

вартості реалізованої контрагенту продукції, у наступному місяці, не перевищить значення 0,3.

Виходячи з того, що підприємство у разі надання товарного кредиту не повинно нести втрат, тому для прийняття позитивного рішення про його надання необхідно, щоб значення PKZ було більше або рівне PP (коефіцієнт чистого прибутку підприємства, що характеризує відношення чистого прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), і у разі неповернення простроченої дебіторської заборгованості підприємство не зазнає втрат.

При реалізації продукції на умовах товарного кредиту на підприємстві може виникнути ситуація відсутності грошових коштів для придбання запасів, що змушує його брати кредит на їх поповнення. У такому випадку підприємством ведеться ризикована політика фінансування дебіторської заборгованості, так як товарний кредит фінансується за рахунок позикових коштів (короткострокових банківських кредитів).

В такому випадку суб'єкт господарювання несе додаткові витрати, які повинні включатися до вартості продукції (товарів, робіт, послуг), що реалізуються на умовах товарного кредиту.

Проте, слід зауважити, що сума, на яку збільшується ціна товару наданого на умовах товарного кредиту не повинна перевищувати банківських процентів на суму операції, оскільки у такому разі контрагент-дебітор скористається банківським, а не товарним кредитом.

Оскільки сума збільшення вартості товару повинна покривати лише суму процентів по банківському кредиту на поповнення запасів підприємства, тому її можна представити як суму нарахованих процентів на поповнення запасів підприємства за рахунок кредитних коштів протягом терміну товарного кредиту.

У подальшому дослідженні запропонований прогностичний коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості слугуватиме основою для розробки та реалізації моделі управління товарним кредитом та надає можливість прогнозувати частку простроченої дебіторської заборгованості на наступний місяць відносно обсягу реалізації по кожному контрагенту.

Kulai A. V.

Ph.D., Assistant Professor

Lesya Ukrainka Eastern European National University, Ukraine

TRANSNATIONALIZATION OF INTERNAL FINANCIAL MARKETS ECONOMY AND FORMING

Кулай А. В.

к.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Україна

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ І ФОРМУВАННЯ ІНТЕРНАЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

In the article the influence of globalization on transnational business as an integral part of the micro level component of economic space is reviewed. The essence of internal financial markets as a main source of foreign direct investment was revealed. The stages of formation and development of multinationals were investigated.

Keywords: *multinational companies, internal financial market, globalization*

В статті розглянуто вплив процесів глобалізації на транснаціональний бізнес, як невід'ємну складову мікрорівневого компоненту економічного простору. Розкрито сутність інтервальних фінансових ринків – основного джерела прямих іноземних інвестицій. Досліджено етапи становлення та розвитку ТНК.

Ключові слова: *транснаціональні компанії, інтервальний фінансовий ринок, глобалізація,*

Трансформаційні процеси кінця ХХ початку ХХІ століть формують нову глобальну модель економічного розвитку де конвергенція розвитку національних економік активно посилює їх залежність від стану світового ринку, який все більше набуває нової неортодоксальної моделі ринкових відносин – конвергентний ринок і, на відміну від

конкурентного ринку, як зазначає А. С. Гальчинський, орієнтований на взаємне зближення, де економічна система “виграш – програш” трансформується у взаємовідносини “виграш – виграш” [1, с.5, 8]. З іншої сторони – глобалізація суттєво змінює світовий ринок, який все більше орієнтується на транснаціональний бізнес, що в основному здійснюють великі промислові та промислово-фінансові компанії, корпорації, альянси і групи. Незважаючи на те, що перші міжнародні компанії з транснаціональними ознаками з’явилися в колоніальний період (Британська компанія East India Company – 1600 р.), інтенсивний їх розвиток розпочався з другої половини ХІХ століття як наслідок активної концентрації капіталу у сферах виробництва, торгівлі та банківсько-кредитній.

Транснаціоналізація, як невід’ємна складова мікрорівневого компоненту економічного простору, характеризується розширенням сфери міжнародної діяльності суб’єктів господарювання, як правило великих фірм, компаній, корпорацій та підприємств інших організаційних форм господарювання, що здійснюють свою діяльність за межами однієї країни шляхом відкриття нових або набуття права на управління і контролю зарубіжних філій чи дочірніх підприємств (компаній), які формують інтернальні ринки товарів, капіталу і робочої сили. В умовах активної глобалізації важливу роль в процесах інтеграції продукції і капіталів відіграють ТНК, які формують інтернальні фінансові ринки (внутрішній фінансовий ринок корпорації), що забезпечують пряме інвестування в зарубіжні країни. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) ТНК сприяють активному розвитку технологій і виробництва на умовах субпідряду, а також регулюють світовий ринок праці (нові робочі місця і вирівнювання доходів громадян) і національні фінансові системи [2]. Для більш ґрунтовного осмислення процесів інтернаціоналізації розглянемо основні етапи становлення і розвитку досить молодого напрямку економічної науки – транснаціональної економіки.

Основи науково-теоретичних обґрунтувань щодо міжнародної торгівлі та міжнародного руху капіталу, були започатковані і розвинуті у роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Е. Хекшера, Б. Оліна. Представники теорії монополізації виробництва і капіталу (К. Маркс, Ф. Енгельс та ін.) доводили, що вивіз капіталу відбувається в результаті експансії імперіалізму, яка випливає з монополізації промисловості. Лише починаючи з 60-х років ХХ століття Р. Вернон, спираючись на теорію життєвого циклу продукту [3], формує теоретичні основи міжнародної економіки, що пов’язані з переносом виробництва за межі країни, а відповідно з інвестуванням. Вчений доводить, що на фінальній стадії життєвого циклу продукту в межах національної економіки обмежується його виробництво і збут, а тому виробництво продукту переноситься за межі країни-розташування компанії.

Р. Коуз (1937), досліджуючи поведінку трансакційних витрат, аргументує переваги щодо їх зниження за рахунок вертикальної інтеграції у зв’язку з чим значна частина посередницьких послуг здійснюється безпосередньо підприємством (корпорацією), яка формує внутрішній (інтернальний) ринок корпорації, що включає ринки товарів, робочої сили і капіталу. С. Хаймер (1960) обґрунтовує необхідність додаткових трансакційних витрат для отримання переваг іноземного інвестування в конкурентному середовищі країни, що приймає інвестиції, для отримання яких необхідне надання монополістичних переваг іноземній корпорації. Водночас, Ч. Кіндлбергер (1969), спираючись на теорію С. Хаймера, формулює переваги іноземного інвестування, здійснюваного ТНК, що полягають у високому іміджі торгової марки і досконалості маркетингу, перевагах масштабності виробництва, технологій і кваліфікації робочої сили, пільгових умовах для іноземних інвесторів, пов’язаних з державним регулюванням.

Важливим етапом науково-теоретичного обґрунтування діяльності ТНК стало визначення Дж. Даннінгом (1981) “еклектичної парадигми” – переваг, що визначають обсяги іноземних інвестицій ТНК, до яких належать:

- переваги власності (ownership advantages (O)) – характеризують стан нематеріальних активів ТНК, які дають можливість іноземного інвестування за умов наявності монополістичних, технологічних переваг та масштабності компанії;

- переваги розміщення (location advantages (L) – надаються країною і адміністративно-територіальним утворенням, що приймає інвестиції ТНК. L-переваги створюють іноземному інвестору сприятливі умови ведення бізнесу і отримання прибутку;

- переваги інтерналізації (internalization advantages(I) – переваги, які формуються в результаті управління активами компанії, що розміщені у різних країнах. Зацікавленість фірми у створенні міжнародного виробництва пов'язана з існуванням переваг інтерналізації тобто внутрішнього (внутрікорпоративного) погодженого використання нематеріальних особливих активів [4, с. 9]. Інтерналізація, як в послідуєчому зазначає Дж. Даннінг, виступає як засіб подолання недосконалості ринку (породженої національними кордонами, інформаційними труднощами та іншими факторами) за допомогою створення “внутрішніх ринків”. Значення кожної з цих переваг і конфігурації між ними, ймовірно, буде залежати від конкретних умов, і, зокрема, навряд чи будуть змінюватися в різних галузях промисловості (або видами діяльності з доданою вартістю), регіонів чи країн (географічний вимір) і серед фірм [5].

Перебіг загальноглобалізаційних економічних процесів останніх двох десятиліть відбувається у тісному взаємозв'язку з політичними, інформаційно-технологічними та соціально-культурними аспектами інтернаціоналізації, що вимагає структурної зміни інвестиційної діяльності ТНК як основного суб'єкту ПІІ, а також переосмислення науково-теоретичних обґрунтувань. В інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків вагомий внесок в розвиток наукових досліджень інвестиційно-фінансової діяльності ТНК, їх взаємодії та впливу на національні фінансові, особливості процесів інтерналізації (внутрішньокорпоративних) та екстерналізації (міжкорпоративних) руху капіталів, аналізу змін світової макроекономічної структури вносять відомі вітчизняні вчені О. Білорус, В. Буткін, О. Барановський, В. Геєць, А. Гальчинський, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, А. Поручник, О. Рогач, Л. Руденко, А. Румянцев, Я. Столярчук, В. Філіпенко, В. Чужиков та багато інших.

Сучасний період розвитку транснаціоналізації (кінець ХХ початок ХХІ століть) характеризується переорієнтацією міжнародних економічних зв'язків між окремими державами та інтеграційними об'єднаннями на формування системи внутрішньокорпоративних зв'язків де основним гравцями на світовому ринку стають ТНК, кількість яких стрімко почала збільшуватися в період 1980 – 1990 років. Якщо на кінець 1970 років, за даними ЮНКТАД, в світі нараховувалося 7,5 тисяч материнських компаній, то через 10 років їх кількість зросла в 4,9 рази (36,6 тис. компаній), які мали 174,9 тисяч закордонних філій, дочірніх компаній і фірм. На теперішній час у світі нараховується понад 85 тис. материнських компаній і понад 800 тисяч їх закордонних філій, які продукують більше половини товарів світового виробництва, забезпечують 70% зовнішньоторговельного обороту, володіють 80% технологій та ноу-хау, здійснюють 90% експорту капіталу у вигляді ПІІ.

В останні 20 років темпи зростання кількості материнських компаній уповільнюються (2,2 рази), в цей період відбувається активне розширення внутрішніх інтернальних взаємозв'язків і формування глобальних ТНК, які в результаті відкриття нових закордонних філій, а також активізації злиттів та поглинань суттєво розширюють межі власних інтернальних ринків. Найбільша кількість глобальних ТНК розміщена у розвинених країнах. За даними рейтингу (Global 500) виручка 500 найбільших компаній світу у 2014 році склала 31,2 і прибуток 1,7 трл дол. США [6]. До числа 10 найбільших компаній світу за обсягом виручки належать: Wal-Mart Stores (США) роздрібна торгівля – 476,3; Royal Dutch Shell (Нідерланди) видобуток і переробка нафти і газу – 459,6; Sinorep (Китай) нафтохімічна промисловість – 457,2; в галузях добування і переробки нафти: China National Petroleum (Китай) – 432,0; Exxon Mobil (США) – 407,7; BP (Велика Британія) – 396,2; State Grid (Китай) електроенергетична галузь – 333,4; Volkswagen (Німеччина) – 261,5; Toyota Motor (Японія) – 256,5; Glencore International (Швейцарія) оптова торгівля – 232,7 млрд дол. США.

Із рейтингу Global 500 найбільша кількість компаній розміщені в США – 128, Китаї – 106, Японії – 53, Франції – 32, Великій Британії – 29, Німеччині – 28, Республіці Корея – 17, Нідерландах – 15, Швейцарії – 12, Канаді – 11 компаній. Діяльність ТНК за межами країни-розміщення материнської компанії здійснюється через їх структурні підрозділи відділення і філії без права юридичної особи, дочірні акціонерні товариства, афілійовані компанії з власністю материнської компанії 10 – 50% і спільні підприємства. За останні 20 років економічний потенціал незначної частини компаній за показниками, що характеризують рівень їх транснаціоналізації (долі закордонної діяльності – індекс транснаціоналізації) набув планетарних масштабів. Зокрема, британсько-нідерландська компанія Royal Dutch Shell загальною капіталізацією 123,69 млрд. дол. США здійснює свою діяльність у 142 країнах світу, володіє 30 нафтопереробними заводами, веде розвідку і видобування нафти у 80 країнах і має найбільшу у світі мережу автозаправних станцій (43 тис.). Американська компанія General Electric здійснює діяльність у 100, Coca-Cola – 190, IBM – 124 країнах світу. За різними оцінками у світі нараховується від 50 до 100 глобальних компаній планетарного масштабу.

ТНК стали основними суб'єктами міжнародних економічних зв'язків світового масштабу, які завдяки сформованим інтернальним фінансовим ринкам, позбавлених, у значній мірі, залежності від національних регулятивних державних функцій, мають реальні можливості щодо мобілізації власних і залучених на світових ринках фінансових ресурсів у величезних обсягах та їх спрямування на розробку та впровадження сучасних технологій виробництва та збуту продукції. Як зазначає В. М. Поручник, що міжнародне науково-технологічне та інноваційне співробітництво на основі стимулювання науково-дослідної і технологічної кооперації є одним із основних напрямів сучасної транснаціоналізації, так як динамічний розвиток науково-технічного прогресу не дає кожній країні поодиноці проводити масштабні наукові дослідження і розробки, не кажучи вже про розвиток фундаментальної науки [7, с. 51]. Науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) можливі за умови значних капітальних вкладень, що можуть забезпечуватися глобальними транснаціональними об'єднаннями, які в сучасних умовах стали потужними гравцями світової економіки.

Література:

1. Гальчинський А. С. Конвергентний ринок – методологія перспективи / А. С. Гальчинський // Економіка України. – 2014. – № 1. – С. 4-20.
2. UNCTAD, Annual Report, 2012 / UNCTAD. – New York; Geneva: UN, 2013. – 80 p. – [Electronic recourse]. Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/dom2013d1_en.pdf
3. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник / К.: КНЕУ, 2003. – 246с.
4. Рогач О. І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми / О. І. Рогач // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 5-12.
5. Dunning J. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future // Int. J. of the Economics of Business, Vol. 8, No. 2, 2001, pp. 173-190. – [Electronic recourse]. Access mode: <http://faculty.ksu.edu.sa/ahendy/313%20ECON/Syllabus%20and%20Handouts/Dunning1.pdf>
6. Fortune Global 500. – [Electronic recourse]. Access mode: <http://fortune.com/global500/>
7. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография [Д. Лукьяненко, А. Колот, Я. Столярчук и др.]: под. науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2013. – 466 с.