

*к. е. н., професор, Новак В.О,
Магістрант, Вольвач М. М.
Національний авіаційний університет, м.Київ*

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

У статті розглянуто основні проблеми фінансових систем сучасних корпорацій, висвітлений механізм функціонування фінансової системи ТНК з метою більш повного розуміння масштабів та значення їх діяльності для розвитку світової економіки в цілому.

Постановка проблеми. Важливою складовою сучасної світової фінансової системи є фінанси транснаціональних корпорацій, тобто груп підприємств, що здійснюють свою діяльність в різних країнах, але підзвітні штаб-квартирі, яка знаходиться в певній країні. Основою функціонування таких організацій є отримання прибутку за допомогою налагодженої політики проникнення і захоплення нових ринків збуту, створення нових ринків, використання, при цьому, нових технологій та правильного розподілу ресурсів, з метою отримання максимального прибутку. Тому, на погляд авторів, дуже важливо зрозуміти фінансову політику транснаціональних корпорацій, адже вона є основою їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Проблемами фінансової діяльності ТНК займається багато науковців. Серед них І. Ансофф [1], М Портер [2], А. Бандурин [3]. Але в сучасних умовах, коли зовнішнє середовище постійно змінюється, необхідне постійне удосконалення всієї системи функціонування ТНК, а також їх фінансових систем, що повинно спиратися на наукову базу, яка сама постійно удосконалюється.

Метою статті є спроба акцентувати увагу на основних проблемах фінансових систем корпорацій, визначити основні напрямки їх фінансової політики та висвітлити механізм функціонування фінансової системи ТНК для більш повного розуміння масштабів та значення їх діяльності для розвитку

світової економіки в цілому.

Викладення основного матеріалу. Фінансами ТНК є система різних економічних систем, що допомагають ефективніше використовувати власний і позичковий капітал компанії для подальшого зростання капіталу, тобто отриманні максимального прибутку за мінімальних ризиків. Головний акцент робиться на оптимальне співвідношення між фінансуванням за допомогою позик і продажем цінних паперів, довгострокове планування, використання нових фінансових важелів, пристосування до сучасного механізму міжнародних фінансів.

В умовах ринкової економіки, на наш погляд, доцільно визначити наступні функції фінансів ТНК:

- використання грошових активів – використання капіталу, доходів компанії на впровадження власного фінансового плану;
- формування капіталу – процес безперервного відтворення та примноження фінансової стійкості ТНК;
- контроль капіталу – використовується для контролю за дотриманням матеріально-речових відносин при використанні та формуванні капіталу корпорації.

Переважає більшість ТНК формують свою організаційну діяльність таким чином, щоб існувало три головних блоки, які є рівноправними елементами, але, в той же час, тісно пов'язані між собою і несуть відповідальність за виконання покладених на них функцій.

Перший блок відповідає за індустріально-промисловий комплекс, налагоджує різноманітні процеси, що пов'язані з перетворенням сировини на готовий товар чи послуги; поліпшенням їх якості з одночасним зниженням собівартості; впровадженням на виробництві нових технологій, які дозволяють суттєво підвищити конкурентоспроможність та активний розвиток організації в цілому.

Другий блок пов'язаний з фінансово-економічною діяльністю. Цей блок забезпечує адекватну роботу всіх структурних підрозділів компанії. За допомогою своїх інструментів – страхових компаній, комерційних банків, інвестиційних, лізингових, пенсійних, фінансових, трастових і пайових фондів, він залучає і акумулює фінансові кошти, забезпечує економічну безпеку, розробляє інвестиційну стратегію всієї корпорації. Здійснення фінансової

діяльності можливе лише за умови наявності в структурі ТНК банківського об'єднання, що має розгалужену систему філій та відділень.

Третій блок виконує торгово-комерційні задачі. Ця діяльність охоплює реалізацію товарів та послуг, розрахунки з постачальниками, тощо.

На сучасному рівні розвитку світової економіки виникла необхідність можливості мобілізації капіталу та ресурсів для подальшого його збільшення або збереження. З точки зору особливостей діяльності ТНК нас цікавить підприємницький капітал, як форма міжнародного руху капіталу, основу якого становлять прямі та портфельні інвестиції. Особлива увага приділяється прямим зарубіжним інвестиціям, розмір яких постійно зростає. Це така форма міжнародних інвестицій, коли резидент однієї країни купує довгострокові інтереси підприємстві, що є резидентом іншої країни. Інвестиції вважаються прямими, тільки у тому випадку, коли інвестор починає володіти десятию чи більше відсотками акцій інкорпорованого підприємства, або має еквівалентну участь у неінкорпорованому підприємстві.

Корпорація розглядає інвестування, щоб задовольнити наступні власні підприємницькі потреби:

- потребу в сировині,
- потребу в ринках,
- потребу в інформації та технологіях,
- потребу диверсифікації ризиків,
- потребу в підвищенні ефективності виробництва.

Для підготовки зарубіжних ринків до власної продукції, ТНК, як правило, використовують декілька шляхів, які мають як свої переваги, так і недоліки. Це експорт товару, надання ліцензій зарубіжній компанії для використання процесу чи технології виробництва (ліцензування, франчайзинг), поширення продукції за кордоном через дочірню компанію, закордонне виробництво. Доцільність використання того чи іншого способу виходу на новий ринок обумовлена одержанням максимального прибутку в певний час з урахуванням зовнішніх факторів.

Кожна організація діє таким чином, щоб максимізувати ринкову вартість акціонерного капіталу підприємства, який розподілений між його власниками. Тому пряме інвестування має сприяти досягненню великих обсягів продажу, збільшення власної частки на ринку.

Недосконалість ринку і роль уряду на ринку – це один з методів відходу від конкуренції. Недосконалість може бути створена двома шляхами – природним і в наслідок діяльності уряду різних країн. Недосконалість виникає природним шляхом в результаті нестачі певних ресурсів в країні. Уряди країн створюють недосконалість ринку введенням тарифів та нетарифних бар'єрів для імпорту, контролю за фінансовими надходженнями в країну, фінансовими угодами, податками. Таким чином, може різко змінюватися можливість монополістичного встановлення цін на ринку певної країни.

Створення Європейського Союзу також є результатом діяльності урядів ряду європейських країн, що сприяли виникненню конкурентних переваг для певних організацій. Ці олігополістичні компанії отримують переваги на ринку завдяки власним політичним важелям, розширенням асортименту продукції, здобуттям новітніх технологій через патентування, придбання авторських прав.

Нині мережа ТНК вже контролює більшу частину світових технологічних, товарних і виробничих ресурсів і продовжує розширюватись. Національні компанії повинні це враховувати, розроблюючи власні стратегічні плани, оскільки окремі з них згодом, можливо, так само стануть транснаціональними, а деяких можуть поглинути інші ТНК. Але з іншого боку, якщо держава буде занадто активно захищати національних виробників, це може призвести до технологічного застою та низького рівня управління в країні, що відобразиться також на рівні розвитку економіки країни.

Низький рівень національної економіки в деяких країнах і, як наслідок, кризові явища, використовуються ТНК для досягнення нового рівня власного розвитку. Нестабільна національна політика, а, в результаті падіння показників в національній економіці, створюють для ТНК низку сприятливих факторів, що дозволяють безперешкодно проникнути і заволодіти новими ринками. До таких факторів, на наш погляд, слід віднести:

- низький рівень життя населення, як результат – дешева робоча сила;
- слабкість, майже відсутність конкуренції з боку національних виробників;
- отримання доступу до нових джерел сировини, тощо.

В еkleктичній моделі відомого американського вченого Дж. Даннінга, яка отримала назву «правило OLI», представлені фактори, які впливають на можливості реалізації тієї або іншої форми виходу на зарубіжні ринки ТНК. Дж.

Даннінг [5, с.63] вважає, що при ухваленні інвестиційних рішень ТНК беруть до уваги наявність трьох основних умов, таких як:

- 1) специфічні конкурентні переваги передбачають можливість отримання прибутку від створення власного виробництва за кордоном;
- 2) переваги розміщення пов'язані з існуванням таких позитивних рис в країні, що приймає, які приваблюють ТНК;
- 3) переваги інтернаціоналізації свідчать про те, що виробництво за кордоном може бути вигіднішим ніж на місцевому ринку.

У випадку першої переваги, корпорація буде спиратися на експортну діяльність, ліцензування, продаж патентів для обслуговування ринків в іншій країні. Якщо додається і третя умова, то прямі зарубіжні інвестиції стають найкращим засобом для зарубіжних ринків, але за умови географічних переваг, що можуть бути пов'язані з економічними і політичними факторами. Серед економічних факторів до більш важливих, на думку авторів слід віднести:

- ціну факторів виробництва,
- вартість міжнародного зв'язку і перевезень,
- продуктивність та якість праці,
- обсяги внутрішнього ринку,
- територіальне розміщення природних ресурсів.

Існує ще одна теорія, яка дозволяє зрозуміти прибутковість вкладення прямих зарубіжних інвестицій – теорія портфеля. Ця теорія свідчить про те, що оптимістично сформований портфель інвестиційних проектів може забезпечити вигідне співвідношення прибутків і ризиків. Корпорації, які функціонують на більшій кількості ринків, як правило, досягають більших прибутків, одночасно з мінімізацією ринків, ніж ті, що діють в межах однієї країни чи сфери ринку. І це закономірно, оскільки, працюючи в багатьох сферах людської діяльності, компанія, в разі несприятливої ситуації в одній сфері, може компенсувати втрати завдяки діяльності в іншій.

Надзвичайно велике значення для ТНК має регіональний ризик, тобто ризик, що пов'язаний з діяльністю ТНК в певному регіоні чи країні. Оскільки прямі інвестиції розраховані на довгостроковий період, важливими стають наступні фактори:

- можливість безперешкодного отримання власного прибутку з іншої країни;

- можливість, в разі необхідності, продажу або ліквідації інвестицій для відкликання коштів з країни;
- стабільність національної економіки та відсутність значної інфляції;
- позитивне ставлення уряду країни-отримувача інвестицій;
- відсутність постійної зміни урядового контролю та свавілля в сфері прямих іноземних інвестицій.

Ряд відомих дослідницьких організацій надають регулярну інформацію щодо оцінки ризиків ведення інвестиційної діяльності в різних країнах (Frost & Sullivan, International Reports, International Country Risk Guid, Institutional Investor). Щоб отримати прогноз діяльності на завтра, проводиться детальний аналіз цієї діяльності за вчора і за сьогодні. Але основною проблемою є гнучкість політики, яка може призвести до негативних наслідків в економіці в будь який момент.

Тому існує ряд методів регулювання ризиків, які діють з моменту розробки інвестиційного проекту до ліквідації інвестицій або їх продажу. В залежності від ситуації, за якої необхідне регулювання ризику, можуть змінюватися і розглянуті методи.

Попереднє обговорення. За цим методом інвестор домовляється з урядом країни-реципієнта про розмір і форми початкової інвестиції, обсяг робочої сили, що необхідна для роботи з проектом, час оподаткування, обсяг дивідендів, захист початкових інвестицій.

Іншим методом є спільне інвестування зарубіжних і національних інвесторів, що дозволяє об'єднати зусилля та мінімізувати ризики обох сторін, розподілити доходи та зменшити втрати. В такій співпраці багато переваг, оскільки ця форма організації міжнародного бізнесу є тривалою і забезпечує комплексну співпрацю зі спільною відповідальністю партнерів за ефективність діяльності організації, зменшує ризики негативного політичного впливу на діяльність.

Успішність міжнародної діяльності багатьох ТНК полягає в особливій організаційній структурі. Переважна більшість таких компаній мають трьохрівневу структуру – головна компанія, дочірні філії, підприємства. Головна компанія є власником контрольного пакету акцій дочірніх компаній ТНК. Вона безпосередньо займається загально стратегічним управлінням, бухгалтерським та фінансовим плануванням, розробками та науковими дослідженнями, зв'язком

з громадськістю. Підзвітними підрозділами, у цьому випадку, є:

- дочірні акціонерні товариства, які є юридичними особами, що мають певну незалежність у фінансово-господарській діяльності, але належать головній компанії;
- філії та відділення. Вони не є самостійними юридичними особами, знаходяться на балансі головної компанії і, як будь-яка іноземна юридична особа, мало контрольовані регулятивними механізмами країни перебування;
- підприємства. Вони належать головній компанії та є первинною ланкою організаційної структури ТНК, що здійснюють виробничу, збутову, сервісну, фінансово-кредитну та науково-дослідницьку діяльність.

Розширення ТНК, безумовно, свідчить про успішні фінансові результати діяльності цих структур. Разом з тим, така діяльність у різних країнах породжує фінансові складності, що можуть знизити ефективність діяльності ТНК. Завдання менеджерів — проаналізувати фактори, що впливають на фінанси міжнародних компаній, а також розробити і використовувати в практичній діяльності управління фінансами методи, що запобігають виникненню втрат і зменшують ризики від здійснення операцій на території різних країн.

На думку авторів, до основних факторів, які слід враховувати, виконуючи фінансові операції за межами країни, слід віднести:

- існування різних валют, обмінних курсів валют і валютних обмежень;
- розбіжність між банківськими процентними ставками в різних країнах;
- особливості оподаткування в кожній країні;
- вплив політичних подій на діяльність підприємств.

Дія цих факторів зумовлює появу низки ризиків міжнародних операцій. Одним з найбільш значущих є валютний ризик, що спричиняється коливанням курсів валют.

Пріоритетними напрямками фінансової діяльності ТНК можна назвати також хеджування валютних ризиків, операції щодо залучення довгострокового капіталу на міжнародних ринках капіталу, планування грошових надходжень з урахуванням коливання обмінних курсів валют, розробку варіантів кредитної політики, з урахуванням особливостей країн, де розміщені торговельні партнери корпорації, вироблення політики управління коштами в товарно-матеріальних запасах, що формуються в зарубіжних підрозділах.

Фінансова діяльність ТНК набагато комплексніша і обширніша, в порівнянні з аналогічною діяльністю компаній державного рівня. Це пояснюється різноманітними ризиками міжнародних фінансових операцій.

Нині економічна ситуація стала ще складнішою, оскільки посилилась нестабільність цін на товари, послуги, сировину, процентних ставок, валютних курсів. Управління фінансами ТНК, за таких умов, потребує від керівництва дуже високого рівня кваліфікації та здатності швидко реагувати на будь-які зміни внутрішніх або зовнішніх факторів, мати велику інформаційну базу щодо функціонування міжнародної фінансової системи і міжнародних фінансових ринків, мати високо розвинутий бухгалтерський та юридичний відділи для продуктивної роботи в різних податкових системах зарубіжних країн.

Висновки: Проведений аналіз діяльності корпорацій дозволяє зробити висновок, що великі корпорації створюються в різних країнах як повністю підзвітні філії, так і як дочірні компанії з різною формою автономії. За допомогою інформаційних технологій, ТНК мають змогу координувати діяльність усіх елементів своєї структури, що знаходяться в різних країнах, в різних галузях господарства. Але основою діяльності будь-якої компанії є її фінансова система, що має постійно вдосконалюватися і повністю враховувати зміни зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Список літератури

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб.: Питер, 2007.
2. Бандурин А. В., Деятельность корпораций. – М.: Буквица, 1999. – 600 с.
3. Портер М. Е. Стратегія конкуренції: Пер. з англ. / А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 2004. – с. 282
4. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: Монографія. – Л.: Каменяр, 2006. – 176 ст
5. J. Friedman. Being in the World: Globalization and Localization. London, Sage, 2002. – 113 с.
6. Podzik D. Getting invention Right: Journal of Economic literature 34, 9-41, 2000.