

Содержание

Введение

1. Мировые модели управления финансами корпораций
2. Финансы зарубежных корпоративных структур
3. Корпоративное поведение в японского сотрудника корпорации

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Корпоративный сектор занимает ведущее место в экономиках современных развитых стран. Это форма предпринимательской деятельности как никакая другая демонстрирует, с одной стороны, централизацию средств производства и высший уровень обобществления труда, с другой. В корпоративных структурах функционируют значительные массы ресурсов (природные, трудовые, инвестиционные, денежные) и концентрируется колоссальная доля финансовых результатов. Корпоративная форма организации финансов в США, Канаде, Великобритании, Японии и в других промышленно развитых странах является самой распространенной. Деятельность зарубежных корпоративных структур разнообразна и масштабна. По оценкам специалистов, в настоящее время насчитывается почти 40 тыс. межотраслевых объединений, имеющих признаки корпоративных структур (акционерных обществ), которые включают около 180 тыс. структурных подразделений и филиалов в 150 странах мира. Им принадлежит примерно 50% промышленного производства и торговли развитых стран, около 80% всех патентов и лицензий на новейшие технику и технологии. мировой корпорация финансы зарубежный

1. Мировые модели управления финансами корпораций

В настоящее время сформировались три основные модели управления финансами корпораций в структурных подразделениях: англо-американская, японская и немецкая модели. Первый вид модели распространен в США и Великобритании; вторая модель - в Японии, третья - в Германии, Нидерландах, Канаде, Австралии, Скандинавских странах, во Франции, Бельгии и частично в Новой Зеландии. Первой модели присущи наличие индивидуальных акционеров и постоянно растущее число независимых и не связанных с головной компанией акционеров (аутсайдеров), а также четко разработанная законодательная база, определяющая права и обязанности участников. Ключевыми участниками такой системы управления финансами являются управляющие, директора, акционеры, биржи,

правительство. Структура владения акциями распределяется в соотношении: институциональные инвесторы - 65%, индивидуальные инвесторы - 35%. В состав Совета директоров входят инсайдеры (лица, работающие в корпорации либо тесно с ней связанные); и аутсайдеры (лица, напрямую связанные с корпорацией). В составе совета директоров от 13 до 15 человек. Законодательная база, например, в США представлена федеральными законами; законами штатов; комиссией по ценным бумагам и биржам.

В Великобритании - это парламентские активы, коллегия по ценным бумагам и инвестициям. Что касается требований к раскрытию информации, то в США предусмотрены квартальный отчет, годовой отчет, включающий информацию о директорах, владении ими акциями, заработной плате; данные об акционерах, владеющих более 5% акций; сведения о возможных слияниях и поглощениях. В Великобритании предусмотрены полугодовые отчеты. С одобрения акционеров выполняется избрание директоров, назначение аудиторов, выпуск акций, слияния, поглощения, поправки к Уставу.

В США акционеры не имеют права голосовать по размеру дивидендов, в Великобритании этот вопрос выносится на голосование. Акционеры могут осуществлять свое право голоса по почте или по доверенности, не присутствуя на собрании акционеров. Институциональные инвесторы следят за деятельностью корпорации, могут быть созданы институциональные фонды, выполняться рискованные инвестиции.

Второй модели присущ высокий процент банков и различных корпораций в составе акционеров по схеме "банк - корпорация". Законодательство, промышленность активно поддерживают группу корпораций, объединенных совместным владением заемными средствами и собственным капиталом. Ключевыми участниками являются банки и финансово-промышленная сеть, правление, правительство. Банк предоставляет своим корпоративным клиентам кредиты и услуги, связанные с выпуском облигаций, акций, ведением счетов и консалтингом. Взаимодействие направлено на установление контактов. Взаимные акционеры практически не в состоянии влиять на корпорацию.

Акции целиком находятся в руках финансовых организаций и корпораций. Страховые компании владеют 50% акций, корпорации - 25%, иностранные инвесторы - 5%. Совет директоров практически полностью состоит из внутренних участников. Государство также может назначить своего представителя. Количество директоров в совете до 50 человек. Законодательная база практически скопирована с американской модели. Правительство традиционно оказывает влияние на деятельность корпораций через своих представителей.

Требования к раскрытию информации следующие: полугодовой отчет, сообщающий информацию о структуре капитала, членах совета директоров, сведения о предполагаемых слияниях, поправках в Устав. Сообщается список десяти крупнейших акционеров корпорации. С одобрения акционеров выплачиваются дивиденды, осуществляются выборы совета директоров, назначаются аудиторы, вносятся изменения в Устав, доводятся сведения о слияниях и поглощениях.

Корпорация заинтересована в долгосрочных и аффилированных лицах. Ежегодные собрания акционеров носят формальный характер.

Третьей модели присущи следующие черты: банки являются долгосрочными акционерами корпораций, и их представители выбираются в состав совета директоров на постоянной основе. Большинство немецких фирм предпочитает банковское кредитование акционерному финансированию. Структура управления смещена в сторону контактов банков и корпораций. Ключевыми участниками являются банки, корпорации, которые сами являются акционерами и могут иметь вложения в неаффилированных компаниях. Рабочие входят в состав управления по законодательству. Структура владения акциями такая: банки - 30% акций; корпорации - 45%; пенсионные фонды - 3%; индивидуальные акционеры - 12%.

Двухпалатный совет директоров: наблюдательный совет и правление.

Наблюдательный совет назначает и распускает правление, утверждает решения руководства и дает рекомендации правлению. Правление состоит исключительно из сотрудников корпорации. В наблюдательный совет обязательно входят представители рабочих и акционеров. Количество членов наблюдательного совета - от 9 до 20 человек, количество членов совета устанавливается законодательно. Законодательная база представлена федеральными и местными законами, федеральным агентством по ценным бумагам. С одобрения акционеров выполняются распределение доходов, утверждение решений наблюдательного совета и правления, выборы наблюдательного совета. Большинство акций немецких корпораций - это акции на предъявителя. Банки с согласия акционеров распоряжаются голосами согласно своему усмотрению. Невозможность заочного голосования требует или личного присутствия на собрании, или передоверия этого права банку. Основным источником инвестирования является банковское финансирование.

В процессе реализации схем управления финансами структурных подразделений корпораций в зарубежных корпорациях уделяют внимание экономическому взаимоотношению этих обществ с материнской компанией, механизмы перераспределения доходов и капиталов. Среди базовых принципов схем управления финансами структурных подразделений корпораций предусматривается возможность обеспечения их безубыточной деятельности, например без использования механизма перекрестного субсидирования внутри головной компании. С точки зрения применения схем управления финансами структурных подразделений корпораций по перераспределению финансовых ресурсов возможно несколько вариантов. Некоторые из этих схем успешно применяются за рубежом. Классификация видов финансового обеспечения схем управления финансами структурных подразделений корпораций приведена на рис. 1.

Наиболее эффективным способом управления структурными подразделениями по перераспределению финансовых и инвестиционных ресурсов внутри корпорации является создание собственного внутрифирменного банка, имеющего лицензию с ограниченным числом операций. Наличие такого банка, во-первых, позволит сосредоточить свободные денежные средства структурных подразделений в едином центре, что, в свою очередь, позволит обеспечить целевыми кредитами отдельные

филиалы материнской компании. Во-вторых, внутрифирменный банк дает возможность максимально ускорить взаимные платежи и расчеты между отдельными структурными подразделениями корпорации. В-третьих, внутрифирменный банк позволил бы внедрить вексельное обращение между структурными подразделениями (дочерними обществами).

Однако есть определенные недостатки такой системы управления по перераспределению финансовых ресурсов. Создание или приобретение банка связано с высокими издержками, поэтому такой вариант управления финансовыми ресурсами, возможно, будет доступен по истечении определенного времени.

Другим вариантом схем управления финансами структурных подразделений корпораций по перераспределению финансовых, инвестиционных и материальных потоков является договор о совместной предпринимательской деятельности.

По этому договору участники предоставляют финансовые, инвестиционные и материальные ресурсы для организации предпринимательской деятельности. Управление остается за материнской компанией. Доходы распределяются на основе договора. Материнская компания может иметь несколько таких договоров, которые могут перезаключаться в зависимости от поставленных целей и задач на длительный период, например более трех лет. С целью снижения расходов материнская компания может распределять издержки между структурными подразделениями (дочерними обществами), используя при этом внутрифирменные трансфертные цены. Эти цены служат для расчетов между дочерними обществами и могут применяться при перераспределении активов внутри корпорации, а также в бартерных сделках. Такие цены могут быть использованы для внутрифирменных платежей и расчетов.

Еще одной формой схем управления финансами структурных подразделений корпораций является эмиссия облигаций, выпущенных дочерними обществами. Материнская компания покупает эти ценные бумаги, осуществляя процесс финансирования структурных подразделений. Помимо финансирования материнская компания может инвестировать средства в дочерние общества, например, путем внесения ценных бумаг в уставный капитал этих обществ. Такое инвестирование может быть последовательным для всех дочерних обществ, входящих в головную компанию, поскольку уставный капитал увеличивается при этом во всех обществах. Помимо ценных бумаг в уставный капитал можно вносить материальные и нематериальные активы.

Управление финансами структурных подразделений корпораций по перераспределению и эффективному использованию финансовых ресурсов внутри корпорации или холдинга может выполняться на основе договоров поручений.

Поручитель оплачивает только производственные услуги. По договору поручения могут выполняться торговые, расчетные операции, а также операции купли - продажи продукции и оказания услуг.

С целью эффективного управления финансами структурных подразделений корпораций может быть создана собственная лизинговая компания. Она может оказывать услуги всем дочерним обществам внутри головной корпорации.

Лизинговые платежи относятся на себестоимость продукции или услуг. Создание такой лизинговой компании уменьшает налоговые платежи, однако ее приобретение также связано с высокими затратами, как и свой банк. Головная компания может использовать дочерние общества для выполнения операций по купле - продаже прав собственности на посредническую фирму, которая имеет на своем балансе недвижимость, ценные бумаги, материальные ценности. Управление финансами структурных подразделений корпораций по рациональному применению финансовых, инвестиционных и материальных ресурсов может осуществляться с помощью кредитных союзов, которые являются инструментом налогового и финансового планирования для руководителей структурных подразделений или головной корпорации. Кредитный союз головной компании и структурных подразделений может быть эффективнее банковских услуг по кредитованию.

2. Финансы зарубежных корпоративных структур

Основное отличие корпорации от других форм организации бизнеса состоит в том, что она существует независимо от ее собственников. Ограниченная ответственность -- важное преимущество по сравнению с индивидуальным предпринимательством или товариществом. Корпорация вправе привлекать капитал в денежной форме от своего имени, не возлагая на своих собственников неограниченную ответственность. Следовательно, для удовлетворения претензий к корпорации невозможно конфисковать личное имущество акционеров. Право на часть собственности корпорации подтверждается долей в ее акционерном капитале, причем каждому владельцу акций принадлежит часть ее имущества, которая соответствует доле его акций в общем их объеме. Эти акции могут передаваться другим лицам, что является еще одним преимуществом акционерной формы собственности. Кроме того, корпорация продолжает свою деятельность и в случае выбытия отдельных держателей акций из-за реализации своего пакета другим инвесторам. В практике США корпорации могут занимать денежные средства и владеть собственностью, выступать истцом и ответчиком, заключать контракты. Корпорация может быть генеральным или ограниченным партнером в товариществе, а также владеть акциями другой акционерной компании. Поэтому ее учреждение сложнее, чем организация других форм бизнеса. Формирование корпорации включает подготовку учредительных документов (договора и устава). Учредительный договор содержит ряд сведений, включая название корпорации, ее ожидаемый срок деятельности (в большинстве случаев он неограничен), цель бизнеса, имена ее владельцев и руководителей, число разрешенных к выпуску акций, объем оплаченного акционерного капитала и др. После получения разрешения от властей штата выпускается устав корпорации, утверждающий ее как юридическое лицо, и устанавливаются условия ее деятельности.

В крупных корпорациях акционеры (совладельцы) и менеджеры -- обычно разные группы лиц. Акционеры избирают правление (совет директоров), которое назначает ведущих менеджеров, которые отвечают за управление делами корпорации в

интересах акционеров. Номинально акционеры контролируют деятельность корпорации посредством избрания Совета директоров (наблюдательного совета). В результате разделения собственности и управления корпоративная форма организации бизнеса имеет ряд преимуществ. Доля капитала, представленная акциями, может быть передана другим владельцам, и поэтому период существования корпорации не лимитирован. Корпорация осуществляет привлечение долевого и долгового капитала от своего имени. В результате акционеры несут ограниченную ответственность за долговые обязательства корпорации. Самое большое, что они могут потерять, -- это денежные средства, которые они вложили в ее акции. Относительная простота передачи собственности, ограниченная ответственность акционеров за ее долги, неограниченный период жизни -- неоспоримые преимущества корпоративной формы организации бизнеса. Если корпорации необходим дополнительный собственный капитал, то она вправе выпустить новые пакеты акций и привлечь сторонних инвесторов. Крупные корпорации США (АТТ, General Motors и др.) имеют сотни тысяч владельцев (акционеров). В таких случаях владение долями акционерного капитала может часто меняться, не оказывая при этом влияния на продолжение деятельности корпорации. Корпоративная форма имеет существенный недостаток, который заключается в двойном налогообложении. Как юридическое лицо она уплачивает налог на прибыль (доход). Денежные средства, поступившие акционерам в форме дивидендов, снова облагаются налогом как их личный доход. Однако и в этом случае неудобство возникает в определенных обстоятельствах. На практике существуют способы, позволяющие избегать двойного налогообложения. Например, малые корпорации в форме товарищества уплачивают только налог на прибыль.

В условиях острой потребности в капитале, характерной для развитой экономики, проявилась несостоятельность единоличной собственности и товарищества, в результате чего корпорация стала важнейшей организационной формой бизнеса. Организация в форме корпорации имеет много разновидностей по всему миру. Правила поведения на рынке меняются от страны к стране, но главные характеристики -- коллективная (публичная) форма собственности и ограниченная ответственность -- остаются. Такие фирмы часто называются акционерными или публичными компаниями с ограниченной ответственностью в зависимости от их специфического характера и страны происхождения.

Одной из ведущих форм организации финансового капитала являются холдинговые компании. В современных условиях холдинги функционируют на Западе во всех важнейших отраслях хозяйства: промышленность, транспорт, торговля, банковское дело, финансовые операции и др. Данная форма организации бизнеса наиболее жизнеспособна, подвижна и эффективна. Холдинговая (держательская) компания происходит от английского слова «to hold*» -- держать. Это особый тип финансовой компании, которая создается для владения контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля и управления их деятельностью. В современных условиях практически все крупнейшие корпорации США, ЕЭС, Канады, Японии имеют холдинговую форму организации, т. е. во главе многочисленных фирм, входящих в

концерн, находится холдинг, концентрирующий контрольные пакеты акций всех подразделений, что и придает корпорации целостность и управляемость. Недостатком корпоративной организации бизнеса является ее двойное налогообложение. Как юридическое лицо корпорация уплачивает налог на прибыль (доход). Дивиденды акционеров как их личный доход также облагаются налогом. Корпорации уплачивают налог на прибыль как юридические лица, а дивиденды акционеров облагаются налогом на дивиденды. На практике существуют способы, позволяющие избежать двойного налогообложения.

Американские компании накопили за рубежом \$947 млрд денежных средств, свидетельствуют данные отчета Moody's. Таким образом они пытаются уберечь себя от высоких налогов в США. Кроме того, это говорит о нежелании американских корпораций расширять бизнес несмотря на беспрецедентные финансовые возможности. Согласно данным Moody's общий объем денежных резервов американских компаний в 2013 г. достиг \$1,64 трлн. Это на \$180 млрд, или 12%, больше, чем в 2012 г.

Многие американские компании предпочитают хранить деньги за рубежом, вместо того чтобы платить высокие налоги в США или выплачивать дивиденды или выкупать собственные акции. В прошлом году объем их заграничных денежных резервов вырос на 13% по сравнению с 2012 г., до \$947 млрд. Это заставило акционеров корпораций активизироваться, чтобы заставить их тратить больше на выплату дивидендов и обратный выкуп акций. Поэтому, например, компания Apple в прошлом году нарушила свою крайне консервативную финансовую стратегию и потратила на эти цели \$33 млрд.

В итоге американские корпорации более чем в два раза увеличили объем своих денежных резервов с 2007 г., свидетельствуют данные отчета Moody's. При этом их капитальные расходы в 2013 г. немного выросли и составили \$869 млрд, что является рекордно высоким уровнем. Но размер инвестиций корпораций, особенно в технологическом секторе, рос не настолько быстро, как и их прибыль в последние годы. По данным Moody's, на технологические компании приходится около 60% всего денежного потока за пределами финансового сектора.

После мирового финансового кризиса, в 2009-2010 гг. компании резко сократили объем своих капитальных расходов. Несмотря на то что впоследствии к ним вернулся оптимизм, они предпочитают накапливать денежные средства, а не инвестировать из опасений относительно перспектив экономического роста. Согласно исследованию Бюро журналистских расследований Великобритании (ТВИ), большую часть заграничных сбережений они вкладывают в низкодоходные облигации правительства США.

В индустриально развитых странах (США, Японии, странах Евросоюза, Канаде и др.) корпорациями становятся по причине поисков новых рынков сбыта, источников сырья и энергетических ресурсов, новых технологий, диверсификации деятельности, путей повышения эффективности производства. Например, крупные компании стран с высокими производственными издержками перемещают свое производство туда, где эти издержки минимальные (низкие расходы на сырье, материалы, энергию,

рабочую силу и т.п.) Корпорации США и Японии, производящие электронику, автомобили и другие товары, имеют сборочные производства в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, Мексике и прочее.

3. Корпоративное поведение японского сотрудника корпорации

Примеры экономически эффективных корпораций дает современная Япония. Там очень высок уровень корпоративного поведения. Такое поведение вошло в мягкие институты (т.е. в обычай). Японцу, поступившему на работу в какую-то фирму, свойственно думать не о своей зарплате, а о выживании фирмы, а фирма, в свою очередь, заботится о нем. Японские предприниматели смогли вовлечь массу мелких работников в решение стратегических проблем фирмы, заставили их заботиться о фирме и резко снизили уровень отлынивания от работы. На этом основан успех японской экономики.

Рассмотрим японскую и американскую фирмы, которые организованы практически одинаково. И та, и другая -- большие корпорации (10- или 20-тысячные). У них есть свои корпоративные принципы, культура, некие внутренние законы, по которым человек, вступающий в эту корпорацию, соглашается жить. Чем же они отличаются? Япония -- это Восток, а США -- Запад, и жители этих стран отличаются разным уровнем индивидуализма. Японские и американские мягкие институты демонстрируют совершенно разный уровень индивидуальной лояльности корпорации, в которую человек вступил. Причем это утверждение справедливо в отношении сотрудника любого звена -- и высшего, и среднего, и низшего.

В Японии (и вообще на Востоке) сотрудник корпорации будет пытаться развиваться внутри этой корпорации, не ориентируясь на то, что он перейдет со временем в другую. Переход в другую корпорацию очень тяжел. Он ставит на человеке клеймо изменника, отступника, хотя сейчас это, наверное, уже не так жестко. Тем не менее, для японца уйти из своей фирмы и развестись с женой -- примерно одно и то же. А в США человек, который постоянно переходит из одной корпорации в другую, рассылает свои Curriculum Vitae по разным фирмам, ищет новые business opportunities, воспринимается совершенно нормально. Да, когда он работает в некой корпорации, он ей лоялен. Но он все время ищет, где лучше. Он защищает свое Я, он вне корпорации, он ближе на самом деле к ассоциации. По своему поведению это -- ассоциативный человек, который действует в корпорации.

Т. е. на Востоке корпоративные люди находятся внутри корпорации и действуют в ней. А на Западе ассоциативные люди (люди более свободные, люди гражданского общества) попадают в корпорацию и действуют в ней. Степень лояльности менеджеров своей корпорации в Японии и в США совершенно различна. Точно так же совершенно различна и степень обособленности внутри корпорации. В восточных корпорациях крайне редки открытые конфликты, а для западных корпораций это обычное дело. В американских корпорациях, например, очень часто бушуют конфликты.

Восточная и западная модели корпорации имеют свои плюсы и минусы. Скажем, по качеству продукции в массовом производстве японцы очень долго выигрывали у

американцев. Но в области инноваций в научно-технических и конструкторских разработках западный стиль поведения, западное отношение к своему Я дает больше преимуществ. И на современном этапе корпорации американского типа начинают медленно, но верно выигрывать у корпораций восточных.

Заключение

В индустриально развитых странах (США, Канада, Япония) корпоративная форма организации предпринимательской деятельности является ключевой.

О масштабах деятельности корпоративных групп свидетельствуют следующие данные. По оценкам специалистов в современном мире насчитывается около 40 тыс. межотраслевых объединений, имеющих признаки корпоративных структур, которые включают примерно 180 тыс. филиалов в 150 странах. Они контролируют до 50% промышленного производства и торговли развитых стран, около 80% всех патентов и лицензий на новейшую технику, технологию и ноу-хау.

В процессе управления финансами руководство корпорации может ставить перед собой различные задачи, например максимизацию прибыли, увеличение рыночной стоимости корпорации или увеличение доходов акционеров. Некоторые западные экономисты придерживаются мнения, что основная задача менеджеров корпорации заключается в максимизации прибыли, а не богатства акционеров. Но в условиях несовершенства рынка нередко неизвестны будущие доходы и расходы, поэтому прибыль можно ожидать с условной долей вероятности. Точно определить максимальную прибыль в этом случае не представляется возможным. Текущую рыночную стоимость акционерного капитала можно определить с высокой степенью достоверности, поскольку известна цена акций на фондовом рынке.

Список использованной литературы

- Ричард Брейли, Стюарт Майерс. Принципы корпоративных финансов // Финансовая газета. 2009. № 44-50.
- Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 5-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. - СПб.: Питер, 2010.
- Мировая экономика: учебное пособие для вузов / под. ред. Николаевой Н.П. - М.: ЮНИТИ, 2011.
- Мировая экономика: учеб. пособие для вузов / Под ред. Н.П. Николаевой. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - С. 322.

Интернет ресурсы

www.fincareer.ru

<http://mobile.uchebniki.ws>