

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА КОРПОРАЦІЙ ТА ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

Розкривається, як у процесі інвестиційного планування на рівні відділень відбувається розбивка проектів на ті, які відповідають стратегічним установкам корпорації, і ті, які виявляються поза такими рамками. Відділення не мають права включати показники продажу, прибутку й доходів, пов'язані з проектами другої групи, у свої довгострокові прогнози, однак можуть здійснювати оцінку впливу таких проектів на свої прогнози.

В 90-і роки в розвинених країнах відбулися кардинальні зрушення в корпоративним управлінні інвестиційними ресурсами. Із вступом у постіндустріальну еру докорінно перетворюється структура вкладень — центр ваги зміщується у бік інвестицій у людський капітал і нематеріальні активи. Глобалізація фінансових, товарних і інформаційних потоків, інтенсивний розвиток електронної торгівлі змінюють філософію інвестиційної поведінки компаній. Спостерігається перехід від вкладень у вертикальну інтеграцію до вкладень у горизонтальну інтеграцію й спеціалізації у найбільш ефективних сферах діяльності.

Корпоративне управління інвестиційним процесом і прийняття того або іншого рішення в цій області в значній мірі обумовлені *цілями*, які ставить перед собою компанія. Крім прибутковості проекту важливе значення в ієрархії цілей мають ріст фірми, підтримка відносин із замовником, досягнення високої продуктивності праці, розробка нових видів продукції, підвищення кваліфікації персоналу й ін.

Беручи за основу доход від реалізації проектів, корпорація будує свою інвестиційну політику на принципах *диференціації норми прибутку* по категоріях проектів. Виділяються наступні *типи вкладень* — "змушені", тобто здійснювані для підвищення надійності виробництва й техніки безпеки відповідно до нових законодавчих актів; ті, що вживають заради збереження позицій на ринку, при цьому мінімальна норма прибутку визначається, як правило, на рівні 6-7%; у відновлення основних фондів і підтримка безперервної діяльності (норма прибутку 12%); з метою економії витрат (норма прибутку 15%); що направляються на збільшення доходів (норма прибутку 20%); ризикові (норма прибутку 25% і вище).

Комерційна практика компаній свідчить, що найчастіше конкурують між собою варіанти не різних класів капіталовкладень, а в рамках одного класу. Крім того, важливу роль в інвестиційній поведінці фірм відіграє тимчасовий розподіл прибутку. Керівництво компанії залежно від фінансового становища в окремі періоди задає різні норми прибутку на капіталовкладення, управляючи в такий спосіб інвестиційним процесом у часі.

Залежно від розміру проект може бути схвалений на рівні відділення, групи відділень або керівництва корпорації.

У процесі інвестиційного планування на *рівні відділень* відбувається розбивка проектів на ті, які відповідають стратегічним установкам корпорації, і ті, які виявляються поза такими рамками. Відділення не мають права включати показники продажів, прибутку й доходів, пов'язані із проектами другої групи, у свої довгострокові прогнози, однак можуть робити оцінки впливу таких проектів на ці прогнози.

Більша частина проектів звичайно перебуває в довгостроковому плані корпорації протягом декількох років. З нього вони переносяться в план прибутку з фіксацією по роках за винятком випадків прискореної реалізації або відкладання проектів залежно від змін кон'юнктури. У періоди ускладнень компанії йдуть не по шляху відмови від проектів, а по шляху жорсткості їх відбору, що приводить до зниження рівня капіталовкладень. Можна виділити три групи обмежень, що впливають на процес прийняття корпораціями інвестиційних рішень: схильність до інвестування, здатність реалізувати проект, фінансові обмеження.

Можна виділити три групи обмежень, що впливають на процес прийняття корпораціями інвестиційних рішень: схильність до інвестування, здатність реалізувати проект, фінансові обмеження.

Схильність до інвестування визначається такими факторами, як необхідність підтримки поточного рівня виробництва; виконання вимог по охороні праці й навколишнього середовища; можливості скорочення витрат виробництва; співвідношення між необхідністю розширення виробництва й наявними потужностями; середня норма прибутку; характер корпоративної стратегії.

Здатність компанії здійснювати конкретний проект залежить від наявності кваліфікованого персоналу, управлінської практики, наявності технологій, типу капіталовкладень, які мають реалізувати, а також ряду факторів, пов'язаних з оцінкою проекту.

Найбільш істотний вплив на прийняття інвестиційних рішень виявляють фінансові обмеження. Вони обумовлені розмірами грошових входжень, наявністю планових або непередбачених поглинань і

злиттів, здатністю й бажанням змінити величину зовнішнього боргу корпорації. У свою чергу грошові вхідження залежать від обсягу прибутку, рівня амортизації, а також можливостей скорочення обігового капіталу. Фінансові обмеження відіграють важливу роль лише в напрямку зниження капіталовкладень, поява ж непередбачених надлишків фінансових коштів рідко стимулює додаткові інвестиції. Такі ресурси направляються, як правило, на вирішення поточних виробничих проблем.

За останнє 10-тиріччя відбулися істотні зміни в характері самого інституту корпорації. Насамперед з'явилося поняття "нова компанія" на відміну від традиційної, на базі якої будувалися всі відомі теорії фірми і її конкурентоспроможності. Основними рисами традиційної компанії є:

- висока капіталомісткість активів (для досягнення економії на масштабах проведення й одержання переваг перед знову вхідними на ринок компаніями), а також їх матеріальний характер;

- високий ступінь вертикальної інтеграції й устанавлення прямого контролю над постачальниками й споживачами (для забезпечення надійності поставок споживаної, що й випускається продукції в умовах нерозвиненості ринку проміжних товарів);

- високий ступінь залежності робочої чинності від керівництва компанії (оскільки внаслідок недостатньої конкуренції вузький ринок робочої чинності виявлявся нездатним використовувати навички, придбані за місцем роботи);

- тверда окресленість границь компанії, які визначаються її матеріальними активами.

У цей час під впливом процесів глобалізації капіталу, комунікацій, людських і інформаційних ресурсів формуються риси " нової компанії", у числі яких можна відзначити наступні:

- людський капітал стає головним елементом активів; матеріальні активи перестають бути основним джерелом ренти;

- усе більшу частку в активах займають неречові елементи (бренди, патенти);

- контракти зі співробітниками, партнерами по бізнесу, іншими структурними підрозділами стають більш гнучкими;

- зменшується прихильність персоналу до конкретної фірми внаслідок розширення можливостей використання своїх навичок за її рамками;

- границі компанії виявляються більш розмитими, спостерігається відмова від твердого контролю над постачальниками й споживачами.

Ще в 80-і роки диверсифікованість і створення на цій основі багатогалузевих холдингів і конгломератів розглядалися в рамках світового економічного розвитку в якості одного з головних важелів підвищення конкурентоспроможності компаній і найважливішого елемента їх інвестиційної стратегії. Уважалося, що ці процеси дають істотні переваги за рахунок економії на масштабах виробництва, подолання проблеми асиметричності інформації для інвесторів. Згодом, однак, у рамках таких корпорацій одержала розвиток тенденція "корпоративного соціалізму", коли ресурси, навпаки, перерозподілялися від сильних підрозділів до слабких.

В 90-і роки в умовах глобалізації інформаційних, фінансових і людських ресурсів, розвитку " нової економіки" і поширення електронної торгівлі різко зросла конкуренція на ринку проміжних продуктів, розширилися можливості вибору постачальників і споживачів.

В Україні на відміну від світової тенденції при слабості контрактних відносин, непрозорості ринку й інформаційнім відставанні підсилюються процеси диверсифікованості й створення багатогалузевих холдингів і ФПП.

Література

1. Теплова Т. В. Финансовые решения: стратегия и тактика: Учебное пособие: М.: ИЧП «Издательство Магистр», 2006. – 264 с.

2. Управление инвестициями: Справ. пособие для специалистов и предпринимателей: Т. 1. Павлюченко В. М., Шапиро В. Д.– М.: Высш. шк.,2004. – 416 с.