних контактах, у діяльності міжнародних організацій, ТНК і ТНБ. Відзначимо, що багато великих міст за масштабами своєї економічної діяльності перевершують середні національні господарства. Великі міста стають самостійною силою в економічній і політичній сферах і своїх зростаючих амбіціях активно йдуть на природній і підготовлений на соціокультурному рівні союз з ТНК.

Створення союзів ТНК з мегаполісами, в яких розміщується «ядро» корпорації, являють собою нову тенденцію розвитку світової економіки.

3. У розв'язанні проблем джерел фінансування інвестицій за кордоном найважливішими питаннями для керівництва більшості материнських компаній є:

1. Отримувати кошти вдома (в країні базування) чи за кордоном?
2. Отримувати кошти з джерел всередині системи (материнської компанії або філії) чи з джерел поза нею (інвестиційних банків, фондових бірж або інших фінансових структур)?

З цього випливає, що компанія має 4 основних можливості вибору джерел фінансування, як зображено на рисунку 5.3.

	Внутрішні джерела	Зовнішні джерела
Вітчизняна країна	1	2
Іноземні країни	3	4

Рис. 5.3. Основні можливості вибору джерел капіталу для транснаціональної компанії

Щоб фінансувати інвестиції за кордоном, ТНК повинна прийняти рішення, отримувати кошти у своїй країні чи в іншій, з внутрішніх джерел (у межах системи ТНК) чи із зовнішніх. Вибір 1 та 2 впливає з переведення капіталу з вітчизняної в приймаючу країну. Вибори 3 та 4 не стосуються такого переведення, тому що кошти як здобуваються, так і інвестуються за кордоном.

Вибори 1 або 2 впливають з руху капіталу з вітчизняної країни в приймаючу. Рух спочатку може набувати форму цінних паперів (фінансові переведення) або форму основного обладнання та обігових коштів (реальне переміщення). До того ж рух може бути чистим приростом капіталу, офіційною позикою або неофіційним авансом. У виборі 1 фінансування здійснюється з нерозподіленого прибутку материнської компанії. У виборі 2 материнська компанія отримує фінансування з фінансових структур у своїй країні.

У виборах 3 і 4 не відбувається чистого переведення капіталу між вітчизняною і приймаючими країнами тому, що кошти як формуються, так і інвестуються за кордоном. Альтернатива 3 можлива для материнської компанії тільки тоді, коли вона має філії з нерозподіленими прибутками. Якщо нагромадження капіталу якійсь філії фінансується з власних прибутків, тоді не відбувається міжнародного руху капіталу. Проте коли якась філія отримує кошти (або реальний капітал) від філії з іншої країни, тоді відбувається міжнародний рух капіталу. Якщо, наприклад, материнська компанія спрямує потік капіталу зі своєї філії в Кельні до філії в Парижі, то в цьому випадку капітал переводиться з Німеччини до Франції.

У виборі 4 філія може отримати капітал від місцевих фінансових структур з гарантією материнської компанії або без неї. Крім того, материнська компанія може отримати капітал під своє власне ім'я із зовнішніх джерел, тобто з філії приймаючої країни. В обох випадках потік капіталу внутрішній, а не міжнародний. Та якщо материнська компанія (рідше – філія) отримує кошти із зовнішніх джерел від третьої країни або з міжнародного ринку (євровалют), тоді капітал рухається в приймаючу країну з однієї або, частіше, з третьої країни.

Остаточний вибір джерела капіталу залежить від стратегічних пріоритетів материнської компанії та різноманітних обмежень. Що ж до вибору джерел з вітчизняної країни порівняно з іноземною, то більшість материнських компаній США заохочує використання своїми філіями капіталу з-за кордону, в тому числі й їх нерозподілених прибутків і місцевих позик, отриманих без гарантій материнської компанії. І хоча нові філії залежать набагато більше від коштів материнської компанії, засновані дочірні підприємства майже завжди змушені домагатися значного обсягу свого фінансування з місцевих джерел.

Чимало факторів як у країні базування, так і за кордоном діють обмежуюче на вибір джерел капіталу для материнської компанії. Відзначимо лише найбільш важливі з них:

1. Валютний контроль у країні заснування може лімітувати капітал, який материнська компанія інвестувала б за кордоном. Загалом контролюючі органи у країні походження змушують материнську компанію більше покладатися на закордонні джерела капіталу. Валютний контроль у приймаючій країні може також більше заохочувати материнську

компанію до використання місцевих джерел фінансування філій внаслідок недоцільності переведення коштів у неконвертовану валюту. Високий рівень інфляції, великий валютний чи політичний ризик (наприклад, загроза експропріації) також сприяють місцевому фінансуванню за інших рівних умов. Однак дуже часто материнська компанія стикається з такими умовами, коли країна, що розвивається, не в стані здійснювати місцеве фінансування, дотримуючись усіх вимог. У такому випадку материнській компанії не залишається нічого більше, як передати капітал у приймаючу країну, якщо тільки не лімітується розширення (або піддається небезпеці виживання) власної філії.

2. Деякі країни обмежують також доступ філій з іноземною власністю до місцевих джерел капіталу. І що парадоксально, ці ж країни можуть також обмежувати частку власності материнської компанії у місцевій філії до певної величини (як правило, 49%). Це обмеження на власність може викликати серйозну фінансову проблему для філій – спільних підприємств, тому що замість інвестування в підприємство (збільшення частки в капіталі) материнська компанія може не захотіти надати філії позики.

3. Оподаткування як у вітчизняній, так і приймаючій країні також може впливати на джерело фінансування в системі транснаціональних компаній, а також і на його тип (власний капітал чи позика). Найбільш важливий результат оподаткування, однаковий для всіх приймаючих країн стосовно рішень про джерела фінансування, полягає у відмінності підходів різних систем оподаткування до прибутків філій, а тому і до сум, призначених для інвестування як у приймаючій країні, так і будь-де.

4. Відмінності у вартості капіталу в різних країнах також впливатимуть на вибір зовнішніх джерел капіталу. Як тільки транснаціональні компанії у своїй діяльності стають більш глобальними, вони встановлюють тісні зв'язки з фінансовими структурами у багатьох країнах, а також з міжнародними фінансовими центрами. Тому вони мають можливість отримувати капітал у регіонах з нижчою вартістю і переводити його в регіони з високою вартістю.

Логічним висновком є те, що міжнародний рух капіталу необов'язковий елемент закордонних прямих інвестицій. Таким елементом є швидше міжнародна передача управлінського досвіду. Хоча й не обов'язково, але закордонні прямі інвестиції майже завжди спричиняють певну частину потоків капіталу від материнської компанії до своєї філії, особливо коли ця філія нова. Як відомо, рішення про фінансування в системі ТНК можуть спричинити різноманітний рух капіталу між другими і третіми країнами.