

УДК [658.15+338.33]:001.8

Корінько М.Д., доктор економічних наук, професор
Державної академії статистики, обліку та аудиту.

ОБЛІК ПРИДБАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА

У статті наведено сучасні тенденції створення системи обліку у процесі реструктуризації транснаціональних корпорацій шляхом придбання підприємств.

Ключові слова: реструктуризація, облік, придбання, підприємство, транснаціональна корпорація.

In this article the modern tendencies of creation the system of account are resulted in the process of restructuring of multinational corporations by acquisition of enterprises.

Keywords: restructuring, account, acquisition, enterprise, multinational corporation.

В статье приведены современные тенденции создания системы учета в процессе реструктуризации транснациональных корпораций путем приобретения предприятий.

Ключевые слова: реструктуризация, учет, приобретение, предприятие, транснациональная корпорация.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Зростання могутності сучасних ТНК, широкий діапазон форм їх діяльності, охоплення господарськими операціями переважної частини країн світу – ці та інші риси транснаціональних корпорацій обумовили надзвичайну актуальність розробки теорії управління ТНК, включаючи формування системи обліку. За минулі десятиріччя як зарубіжна, так і вітчизняна наукова література поповнилася значною кількістю змістовних досліджень теоретичних аспектів міжнародного виробництва, вивозу капіталу, інтернаціоналізації виробничо-інвестиційної діяльності корпорацій. В економічній науці існує значна кількість теорій транснаціоналізації. Єдиної ж методології формування системи обліку, як інформаційної бази розробки та прийняття управлінських рішень наразі не вироблено. Зазначене зумовлює необхідність дослідження тенденцій та практики формування системи обліку транснаціональних

корпорацій.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження генези та еволюції транснаціональних корпорацій, їх поведінки у міжнародному бізнесі передусім пов'язано із розумінням сутності інтернаціоналізаційного процесу на суб'єктах господарювання, що упродовж десятиліть викликає наукові дискусії і намагання дати пояснення цього феномену, під різним кутом зору. Теоретичні дослідження таких авторів як: Дж.Гелбрейт, С.Хаймер, Ч.Кіндлебергер, Е. Чемберлен, Р.Вернон, Дж. Бхагватті, Х. Джоксон, К.Аленджандро, К. Акамацу, Х. Перлмуттер, Дж. Даннінг, М.Портер, А.Ругман, Дж.Мак-Дональд, Г.Пайрекр, Дж.Стопфорд, Дж.Гроубел, П. Баклі, Р.Коаз та інших торкаються ключових аспектів досліджуваної проблематики, проте не дають вичерпної характеристики можливостей подальшого розвитку ТНК в умовах глобалізації. Визначаючи масштаби діяльності ТНК, слід зауважити, що найбільші з них перевищують розміри ВВП окремих держав і сьогодні не виникає сумнівів, що показник зростання ТНК перевищує показник багатьох економік світу (додаток Б). При цьому 300 корпорацій розпоряджаються 75% валового продукту світу. На іноземні філіали припадає 1/10 світового ВВП. Кожна з 500 найбільших ТНК США має в середньому підприємства в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30-50 галузей. У групі 100 головних промислових фірм Англії багатогалузевими є 96, у Німеччині – 78, у Франції – 84, в Італії – 90. 500 світових гігантів реалізують 80% усієї виробничої продукції електроніки і хімії, 95% фармацевтики, 76% машинобудування [8].

Етапи еволюції транснаціональної діяльності корпорацій наведено у таблиці № 1.

Цілі статті. Висвітлити основні тенденції обліку придбання підприємств транснаціональними корпораціями.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Із поглибленням глобалізаційних процесів умови господарювання продовжують змінюватись. Для забезпечення збереження та нарощування капіталу важливо володіти необхідною часткою ринку, використовувати масштаб, швидкість прийняття стратегічних та оперативних рішень, мати певну бізнес-модель, але

значно важливіше створити на основі цих чинників динамічну полісистемну бізнес-модель (рис.1), що здатна забезпечити не лише високі прибутки, а і стабільність, яка на початку XXI ст. стає головним мотивом у діяльності окремих ТНК [6, 7, 9, 10]. А в умовах прояву кризи – збереження бізнесу та подальший розвиток транснаціональної корпорації.

В умовах сьогодення ми можемо бачити появу нових підвидів міжнародного бізнесу, насамперед це формування транснаціональних мегакорпорацій, поява транснаціональних альянсів, утворення локальних “мереж”, поява віртуальних підприємств та використання глобальних інформаційних мереж і посилення процесів злиттів-поглинань ТНК.

Злиття і поглинання – найрадикальніший метод концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не перше десятиріччя і має подальший розвиток. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них припадає і припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

В „Большом бухгалтерском словаре” за ред. А.М. Азріліяна метод „придбання” визначено як один із способів, за допомогою якого холдингова компанія може включити дані бухгалтерських документів дочірньої компанії до консолідованих бухгалтерських звітів. Якщо дочірня компанія має бути включена до консолідованих звітних документів, то це зазвичай робиться методом „придбання”, відомим під назвою „поглинання”. У цьому випадку поглинання дочірньої компанії розглядається як приєднання її активів і пасивів. Різниця між ціною холдингової компанії в цілому і ціною її реального капіталу має назву „гудвіл” або нематеріальний основний капітал. При використанні методу „придбання” випущені акції реєструються за їхньою „справедливою вартістю”, а будь-яке перевищення над їхньою номінальною ціною показується як нерозподілений резерв

Таблиця 1.

Етапи еволюції транснаціональної діяльності корпорацій

<i>Етапи</i>	<i>Характерні ознаки</i>	<i>Покоління ТНК</i>	<i>Механізм функціонування</i>	<i>Основні конкурентні переваги</i>
I етап – друга третина XIX ст. перша половина XX ст.	<ul style="list-style-type: none"> • Інвестування у сировинні галузі іноземних економік • Поширення в приймаючих країнах розподільчих та збутових операцій • Виробництво однакової або слабо диференційованої продукції • Інвестування “з нуля” 	1. “Колоніально сировинні ТНК”	<ul style="list-style-type: none"> • картелі • синдикати • трести 	Фізичні виробничі потужності в різних країнах
II етап – друга половина, кінець XX ст.	<ul style="list-style-type: none"> • Посилення ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК • Інтеграція зарубіжних виробничих і збутових операцій • Стратегія диверсифікації • Інвестування “з нуля” • Злиття та поглинання 	2. “Воєнно-технічні” ТНК	• трестовий тип	
		3. “Науково-технічні” ТНК	<ul style="list-style-type: none"> • концерни • конгломерати 	<ul style="list-style-type: none"> • Цінова конкуренція • Інтернальні зв’язки
III половина – з кінця XX ст.	<ul style="list-style-type: none"> • Утворення мереж внутрішньофірмових зв’язків регіонального чи глобального масштабу • Інтеграція наукових досліджень та розробок матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу, збуту, фінансів • Формування ТНК у країнах, що не є економічно розвинутими • Злиття і поглинання • Швидкість інформаційних потоків • Жорстка конкуренція 	4. Багатогалузеві ТНК	• Стратегічні альянси	<ul style="list-style-type: none"> • Конкуренція у світовому масштабі • Інтеграція усіх підрозділів у єдину міжнародну мережу • Застосування нових фінансових інструментів
		5. Глобальні ТНК	<ul style="list-style-type: none"> • Злиття корпорацій у світовому масштабі • Транснаціональні фінансові конгломерати • ТНК олігопольного типу • Мегакорпорації 	<ul style="list-style-type: none"> • Інновації та НДР • Інтелектуалізація

капіталу. Після придбання розподілені резерви компанії-покупця розглядаються як розподілені групою [1, с. 220–221].

Основні положення щодо обліку за методом придбання розглянуті в МСФЗ. До 31 березня 2004 року відображення в бухгалтерському обліку і фінансовій звітності процесів та результатів об'єднання підприємств здійснювалось згідно з МСБО 22. У положеннях МСБО 22 облік об'єднання бізнесу здійснювався за допомогою одного з двох методів: методу об'єднання інтересів чи методу придбання [4, с. 543]. Незважаючи на те, що МСБО 22 обмежував використання методу об'єднання інтересів об'єднаннями бізнесу, класифікованими як об'єднання інтересів, аналітики та інші користувачі фінансової звітності зауважували, що застосування двох методів до схожих за суттю операцій зменшило можливості порівняння фінансової звітності (порушено принцип компаративності показників звітності). Інші стверджували, що існування більш ніж одного методу обліку створювало стимули для структуризації таких операцій в цілях досягнення бажаного облікового результату, з урахуванням того, що ці два методи дають досить різні кінцеві результати. Зазначені фактори разом із заборонаю методу об'єднання інтересів в Австралії, Канаді та Сполучених Штатах спонукали Раду міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО) розглянути переваги конвергенції міжнародних стандартів до стандартів Австралії та Північної Америки в частині заборони методу об'єднання інтересів [10].

До обліку об'єднання підприємств, для яких датою угоди про об'єднання є 31 березня 2004 року або пізніше, слід застосовувати МСФЗ 3 „Об'єднання бізнесу”, який було затверджено у 2004 році на заміну МСБО 22 „Об'єднання підприємств”. Тлумачення ПКТ-9 „Об'єднання підприємств – Класифікація або як Придбання або як Об'єднання інтересів”. Тлумачення ПКТ-22 „Об'єднання підприємств – подальше коригування первісно відображених справедливої вартості та гудвілу”; Тлумачення ПКТ-28 „Об'єднання підприємств – „Дата обміну та справедлива вартість інструментів капіталу”.

У МСФЗ 3 „Об'єднання бізнесу” об'єднання підприємств визначається „як об'єднання окремих господарських одиниць або бізнесу в одну звітну одиницю”. При цьому під бізнесом розуміють „інтегрований набір діяльностей та активів, якими керують з метою

забезпечення доходу для інвесторів або зниження витрат, інших економічних вигід, прямо або пропорційно його учасникам або утримувачам страхового полісу”. Бізнес включає ресурси, процеси, які до них застосовуються, та кінцевий результат, який використано або буде використано для отримання доходів. Якщо в сукупності діяльностей та активів, що придбаваються, присутній гудвіл, припускається, що така сукупність є бізнесом. Положення МСФЗ 3 вимагають обліковувати всі об’єднання бізнесу, що підпадають під його дію, із застосуванням методу придбання [5, с. 308].

Об’єднання бізнесу, яке спричиняє отримання покупцем контролю, може бути здійснено такими способами: придбання підприємством капіталу іншого підприємства; придбання усіх чистих активів іншого підприємства (чисті активи – це активи за вирахуванням зобов’язань); присвоєння зобов’язань іншого підприємства; купівля деяких чистих активів іншого підприємства, що разом створюють один або декілька бізнесів. Воно може бути здійснене за допомогою випуску інструментів капіталу (цінних паперів); передачі коштів, грошових еквівалентів чи інших активів; об’єднання того й іншого. Операція об’єднання може відбуватися між акціонерами підприємств, що об’єднуються; одним підприємством й акціонерами іншого підприємства. Результатом об’єднання бізнесу може стати заснування нового підприємства, що контролює підприємства, які об’єднуються; реорганізація одного чи кількох підприємств, що об’єднуються; передача чистих активів одного чи кількох підприємств, що об’єднуються, іншому підприємству.

На відміну від МСБО 22 „Об’єднання підприємств” положення МСФЗ 3 „Об’єднання бізнесу” передбачають, щоб більшість нематеріальних активів, які раніше включали в категорію „гудвіл”, були визнані окремо й оцінені за справедливою вартістю на дату придбання. МСФЗ 3 містить керівництво для визнання таких нематеріальних активів.

Актив вважають ідентифікованим нематеріальним активом, коли він виникає від контрактних чи інших юридичних прав або є відділним, тобто таким, що підлягає відокремленню від підприємства і його можна продати, передати, орендувати чи

обміняти окремо або разом з іншим активом чи зобов'язанням, передбаченим контрактом.

У МСФЗ 3 „Об'єднання бізнесу” міститься перелік нематеріальних активів, визнання яких передбачається окремо від гудвілу. За нормами МСФЗ 3 також необхідно визнання непередбачених зобов'язань [5, с. 317–318].

Висновки. Непередбачені зобов'язання придбаного підприємства будуть більш об'єктивно враховані, якщо їх визнання у консолідованому балансі буде здійснено за справедливою вартістю. Для визначення справедливої вартості непередбаченого зобов'язання, покупець використовує дані про суми, які будуть понесені третьою стороною у разі прийняття таких непередбачених зобов'язань. Така сума відобразить всі надходження ймовірних грошових потоків. Якщо справедливу вартість непередбаченого зобов'язання не можна достовірно визначити, то покупець підприємства розкриває інформацію про таке зобов'язання відповідно до вимог МСБО 37 „Забезпечення, непередбачені зобов'язання і непередбачені активи”.

Визнання непередбачених зобов'язань впливає на оцінку вартості, віднесену до гудвілу та збільшуватиме ризик знецінювання. Наявність непередбачених зобов'язань завжди непрямо впливає на зниження ціни, тим самим відображаючи ризик, який такі зобов'язання уособлюють.

Способи і форми об'єднання бізнесу наведено на рис. 1.

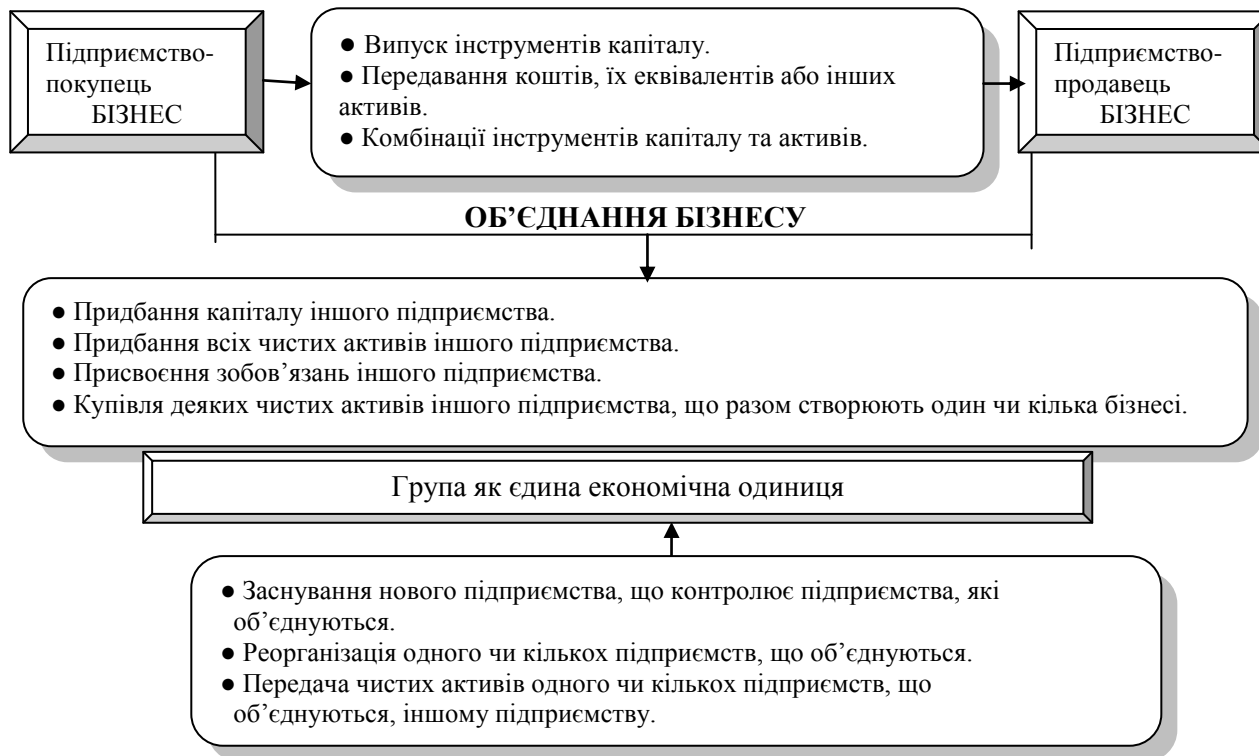


Рис. 1. Способи і форми об'єднання бізнесу

Література.

1. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
2. Коршикова Р. Консолідована фінансова звітність // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 7. – С. 28–40.
3. Костюченко В.М. Методи обліку інвестицій в дочірні підприємства: необхідність конвергенції з міжнародними стандартами фінансової звітності // Міжнар. форум бухгалтерів і аудиторів „Роль бухгалтерів і аудиторів в сучасному світі”.– К.: ФПБАУ,2007. – С.161–167.
4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ.; За ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 546 с.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004: У 2 т. / Пер. з англ.; За ред. С.Ф. Голова. Т. 1. – К.: ФПБУ, 2005. – 1273 с.
6. Hodgett R.,Lutthans F. International Management. Third Edition. – New York: McCraw-Hill, 1997. – 621p.
7. Kay J. Foundations of Corporate Success: How business strategies add value. – Oxford: Oxford University Press, 1993. – 416 p.
8. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. – 384 p. – <http://www.unctad.org/wir>.
9. Wunnicke D.B., Wilson D.K., Wunnicke B. Corporate Financial Risk Management. – N.Y.: John Wiley&Sons, 1992. – 785 p.
10. <http://www.gm.com>.
11. Руденко Л.В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій: Монографія.- К: Кондор, 2004 – 480с.