

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ОБЛІКУ І АУДИТУ

**Кафедра обліку в державному
секторі економіки та сфері послуг**

КУРСОВА РОБОТА

на тему:

«Фінансова звітність міжнародних компаній»

Студентки V курсу групи ОМОм-11
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність 071 «Облік і оподаткування»
Чупрун (Михайлик) Г. І.

Керівник: к.е.н., доцент Жукевич С.М.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка ECST _____

Члени комісії:

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

	Стор.
Вступ	3
1. Сутність міжнародного бізнесу та причини виникнення міжнародних компаній	5
2. Поняття міжнародних компаній, їх види та характеристика	17
3. Особливості звітності міжнародних компаній	22
4. Загальні характеристики та вимоги до звітності міжнародних компаній	25
Висновки	31
Список використаної літератури	33

ВСТУП

Міжнародний бізнес історично і логічно виникає внаслідок розвитку й поглиблення міжнародного поділу праці та формування світового ринку. Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їх підрозділів, які знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигод і переваг ділових міжнародних операцій.

Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою рисою: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень і т. д. Внаслідок просування від рівня до рівня інтернаціоналізації зростає значення того, як ця риса проявляється у даному бізнесі, тобто як ефективність цього бізнесу визначається використанням глобалізації.

Найважливішою особливістю міжнародного бізнесу є його економічне, законодавче й політичне поле конкуренції, а також соціокультурний фон, що суттєво відрізняє його від внутрішніх ринків країн. Сучасний світовий ринок, незважаючи на насиченість нормами і правилами поведінки на ньому економічних суб'єктів, формування міжнародних регулятивних механізмів та інституцій, якісно і кількісно відрізняється від внутрішніх національних ринків, правове функціонування яких має законодавчий характер.

Складність міжнародного бізнесу як процесу зумовлюється передусім тим, що реалізація конкурентних переваг навіть найвищого рангу в міжнародному середовищі здійснюється не за принципами та постулатами класичних теорій міжнародної торгівлі, а на основі більш складної стратегічної поведінки суб'єктів світового ринку. Колізія інтересів та цілей окремих компаній у міжнародному економічному обміні доповнюється також колізією загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням

суверенітету й економічної безпеки та захистом економічного простору країн. Дія цих чинників викривляє ринкові принципи взаємодії суб'єктів міжнародного економічного обміну і здатна навіть перетворювати останній у предмет протистояння між країнами.

Міжнародний бізнес стає всеохоплюючим і всепроникаючим феноменом сучасної цивілізації. Незважаючи на те, що є чимало прикладів міжнародного бізнесу, в яких партнерами є, з одного боку, приватна компанія, а з іншого – урядова установа іншої країни, все ж більш характерним слід вважати або міжфірмові операції такого виду, або внутрішньофірмові – у разі, якщо різні підрозділи компаній розміщені в різних країнах і ці підрозділи взаємодіють між собою (найтипівіші у цьому випадку – так звані міжнародні компанії).

Отже, головним суб'єктом міжнародного бізнесу є саме міжнародні компанії, тому їх діяльність та фінансова звітність є предметом дослідження у курсовій роботі.

Метою курсової роботи є дослідження особливостей та причин виникнення міжнародних компаній як складової міжнародного бізнесу, а також специфіки діяльності таких компаній в контексті вимог та характеристика їх фінансової звітності.

1. Сутність міжнародного бізнесу та причини виникнення міжнародних компаній

Історично та логічно міжнародний бізнес виникає як наслідок розвитку й поглиблення інтернаціонального поділу праці та формування всесвітнього ринку.

У науковій літературі міжнародний бізнес розглядається одночасно як явище та як процес у міжнародних економічних відносинах.

Як явище міжнародний бізнес є формою взаємодії компаній у міжнародних відносинах з метою одержання прибутку і вигоди. З точки зору процесу міжнародний бізнес є проявом певного типу взаємодії суб'єктів у міжнародних відносинах, з їх структурою, умовами, правилами та результатами, що впливають з цієї взаємодії. Суб'єктами в міжнародних відносинах є їх учасники, які мають відповідні мотивації, цілі та здібності, щоб реалізувати їх у сфері міжнародних відносин (фізичні особи, компанії, організації) [35, с. 9].

Міжнародні бізнес-операції представлені партнерами з більш ніж однієї країни (наприклад, закупівля матеріалів в однієї країни і передача їх в іншу країну для подальшої обробки тощо).

Отже, міжнародний бізнес можна сформулювати як ділову взаємодію підприємств різних форм власності або ж їх підрозділів, котрі знаходяться в різних країнах та головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигід і прерогатив міжнародних ділових операцій.

В економічній літературі наводиться таке визначення міжнародного бізнесу: «...міжнародний бізнес – це підприємницька діяльність, яка пов'язана з застосуванням капіталу в різних формах, а також переваг підвищеної ділової активності на міжнародному рівні; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу».

В цілому зауважимо, що міжнародний бізнес залучає будь-які господарські операції, які здійснюються між двома та більше країнами. Такі

взаємовідносини можуть виникати як на рівні приватних, так і на рівні державних компаній.

У випадку участі приватних корпорацій у міжнародному бізнесі, як правило господарські операції відбуваються з метою одержання прибутку. Тоді як діяльність підприємств державної форми власності не завжди буде орієнтована на одержання прибутку.

Головними ознаками компанії як суб'єкта міжнародного бізнесу є присутність внутрішніх мотивів, цілеспрямованості, волі та здатностей діяти для досягнення власних стратегічних цілей.

Згідно з такими критеріями визначення суб'єктами міжнародного бізнесу є фізичні особи, підприємства, транснаціональні компанії, міжнародні організації й асоціації, інтеграційні (регіональні) групування та країни.

Відповідно до чинного законодавства в Україні до суб'єктів міжнародного бізнесу відносять [15]:

- фізичних осіб (громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають громадянську дієздатність і правоздатність);
- юридичних осіб (що зареєстровані в Україні та мають постійне місцезнаходження на її території);
- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних та юридичних осіб (що не є юридичними особами згідно із законодавством України, але мають постійне місцезнаходження на її території);
- структурні підрозділи суб'єктів господарської діяльності інших країн (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);
- спільні підприємства (що мають постійне місцезнаходження в Україні).

Якщо розглядати міжнародний бізнес у порівнянні з національним, то він має істотні особливості (табл. 1).

Таблиця 1

Основні риси міжнародного бізнесу

Ознака	Характеристика
Отримання прибутку	Отримання прибутку в міжнародному бізнесі досягається за рахунок використання для економічно ефективного ведення ділових операцій переваг виходу за межі національних кордонів
Додаткові економічні можливості	Підприємці прагнуть використовувати додаткові економічні можливості, що випливають із: ресурсних особливостей зарубіжних ринків, місткості, особливостей інших країн, специфіки міждержавних політичних і економічних взаємовідносин, що регулюються відповідними формами міждержавної взаємодії
Рівень інтернаціоналізації	Міжнародний бізнес суттєво залежить від рівня інтернаціоналізації. Вісь розвитку "національний бізнес - мультинаціональний бізнес" включає етапи росту цього рівня: від разових поставок на зарубіжний ринок до розвинутої структури ТНК, для якої виробництво і дистрибуція є сферами, що покривають всю земну кулю і охоплюють десятки країн і сотні ринків
Глобалізація	Внаслідок глобалізації для будь-якого бізнесу стає максимально доступним глобальний бізнес-сервіс, тобто абсолютно не залежний від національної належності і орієнтований лише на економічну ефективність пакет послуг: від наукових до фінансових і від транспортних до підбору інтернаціональних колективів, що дозволяє максимально реалізувати можливості в бізнесі
Культурний фактор	Урахування в бізнесі культурного фактору, тобто сукупності вимог і обмежень, що накладаються культурою даної країни на тих, хто веде в ній (або з нею) бізнес. Ця проблема є гострою настільки, наскільки відрізняються культури країни базування цієї фірми і країни її перебування
Глобальний характер	Глобальний характер міжнародного бізнесу є його найважливішою рисою: він охоплює світову систему інформаційного ділового обміну, світовий фінансовий ринок, глобальну структуру технологічних нововведень і т. д. Внаслідок просування від рівня до рівня інтернаціоналізації зростає значення того, як ця риса проявляється у даному бізнесі, тобто як ефективність цього бізнесу визначається використанням глобалізації.
Професійні знання	Міжнародний бізнес - це система професійних знань принципово вищого рівня, ніж наявна в будь-якому національному (внутрішньому) бізнесі.
Якість	Міжнародний бізнес вбирає в себе найкращі національні зразки, все найкраще у світовій практиці
Інформаційне забезпечення	Інформація - головний стратегічний ресурс, а адаптація - головна стратегічна зброя міжнародного бізнесу
Оцінка внутрішніх та зовнішніх факторів	Принципова відмінність міжнародного бізнесу від національного полягає в оберненій оцінці внутрішньодержавної ситуації: негативні тенденції в економіці країни (або окремої її галузі) можуть бути оцінені міжнародною фірмою по-іншому, оскільки саме вони здатні відкрити фірмі додаткові можливості бізнесу.
Конкуренція	На відміну від внутрішньодержавної конкуренції, міжнародний бізнес може відчувати підтримку своєї держави у боротьбі з конкурентами у багатьох прихованих формах

Примітка. Сформовано на основі [24; 35]

Принципова різниця міжнародного бізнесу від національного полягає в тому, що:

а) вплив взаємовідносин країн на можливість і ефективність ведення бізнесу між фірмами;

б) підтримка, яку уряд країни надає власним підприємцям в їх зарубіжній діяльності.

Головною рисою міжнародного бізнесу є його економічне, законодавче й політичне поле конкуренції, а також соціокультурний фон, який дуже відрізняє його від внутрішніх ринків країни.

Сучасний всесвітній ринок, незважаючи на насиченість правилами і нормами поведінки економічних суб'єктів, формування інтернаціональних регулятивних інституцій та механізмів, кількісно і якісно відрізняється від внутрішніх національних ринків, законодавче функціонування яких має правовий характер.

Складність міжнародного бізнесу як процесу зумовлюється насамперед тим, що виконання конкурентних привілеїв навіть найвищого рингу в міжнародному середовищі відбувається не за принципами та постулатами класичних теорій в міжнародній торгівлі, а на підставі складнішої стратегічної поведінки суб'єктів всесвітнього ринку.

Конфлікт цілей та інтересів окремих фірм у міжнародному економічному обміні доповнюється також конфліктом загальнодержавних інтересів, які пов'язані зі забезпеченням суверенітету та економічної безпеки, а також із захистом економічної території країн. Дія даних чинників перекручує ринкові принципи взаємодії суб'єктів міжнародного економічного обміну і здатна навіть перетворювати їх у предмет протистояння між окремими країнами.

Міжнародний бізнес стає всеохоплюючим і все проникаючим феноменом теперішньої цивілізації. Незважаючи на те, що є багато прикладів міжнародного бізнесу, в яких партнерами є, з одного боку, приватні фірми, а з другого – державна інституція іншої країни, все ж

більше характерним варто вважати або між фірмові операції такого виду, або внутрішньо фірмові – у випадку, коли різні підрозділи підприємства розміщено в різних країнах та ці підрозділи взаємодіють між собою (найтипівіші у цьому випадку – так звані мультинаціональні компанії).

Розглядаючи причини формування і розвитку міжнародного бізнесу, їх доцільно розділити на дві групи (табл. 2):

Таблиця 2

Причини формування і розвитку міжнародного бізнесу

Причини, що визначають необхідність (неминучість) виникнення такої категорії бізнесу	загострення конкуренції на внутрішніх ринках, пов'язане зі збільшенням кількості підприємств, обмеженістю платоспроможного попиту;
	відносна обмеженість внутрішніх ринків (з урахуванням чисельності населення, масштабів території і т. д.);
	обмеженість економічних ресурсів, у тому числі природних, матеріальних, трудових, технологічних, фінансових, у національному господарстві;
	недосконалість національної законодавчої системи, що регулює приватне підприємництво;
	нерівномірність соціально-економічного розвитку країн.
	постійний розвиток продуктивних сил, науково-технічний розвиток (НТР), у тому числі в комунікаційній системі (транспорт, зв'язок, інформація і т. д.);
	формування великих корпорацій, банків, які володіють величезними виробничими, комерційними, науково-технічними, фінансовими ресурсами;
Причини, що обумовлюють можливість здійснення міжнародного бізнесу	лібералізація зовнішньоекономічної політики країн світового співтовариства, формування "відкритої економіки" в більшості країн світу.
	розширення збуту (прибуток на одиницю продукції може зростати із збільшенням продажів, що проводяться за кордоном);
	придбання ресурсів (використання компаніями-виробниками необхідних видів виробів і послуг, напівфабрикатів, комплектуючих виробів та кінцевої продукції в інших країнах);
	диверсифікація джерел постачання і збуту (збільшення об'ємів продажу і прибутків за рахунок відповідних зарубіжних ринків, а також неспівпадіння економічних циклів в різних країнах світу).

Примітка. Сформовано на основі [35, с. 9-10]

Отже, аналізуючи таблицю 2, можна стверджувати, що міжнародний бізнес базується на перспективі отримання вигод саме із переваг міждержавних ділових трансакцій, тобто з того, що продаж продукту в іншій країні, або налагодження підприємством однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно підприємствами двох країн – третій і т. д. забезпечують залученим у бізнес країнам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах. Це є ключовим моментом не лише в розумінні характеру і специфіки власне міжнародного підприємництва, а й у поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту як такого. Таким чином, мова йде про мотивацію бізнесмена (менеджера) в контексті історичного розвитку цивілізації у цілому.

Періодизація розвитку міжнародного бізнесу запропонована американським економістом Р. Робінсоном, що включає в себе такі історичні етапи (табл. 3):

Таблиця 3

Періодизація розвитку міжнародного бізнесу

Назва	Період	Характеристика
Комерційна ера	1500-1850 рр.	Починається з часів великих географічних відкриттів і закінчується серединою XIX ст. Пошук величезних особистих вигод, пов'язаних з торгівлею колоніальними товарами в Європі, був потужною рушійною силою, яка визначала розвиток базової форми міжнародної торгівлі. Ризики цього бізнесу були також надзвичайно великими (пов'язані з далекими морськими подорожами), але сама можливість отримання прибутків, що набагато перевищували затрати, уможлиблювала залучення в цей самий перший міжнародний бізнес все нові й нові покоління підприємців. Паралельно з ним розвивалась досить широка сфера, яку сучасною мовою можна було б назвати бізнес-сервісом власне міжнародного бізнесу - від інвестиційного і страхового (фінансування торгових експедицій та їх страхування) до інфраструктур (розвиток складського і транспортного господарства). Значний імпульс отримала промисловість європейських країн: від суднобудування і металообробки до переробки заморської сировини (передовими країнами в розвитку міжнародного бізнесу були Англія, Голландія, Іспанія, Німеччина, Франція).

Ера експансії	1850-1914 рр.	здійснюється остаточне оформлення і структуризація колоніальних імперій на фоні бурхливого розвитку європейських країн, а пізніше США, викликаного промисловою революцією початку ХІХ ст. і наступними досягненнями технологічного розвитку. Перехід від вивозу екзотичних заморських товарів до видобутку сировини і систематичного плантаційного господарства в колоніальних регіонах як більш вигідних і економічно перспективних сфер зарубіжного бізнесу.
Ера концесій	1914-1945 рр.	Якісно змінилася роль найбільших компаній, які оперували на колоніальних ринках. Незалежно від того, йдеться про відому "United Fruit", бельгійців у Конго чи перші нафтові концесії на Середньому Сході, скрізь відповідні компанії-концесіонери перетворюються в автономні економічні держави, які здійснюють виробничі, торгові, освітні, медичні, транспортні, поліцейські функції не лише для своїх робітників, а часто і для всіх жителів районів, що належать до концесій.
Ера національних держав	1945-1970 рр.	Два головних напрями розвитку міжнародного бізнесу. По-перше, становлення і бурхливий розвиток нових національних держав, які отримали внаслідок концесійної ери у певному розумінні розвинутий економічний базис і деяку кадрово-технологічну структуру, по друге, всі недоліки колоніального господарського розвитку - від моно-продуктових економік до важких фінансових проблем. Це стало поштовхом до розвитку міжнародного бізнесу: незалежні держави здійснювали активний пошук ринків збуту традиційних продуктів свого експорту і були активними реципієнтами для будь-яких інвестицій, що сприяло розвитку міжнародних ринків капіталу, появі нових фінансових інструментів, зростанню сфери міжнародного аудиту та консалтингу
Ера глобалізації	починаючи з 1970 р. ХХ ст. до наших днів	Глобалізація - це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються у різних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності. Цей період розвитку цивілізації взагалі і міжнародного бізнесу зокрема проходить під знаком революційних технологічних змін, за якими йдуть економічні, соціальні та політичні зміни. Комп'ютерна революція і значний розвиток телекомунікацій практично змінили обличчя всіх традиційних технологій шляхом виведення їх на якісно новий рівень. Сьогодні на планеті практично не залишилося закритих для міжнародного бізнесу зон і тем.

Зупинимося детальніше на етапах, характеристика яких наведена в таблиці 3.

Перша ера, або ера комерції поставила перед бізнесменами розвинутих європейських країн такі головні питання міжнародного менеджменту, як системи управління міжнародним бізнесом: чи є економічний глузд переносити підприємницьку активність і ризики з національного середовища за межі країни і чи можуть бути оцінені раніше отримані відповідні прибутки і (або) збитки; від яких головних чинників справді залежить прийняття подібних рішень; наскільки безперешкодним є бізнес у власних рішеннях і діях від політики своєї країни, чи може він сподіватися на її підтримку (враховувати протидію); що потрібно враховувати, передбачати і здійснювати під час ділових операцій на іншій території в справах забезпечення довготривалої прибутковості даних операції та безпеки їх ведення.

Конкурентні переваги розвинутих європейських країн ґрунтувались на недорогій сировині, що вироблялась в колоніях. Це породило закономірність залучення інвестицій у розвиток колоніальної сировинної індустрії. Одночасно збільшувалася роль урядового колоніального правління, а саме: захист колоній від зовнішньої загрози і збереження колоніального режиму вимагали від метрополій узгоджених дій влади і національного підприємництва на території колонії. Оскільки до нього почали залучатися маси робітників-туземців, а експортування в колонії кваліфікованої робочої сили із метрополій було економічно неприбутковим, то гостро постали питання врахування локальних культурних особливостей, освіти та соціальних проблем місцевого населення.

В цей же період відбувається посилений розвиток внутрішньо європейського міжнародного бізнесу. Відмінні темпи розвитку європейських держав у цей період, неоднаковість у забезпеченості природними ресурсами, неоднаковий рівень освіти населення та інші фактори дозволили виділити, з одного боку, країни-виробники промислової

продукції, з іншого - країни-ринки для споживання цієї продукції (останні виробляли переважно дешеву сільськогосподарську продукцію).

Друга ера – це час безперервних торгових війн. Результатом цього став розвиток виробничих фірм і їх філій за кордоном. Розвивався і міжнародний фінансовий сервіс, і інтернаціональний транспорт. У цей період досить точно визначилися головні причини міжнародного бізнесу, які збереглися й до наших днів: використання більш дієвих ресурсів (сировинних, природних, енергетичних); розширення ринків збуту; нові ділянки застосування (використання) вільних фінансових ресурсів; використання підходящих угод місцевого законодавства (податкового, митного і т. д.).

Під час третього етапу відбувається формування на концесійних фірмах значної верстви місцевих менеджерів середньої ланки, яких спеціально навчали, нерідко – на підприємствах і в навчальних закладах самої метрополії. Одночасно зростала й національна свідомість колоніальних народів.

Щодо міжнародного бізнесу в неокolonіальній сфері слід відзначити декілька найбільше специфічних моментів. Перший – поразка Німеччини у Першій світовій війні і, відповідно, перерозподіл всесвітніх ринків, другий - Велика депресія 1929-1932 років, яка з напруженням поставила питання про ефективність міжнародного бізнесу у порівнянні із внутрішньодержавним.

Інтернаціоналізація використання людських ресурсів (характерна саме для ери глобалізації) вперше заявила про себе в цей період. Були відзначені перші масові міграції робітників із Азії, Африки і Латинської Америки на підприємства країн Заходу. Утворення двох сильних тоталітарних режимів (в Німеччині та СРСР) показало важливі можливості для державного управління ЗЕД, але одночасно і всі слабкі сторони держави як "міжнародного гравця" [35, с. 13-14].

Концесійна ера підготувала ґрунт для самовизначення колоніальних і напівколоніальних країн в економічному аспекті, а Друга світова війна

надала значний політичний імпульс цим процесам. З іншого боку, такі явища, як інтернаціоналізація світового ринку робочої сили і загострення суперництва на світових ринках сировини, напівфабрикатів та готових виробів, головні учасники якого прагнуть придбати конкурентні переваги, використовуючи можливості все більш складної структури міжнародного бізнесу, означали наближення не лише до наступної ери національних держав, а й до глобалізації бізнесу в цілому.

На четвертому етапі наймогутніші американські компанії, використовуючи переваги домінуючого положення США у післявоєнний етап, вперше практично здійснили прорив до мультинаціонального бізнесу, тобто до якісно нового ступеня розвитку міжнародного бізнесу фірми, коли весь світ стає, по суті, ареною її конкурентної боротьби і сферою фірмових інтересів. У 1960-1970 роках їх наздогнали і перегнали європейські та японські суперники. Завоювання ринків товарів та послуг завжди опосередковується, що в свою чергу призводить до ще більш жорсткої боротьби тих же суперників на міжнародних, регіональних та національних ринках капіталів, технологій, робочої сили, інформації і т. д.

Реальне просування національної економіки до ефективного виробництва і сфери послуг потребує певного комплексу робіт, який називається «пакетом розвитку», і включає: технології, капітал, інформації, кваліфікацію і компетентність персоналу, консалтингову підтримку та ін. Але отримати це «відразу і разом», у 70-х роках було складно, тому країни, що розвивалися, та їх фірми брали різні елементи пакету в різних країнах і в різних фірмах, роблячи його «оптимальним для себе». Оскільки для реального мультинаціонального бізнесу весь світ - поле його ділової гри, то формування такого пакету для власних потреб або ж в інтересах ділових партнерів тут можна здійснювати найбільш ефективно.

Подальший розвиток багатонаціональності в міжнародному бізнесі, з зовнішньої точки зору, йшов шляхом зростання кількості багатонаціональних компаній (БНК), хоча в 1970 і 1980-х роках

спостерігається якісний прорив: до найбільших БНК входять фірми країн, що розвиваються і знаходяться на різних ступенях розвитку (Південна Корея, Філіппіни, Індія, Тайвань і т. д.). Але внутрішній зміст цього процесу саме й підготував перехід міжнародного бізнесу до найвищої точки його розвитку - глобалізації.

Якщо в минулому БНК вирішували відносно прості завдання виробництва і дистрибуції товарів, то за останні десятиліття - набагато складніші і глобальніші. Ронен С. визначає їх як створення і використання сітки мультинаціонального обслуговування, що включає банки, рекламні агентства, консалтингові фірми, університети, заклади охорони здоров'я і т. ін., які спираються на глобальну комп'ютеризацію. У даному випадку немає значення, до якої країни належить той чи інший елемент сервісу - мультинаціональність не тому космополітична, що у неї "немає вітчизни" (в кінці кінців "Intel" все-таки американська фірма, як "Sony" - японська, а "Siemens" - німецька), а тому, що вона не може дозволити замінити ефективність патріотизмом.

Формуючи власну мережу мультинаціонального обслуговування, кожна БНК розглядає її як власну гарантію ефективності бізнесу, а те, що в кінцевому підсумку ці мережі зливаються в глобальну, просто збільшує ефективність системи в цілому.

Фірмовий бізнес потребує різних рівнів міжнародності залежно від двох головних факторів.

Отже, ера національних держав дала поштовх розвитку міжнародного бізнесу і зробила його сферою весь світ, в якому припинили існування закриті системи типу «метрополія-колонія».

Одночасно міжнародний бізнес вийшов на новий якісний рівень розвитку і тому вимагав нової системи управління. Широта бізнесу в усьому світі робить неадекватною вимогам глобальної ефективності фірмового бізнесу попередню формулу «управління зарубіжними операціями», або

«управління ЗЕД». Необхідна заміна формулою «міжнародний менеджмент».

А той факт, що найпершими це зрозуміли БНК, обумовлений їх природою - вони першими вийшли на найбільш високий рівень міжнародності і за глибиною залучення, і за культурним фактором, оскільки глобальна ефективність фірми (а вона і є головною метою) вимагає абсолютної свободи вибору форми діяльності в будь-якій країні і абсолютну свободу вибору самої країни.

На останньому етапі, який триває й до сьогоднішнього дня, глобалізація характеризується тим, що міжнародні економічні зв'язки охопили практично всі країни, і кожна з них залежить від міжнародного бізнесу.

Наслідки цього процесу двоякі: з одного боку, країна може використовувати всі блага, не відчуваючи негативних наслідків відсутності у неї тих чи інших ресурсів, можливостей і т. д. З іншого боку, природною платою за це є суттєва залежність країни від стану світових ринків в цілому: не можна користуватися лише благами інтеграції в світову економіку, доводиться одночасно нести ризики цього процесу (наприклад, світова фінансова криза 1998 р.) [12, с. 123].

2. Поняття міжнародних компаній, їх види та характеристика

У 70-х роках 20 століття виник і з того часу активно обговорюється явище міжнародних компаній, або корпорацій, їх інтернаціональний характер, що безпосередньо стосується широкого розвитку прямих іноземних інвестицій. Саме на міжнародні компанії, які, як правило, є найбільшими фірмами з розвинених країн, припадає основна частина міжнародної прямих іноземних інвестицій та міжнародна торгівля.

Основні ознакою міжнародної компанії є здійснення нею прямих міжнародних інвестицій від своєї країни походження в приймаючих країнах.

Країна базування (home country) – країна, в якій розташовується головний підрозділ міжнародної компанії.

Приймаюча країна (host country) – країна, в якій міжнародна компанія має дочірні, асоційовані компанії або філії, створені на основі прямих інвестицій.

Отже, можна сказати, що міжнародна компанія – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі інвестиції в різні країни світу.

Міжнародні компанії бувають двох основних видів:

– Транснаціональні корпорації (ТНК) – їх головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьом країнам світу.

– Багатонаціональні корпорації (БНК) – їх головна компанія належить капіталу двох або більше країн, а філії також знаходяться в різних країнах.

Як приклад такої компанії зазвичай наводиться англо-голландський концерн «Роял Датч Шелл», існуючий з 1907 р. Сучасний капітал цієї компанії ділиться в пропорції 60:40. Прикладом багатонаціональної корпорації є широко відома в Європі швейцарсько-шведська компанія АВВ (Asea Brown Boveri), що спеціалізується в галузі машинобудування, електронної інженерії. АВВ має кілька спільних підприємств в країнах

СНД. До числа провідних МНК Європи відноситься англо-голандська компанія «Юнілевер», «Філіпс» та ін.

З точки зору міжнародного права очевидними ознаками багатонаціональних корпорацій є:

- 1) наявність багатонаціонального акціонерного капіталу;
- 2) існування багатонаціонального керівного центру;
- 3) комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, які знають місцеві умови. Останнє, до речі, властиво і багатьом ТНК. Взагалі, межі між цими двома групами міжнародних компаній дуже рухливі, тому можливий перехід однієї форми в іншу.

Переважає більшість сучасних міжнародних компаній мають форму ТНК, найбільш характерними рисами яких є:

- створення системи міжнародного виробництва, розпорошеного між багатьма країнами, але контрольованого з одного центру;
- висока інтенсивність внутрішньокорпоративні торгівлі між розташованими в різних країнах підрозділами;
- відносна незалежність у прийнятті операційних рішень від країн базування та приймаючих країн;
- глобальна структура зайнятості і мобільність менеджерів;
- розробка, передача і використання передової технології в рамках замкнутої корпоративної структури.

У літературі можна зустріти безліч назв міжнародних компаній: багатонаціональні корпорації (БНК), інтернаціональні корпорації, транснаціональні корпорації (ТНК), глобальні корпорації і ін. Тому, нашу думку, всі компанії можна розділити на національні і транснаціональні, а ТНК, у свою чергу, розділити на інтернаціональні, багатонаціональні (мультинаціональні) і глобальні компанії. Всі ці чотири види компаній відображають насправді етапи їх розвитку. Порівнюючи види транснаціональних корпорацій, значна увага науковцями приділяється,

перш за все, принципам взаємин між материнською компанією і дочірніми підприємствами [22, с. 71].

Отже, розподіл міжнародних корпорацій на ТНК і МНК дуже умовний, оскільки в сучасних умовах найбільше значення має не те, капіталу скількох країн належить головна компанія корпорації, а глобальний характер її діяльності, інвестування і отримання прибутку. У цьому сенсі міжнародними можна вважати всі корпорації, які мають хоча б один зарубіжний філіал, створений на основі прямих інвестицій.

Мультинаціональна компанія (МНК) є однією з найбільш складних форм міжнародного бізнесу. Така компанія використовує міжнародний підхід у пошуку закордонних ринків і при розміщенні виробництва, а також комплексну глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як усередині країни походження, так і за її межами.

Основні принципи МНК:

- корпоративна цілісність, заснована на принципі акціонерної участі;
- орієнтація на досягнення єдиних для компаній МНК стратегічних цілей і рішення загальних стратегічних завдань;
- наявність єдиної управлінської вертикалі і єдиного центру контролю у вигляді холдингової компанії, банку або групи взаємопов'язаних компаній;
- безстроковий характер існування МНК.

МНК – це різновид холдингової компанії, що здійснює господарську діяльність на різних національних ринках і прагне через менеджерів дочірніх підрозділів адаптувати свої продукти та маркетингову стратегію до місцевих особливостей.

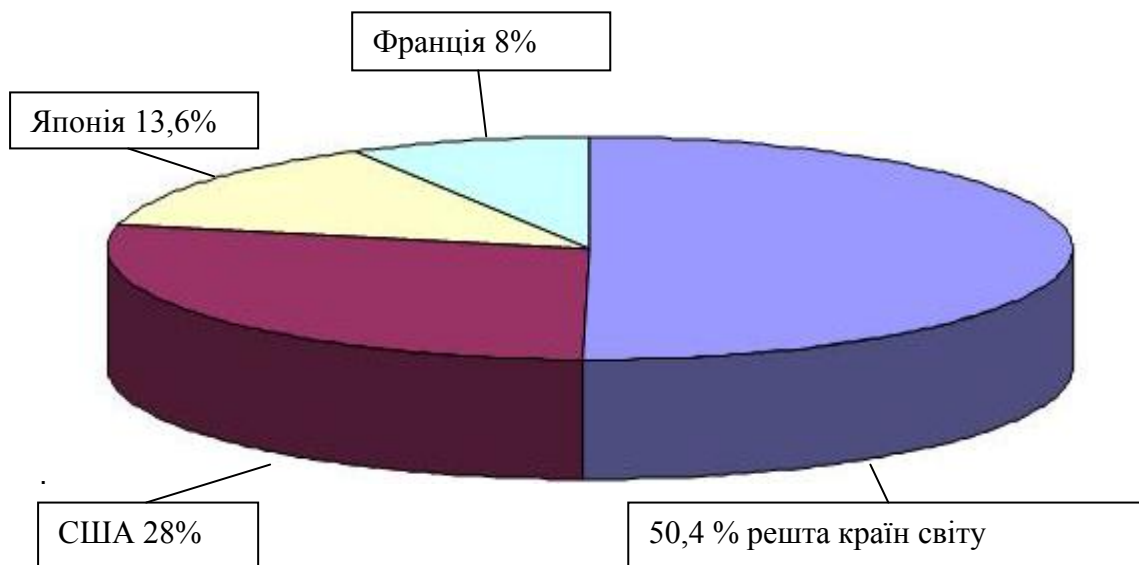
Під МНК також маються на увазі компанії, що мають підрозділи (не тільки збутові) в декількох зарубіжних країнах. Частка прибутку, отриманої в результаті діяльності зарубіжних підрозділів, в прибутках такої корпорації досить висока, і її фінансове благополуччя багато в чому залежить від успішної діяльності зарубіжних підприємств. Взаємна залежність

підрозділів корпорації, розташованих в різних країнах, вимагає від керівництва фірми проведення єдиної політики.

На даний час за різними даними у світі є понад 82 тисячі ТНК, що контролюють 810 тисяч дочірніх компаній. Обсяг експорту товарів та послуг дочірніми підприємствами становить 1/3 від світового експорту.

Більшість корпорацій мають американське походження, друге місце ділять між собою корпорації Великобританії і Нідерландів. Франція. Китай і Японія цілком можуть пишатися своїми представники, такими відомими корпораціями, як Total, Sinopec, Toyota Motor.

Цікаво також не обмежуватися розглядом десятки лідируючих ТНК світу, а досліджувати національну приналежність 500 найбільших корпорацій, представлених на рис. 1.



Примітка. Джерело [4]

Рис. 1. Розподіл 500 найбільших ТНК за країнами світу (відповідно до рейтингу журналу Fortune)

Представлена на рис. 1 інформація дозволяє наочно розглянути національну приналежність 500 найбільших ТНК світу і визначити, що 28% корпорацій мають американське походження, 13,6% – японське, 8% – французьке, 50,4% – належить іншим країнам світу.

Про загальні масштаби і динаміку всього процесу, пов'язаного з розвитком ТНК і інтернаціоналізацією виробництва, можна судити за наступними даними. Сьогодні транснаціональні корпорації контролюють до половини промислового виробництва в світі, дві третини міжнародної торгівлі, приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технології і науку.

Майже вся торгівля сировиною на світових ринках здійснюються під контролем ТНК, в тому числі 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріали, тютюн, залізною рудою, 85% - мідь, боксити, 80% - олово, чай, 75% - натуральний каучук, сира нафта. У ТНК зайнято понад 70 млн співробітників, тобто кожен десятий зайнятий у світі, виключаючи сільське господарство (в компанії «DaimlerChrysler AG» працює близько 467 тис осіб, «General Motors» - 398 тис осіб, «Форд Мотор» - 364,5 тис, «Сіменс» - 443 тис . і т.д.) [35, с. 24-26].

На 500 провідних ТНК світу припадає понад 1/3 експорту обробної промисловості, 3/4 світової торгівлі сировинними товарами, 4/5 торгівлі новими технологіями. В цілому 500 ТНК контролюють 70% світової торгівлі, а 400 компаній – половину всіх прямих іноземних капіталовкладень. Загальний обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій становить 3,2 трлн дол., А обсяг продажів закордонних філій ТНК - 6,4 трлн дол., Це більше, ніж весь світовий експорт.

Обсяги виручки зарубіжних філій ТНК ростуть на 20-30% швидше, ніж прямий експорт ТНК. Що стосується іноземних прямих інвестицій ТНК, то в останні роки вони росли в 3 рази швидше, ніж внутрішні інвестиції, хоча на їх частку припадає лише 6% щорічних інвестицій в промислово розвинених країнах [35, с. 24-26].

З наведених вище даних можна зробити висновок, що через стрімке посилення економічної могутності провідних ТНК світу, дійсно, складається ситуація «зміщених центрів», коли концентрація капіталів і

політичної влади відбувається в руках найбільших ТНК та МНК, фактично визначають розвиток найважливіших галузей світового господарства.

Варто відзначити, що саме з позиції свого економіко-політичного глобальні корпорації здійснюють політику «подвійного стандарту», з одного боку, пропагуючи лібералізацію і демократизацію світового економічного простору, а з іншого – встановлюючи фактично панівне господарство всередині самих ТНК, надаючи тим самим подвійний вплив на національні економіки країни, що входить в процесі глобалізації.

3. Особливості звітності міжнародних компаній

В основі ефективного управління міжнародними компаніями, яке дозволяє правильно приймати рішення, розподіляти ресурси, коригувати плани і винагороджувати працівників, лежить вчасна та правильна звітність.

Для того щоб не виникало проблем з інформаційним забезпеченням звітності, до неї висувають певні вимоги: рішення про облікову політику, принципи, стандарти обліку та звітності, управлінська, кадрова політика та особливості застосування технології облікових процедур приймаються постійно, тому точність звітів має бути високою [35, с. 288].

Звіти повинні реально і точно відображати стан справ для найбільш ефективного використання ресурсів компанії, тоді як своєчасність подання звітів дозволяє адекватно реагувати на відхилення.

Система звітності міжнародної компанії необхідна для:

- оцінки діяльності підрозділів компанії.
- оцінки діяльності керівників підрозділів.

Основне призначення системи звітності міжнародної компанії – забезпечення відповідних прибутків через виявлення відхилень від плану, що має сприяти виявленню сфер появи проблем.

Об'єктом уваги при цьому можуть бути поточні або перспективні показники, що дозволяють коректувати уявлення про стратегічно важливі складові міжнародної компанії.

Основи подання фінансової звітності міжнародної компанії для забезпечення їхньої зіставності з фінансовою звітністю компанії за попередні періоди, а також з фінансовою звітністю інших компаній, а також загальні вимоги щодо подання фінансової звітності міжнародної компанії, настанови щодо її структури та мінімальні вимоги щодо її змісту визначає Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності».

Види звітів міжнародної компанії:

1. Річний звіт – виробництво і реалізація продукції, зміни в організаційній структурі та керівництві міжнародної компанії, фінансові результати діяльності. Фінансова звітність міжнародної компанії регламентується законами, решта звітності подається у довільній формі.

2. Фінансовий звіт (як складова річного звіту) – дані про фінансовий стан, результати фінансової діяльності, зміни фінансового стану міжнародної компанії.

Фінансова звітність міжнародної компанії є структурованим відображенням фінансового стану та фінансових результатів діяльності компанії. Метою фінансової звітності міжнародної компанії є надання інформації про її фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень щодо діяльності міжнародної компанії.

Фінансова звітність міжнародної компанії також демонструє результати того, як її управлінський персонал компанії розпоряджається ввіреними йому ресурсами. Для досягнення цієї мети фінансова звітність міжнародної компанії надає таку інформацію:

- активи компанії;
- зобов'язання компанії;
- власний капітал компанії;
- дохід та витрати компанії, у тому числі її прибутки та збитки;

- внески та виплати власникам міжнародної компанії, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників;

- грошові потоки міжнародної компанії.

Ця інформація про діяльність та результати міжнародної компанії, разом з іншою інформацією у примітках, допомагає користувачам звітності спрогнозувати майбутні грошові потоки міжнародної компанії і, зокрема, їхній час та вірогідність.

Повний комплект фінансової звітності міжнародної компанії включає в себе:

- звіт про фінансовий стан на кінець періоду;
- звіт про сукупні доходи за період;
- звіт про зміни у власному капіталі за період;
- звіт про рух грошових коштів за період;
- примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення;

Міжнародна компанія може використовувати інші назви для звітності, якщо це передбачено її обліковою політикою.

Більшість міжнародних компаній додатково до фінансової звітності, надають фінансовий огляд компанії, складений її управлінським персоналом, разом із описом і тлумаченням основних характеристик фінансових результатів діяльності компанії та її фінансового стану, а також основних невизначеностей, які пов'язані з ним.

Такий додатковий звіт може містити огляд:

- основних чинників і впливів, які визначають фінансові результати діяльності міжнародної компанії, у тому числі змін у середовищі, у якому вона діє, реакції компанії на ці зміни та їхній вплив, опис політики міжнародної компанії щодо інвестицій для збереження та покращання фінансових результатів її діяльності, включаючи політику щодо розподілу дивідендів;

- джерел фінансування міжнародної компанії та запланованого співвідношення її зобов'язань та власного капіталу;
- ресурсів міжнародної компанії, не визнаних у звіті про фінансовий стан відповідно до діючих МСФЗ.

Окремо від фінансової звітності міжнародних компаній додають висновки та інші документи (наприклад, аудиторський звіт, екологічні звіти та звіти про податки). Такі звіти та інші додаткові документи, подані поза межами фінансової звітності, не входять до вимог МСФЗ.

4. Загальні характеристики та вимоги до звітності міжнародних компаній

Фінансова звітність міжнародної компанії має достовірно передавати її фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки компанії.

Достовірне подання звітності міжнародної компанії вимагає правдивого подання впливу операцій, інших подій та умов відповідно до визначень та критеріїв визнання для активів, зобов'язань, доходу та витрат.

Передбачається, що в результаті застосування МСФЗ з розкриттям (за потреби) додаткової інформації буде досягнуто достовірне її подання у фінансовій звітності міжнародної компанії. Міжнародна компанія, фінансова звітність якої відповідає МСФЗ, має чітко та без будь-яких обмежень зазначати таку відповідність у примітках до звітності.

Міжнародна компанія не повинна характеризувати фінансову звітність як таку, що відповідає МСФЗ, якщо вона не відповідає усім вимогам.

Фактично за всіх обставин міжнародна компанія досягає достовірного подання шляхом відповідності застосування МСФЗ. Достовірне подання звітності вимагає від міжнародної компанії:

- обирати та застосовувати облікову політику відповідно до МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». Даний МСБО наводить ієрархію авторитетних рекомендацій, які управлінський персонал

міжнародної компанії враховує за відсутністю МСФЗ, що застосовується до конкретної статті звітності;

– подавати інформацію (у тому числі щодо облікової політики) так, щоб забезпечувати доречну, достовірну, зіставну та зрозумілу інформацію про діяльність міжнародної компанії;

– надавати розкриття додаткової інформації про діяльність міжнародної компанії, коли відповідність конкретним вимогам МСФЗ є недостатньою для забезпечення спроможності користувачів звітності зрозуміти вплив певних операцій, інших подій та умов на фінансовий стан та фінансові результати діяльності міжнародної компанії.

Складаючи фінансову звітність, управлінський персонал міжнародної компанії повинен оцінювати здатність компанії продовжувати свою діяльність на безперервній основі.

Міжнародна компанія складає фінансову звітність на основі вимоги безперервності, якщо тільки управлінський персонал не має намірів ліквідувати компанію чи припинити її діяльність або не має реальної альтернативи таким заходам.

Якщо під час оцінювання управлінський персонал міжнародної компанії знає про суттєві невизначеності, пов'язані з подіями чи умовами, які можуть спричинити значний сумнів щодо здатності компанії продовжувати її діяльність на безперервній основі, компанія має розкривати інформацію про такі невизначеності. Якщо міжнародна компанія не складає фінансову звітність на основі припущення безперервності, вона повинна розкрити інформацію про цей факт разом з основою, на якій складалася фінансова звітність, та з причинами, через які діяльність компанії не розглядається як безперервна.

Оцінюючи доречність припущення про безперервність, управлінський персонал компанії бере до уваги всю наявну інформацію щодо майбутнього – щонайменше на 12 місяців з кінця звітного періоду про діяльність міжнародної компанії, але не обмежуючись цим періодом.

У кожному випадку детальність розгляду діяльності міжнародної компанії залежить від конкретних подій.

Якщо компанія в минулому послідовно демонструвала прибуткові результати діяльності і має відкритий доступ до фінансових ресурсів, то вона може без детального аналізу дійти висновку про доречність безперервності як облікової основи. В інших випадках управлінський персонал компанії, перш ніж упевнитися в доречності застосування припущення безперервності, має розглянути ряд чинників, які стосуються поточної та очікуваної прибутковості, графіки сплати боргів і потенційні джерела відновлюваного фінансування.

Міжнародна компанія складає свою фінансову звітність (крім інформації про рух грошових коштів) за принципом нарахування.

Якщо застосовується принцип нарахування в бухгалтерському обліку, компанія визнає такі статті як активи, зобов'язання, власний капітал, дохід та витрати (елементи фінансової звітності) тоді, коли вони відповідають визначенням та критеріям визнання для цих елементів у Концептуальній основі.

Фінансова звітність міжнародної компанії є результатом обробки великої кількості операцій або інших подій, які об'єднують у класи згідно з їх характером чи функцією. Заключним етапом у процесі об'єднання у групи та класифікації є подання стислих і класифікованих даних, які формують рядки у фінансовій звітності міжнародної компанії. Якщо окремий рядок не є суттєвим, його об'єднують у групи з іншими статтями безпосередньо у цих звітах компанії або в примітках до звітності. Стаття, яка не є достатньо суттєвою, щоб було виправданим окреме її подання у фінансових звітах компанії, може, однак, бути достатньо суттєвою для того, щоб подати її окремо в примітках.

Міжнародній компанії не потрібно надавати конкретне розкриття, що його вимагає МСФЗ, якщо така інформація є несуттєвою.

Міжнародна компанія не повинна згортати активи та зобов'язання або дохід і витрати, якщо тільки цього не вимагає або не дозволяє МСФЗ.

Міжнародна компанія розкриває окремо свої активи і зобов'язання, а також доходи та витрати. Згорання у звіті про сукупні доходи або у звіті про фінансовий стан чи в окремому звіті про прибутки та збитки компанії (якщо він подається), крім випадків, коли згорання відображає сутність операції чи іншої події, зменшує спроможність користувачів звітності розуміти операції, інші події та умови, що відбулися, й оцінювати майбутні грошові потоки міжнародної компанії. Оцінювання активів із вирахуванням резервів (наприклад, резерв на знецінення запасів і сумнівну дебіторську заборгованість) не є згоранням.

Міжнародна компанія подає повний комплект фінансової звітності (включаючи порівняльну інформацію) як мінімум щороку. Якщо компанія змінює дату закінчення свого звітного періоду і подає фінансову звітність за період, довший або коротший, ніж один рік, то компанія розкриває, крім періоду, який охоплюється фінансовою звітністю:

- причини використання довшого чи коротшого періоду;
- той факт, що суми, наведені у фінансовій звітності компанії, не є повністю зіставними.

Як правило, міжнародна компанія послідовно складає фінансову звітність за період тривалістю в один рік.

Однак з практичних причин деякі компанії вважають за краще звітувати за інший період. Зауважимо, що МСФЗ не забороняють таку практику.

Міжнародна компанія розкриває інформацію стосовно попереднього періоду щодо всіх сум, наведених у фінансовій звітності компанії поточного періоду. Міжнародна компанія повинна включати порівняльну інформацію також в описову частину, якщо вона є доречною для розуміння фінансової звітності компанії поточного періоду.

Міжнародна компанія, що розкриває порівняльну інформацію, подає, як мінімум, два звіти про фінансовий стан, по два з усіх інших звітів, та відповідні примітки до звітності компанії. Якщо компанія застосовує облікову політику ретроспективно або здійснює ретроспективний перерахунок статей фінансової звітності своєї компанії, або коли вона перекласифіковує статті у фінансовій звітності, компанія подає, щонайменше, три звіти про фінансовий стан, по два з усіх інших звітів та відповідні примітки.

В цілому міжнародна компанія подає звіти про свій фінансовий стан з такою періодичністю:

- на кінець поточного періоду діяльності компанії;
- на кінець попереднього періоду діяльності компанії (який є початком поточного періоду);
- на початок першого з представлених періодів діяльності компанії.

У деяких випадках описова інформація, наведена у фінансовій звітності діяльності компанії за попередній період (періоди), продовжує лишатися доречною у поточному періоді.

Наприклад, компанія розкриває у поточному періоді детальну інформацію про судову справу чи результат розгляду справи, який був не визначений на кінець попереднього звітного періоду діяльності міжнародної компанії, і по якій ще мало бути прийнято рішення. Користувачі звітності матимуть користь від такої інформації, оскільки на кінець попереднього звітного періоду ще існувала невизначеність, а також те, що заходи були вжиті протягом цього періоду для усунення попередньої невизначеності.

Коли міжнародна компанія змінює подання або класифікацію статей у своїй фінансовій звітності, компанія повинна перекласифікувати усі порівняльні суми, окрім тих випадків, коли така перекласифікація є неможливою.

Якщо міжнародна компанія перекласифіковує всі порівняльні суми, то компанія розкриває таку інформацію:

- характер перекласифікації порівняльних сум;
- суму кожної перекласифікованої статті або класу статей;
- причину перекласифікації порівняльних сум.

Коли неможливо перекласифікувати порівняльні суми, компанія розкриває таку інформацію у звітності:

- причину, по якій не проведена перекласифікація сум;
- характер коригувань, які були би завершені, якби суми були фактично перекласифіковані.

Підвищення співставності інформації за різні періоди діяльності міжнародної компанії допомагає користувачам звітності приймати правильні економічні рішення, особливо завдяки наданій можливості оцінювати тенденції у змінах фінансової інформації з метою її прогнозування.

При формуванні звітності міжнародні компанії можуть стикатися з такими проблемами:

1. Міжнародна компанія повинна оцінювати діяльність своїх філій, представництв, дочірніх компаній за показниками, які компанії здатні контролювати, проте існує ряд розбіжностей через місцеві законодавчі, нормативні вимоги, особливості в оподаткуванні.

2. Складно порівнювати результати та діяльність своїх філій, представництв, дочірніх компаній, які знаходяться в різних країнах за допомогою показників діяльності певної країни.

3. Міжнародні компанії хочуть мати більший дохід з капіталу в країнах з вищим бізнес-ризиком, проте такі ризики можуть перебувати поза ділянкою контролю управляючих міжнародної компанії.

4. Системи звітності міжнародної компанії спираються на поєднання різних показників оцінки активів, капіталу, зобов'язань, доходів та витрат, що знижує ступінь надійності і потребує перерахунку [35, с. 290].

ВИСНОВКИ

Проведене у курсовій роботі дослідження дозволило зробити такі висновки:

Історично та логічно міжнародний бізнес виникає як наслідок розвитку й поглиблення інтернаціонального поділу праці та формування всесвітнього ринку. Отже, міжнародний бізнес можна сформулювати як ділову взаємодію підприємств різних форм власності або ж їх підрозділів, котрі знаходяться в різних країнах та головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигід і прерогатив міжнародних ділових операцій.

Головними ознаками компанії як суб'єкта міжнародного бізнесу є присутність внутрішніх мотивів, цілеспрямованості, волі та здатностей діяти для досягнення власних стратегічних цілей. Згідно з такими критеріями визначення суб'єктами міжнародного бізнесу є фізичні особи, підприємства, транснаціональні компанії, міжнародні організації й асоціації, інтеграційні (регіональні) групування та країни.

Принципова різниця міжнародного бізнесу від національного полягає в тому, що: а) вплив взаємовідносин країн на можливість і ефективність ведення бізнесу між фірмами; б) підтримка, яку уряд країни надає власним підприємцям в їх зарубіжній діяльності.

Проведене дослідження дозволяє визначити, що міжнародна компанія – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі інвестиції в різні країни світу. Міжнародні компанії бувають двох основних видів: Транснаціональні корпорації (ТНК) – їх головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьом країнам світу. Багатонаціональні корпорації (БНК) – їх головна компанія належить капіталу двох або більше країн, а філії також знаходяться в різних країнах.

З точки зору міжнародного права очевидними ознаками багатонаціональних корпорацій є: 1) наявність багатонаціонального акціонерного капіталу; 2) існування багатонаціонального керівного центру;

3) комплектування адміністрації іноземних філій кадрами, які знають місцеві умови.

У літературі можна зустріти безліч назв міжнародних компаній: багатонаціональні корпорації (БНК), інтернаціональні корпорації, транснаціональні корпорації (ТНК), глобальні корпорації і ін. Тому, нашу думку, всі компанії можна розділити на національні і транснаціональні, а ТНК, у свою чергу, розділити на інтернаціональні, багатонаціональні (мультинаціональні) і глобальні компанії.

В основі ефективного управління міжнародними компаніями, яке дозволяє правильно приймати рішення, розподіляти ресурси, коригувати плани і винагороджувати працівників, лежить вчасна та правильна звітність. Для того щоб не виникало проблем з інформаційним забезпеченням звітності, до неї висувають певні вимоги: рішення про облікову політику, принципи, стандарти обліку та звітності, управлінська, кадрова політика та особливості застосування технології облікових процедур приймаються постійно, тому точність звітів має бути високою.

Фінансові звіти повинні реально і точно відображати стан справ для найбільш ефективного використання ресурсів компанії, тоді як своєчасність подання звітів дозволяє адекватно реагувати на відхилення.

Основи подання фінансової звітності міжнародної компанії для забезпечення їхньої зіставності з фінансовою звітністю компанії за попередні періоди, а також з фінансовою звітністю інших компаній, а також загальні вимоги щодо подання фінансової звітності міжнародної компанії, настанови щодо її структури та мінімальні вимоги щодо її змісту визначає Міжнародний Стандарт Бухгалтерського Обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності».

Список використаної літератури

1. Christopher Nobes, Robert Parker. Comparative International Accounting. 10th Edition. – Paperback, 2008. - 632 pp.
2. Financial Accounting: An International Introduction 6th Edition / David Alexander, Christopher Nobes. – Pearson Higher Education. – 2016. - 496 pp.
3. Frederick D. S. Choi, Carol Ann Frost, and Gary K. Meek, International Accounting, Seventh Edition, Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 2010.
4. Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fortune.com/global500/?iframe=true&theme_preview=true
5. Global Accounting and Control: A Managerial Emphasis / Sidney J. Gray, Stephen B. Salter, Lee H. Radebaugh/ - WileyPLUS, 2001. - 240 pp.
6. International Accounting and Multinational Enterprises by Lee H. Radebaugh, Sidney J. Gray, Ervin L. Black: Wiley, John & Sons, Incorporated, 2006. - 520pp
7. Luchko, M. R. Accounting: Functional Approach / M. R. Luchko // Practical Science Edition "Independent Auditor". 2016, Vol. 3 Issue 17, p. 7-11.
8. Roberts C., Weetman P., Gordon P. International Financial Accounting. A corporative Approach: Financial Times, Pearson Education, 2006.
9. Білопольський М. Г. Облік та аналіз зовнішньо-економічної діяльності підприємств / М. Г. Білопольський, К. Г. Ревва, О. В. Балашова. - Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2013. - 271 с.
10. Гуткевич С. О. Міжнародний менеджмент: підручник / С.О. Гуткевич, Г.В. Дмитренко, І.Г. Оніщенко, Ю.М. Сафонов; за ред. д.е.н., проф. Гуткевич С. О. – К.: Кафедра, 2015. – 535 с.
11. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчальний посібник. – К., Знання, 2005. – 168 с.
12. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с.
13. Жукевич С.М. Фінансовий аналіз в управлінській інформаційній системі: суть, значення, основні напрями здійснення / Облік, економіка,

менеджмент: наукові нотатки / Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 4. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2014. – С. 127-134.

14. Жукевич, С.М. Діагностика фінансового стану в системі управління підприємством // Научный вестник ДГМА. – Випуск 1. – С. 234-240

15. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991, № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навчальний посібник/ За ред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учб. літ-ри, 2012. – 247с.

17. Лазарева О.В. Міжнародний менеджмент: Навчальний посібник. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 188 с.

18. Лучко М.Р. Облік зовнішньоекономічної діяльності : Навчальний посібник / Лучко М.Р., Мельник Н.Г., Сисюк С.В. – Тернопіль.: ТНЕУ: Економічна думка, 2015 . – 340 с.

19. Лучко, М.Р. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Лучко, М.Р.; Жукевич, С.М.; Фаріон, А.І. – Тернопіль: Економічна думка, 2016. – 300 с.

20. Мельник Н. Г. Особливості розвитку бухгалтерського обліку в умовах глобалізації / Н. Г. Мельник, Н. М. Михайлишин // Зб. наук. праць; за ред. М. І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський, 2009. – С. 218.

21. Мельник Н. Транспарентність обліку як складова сприятливості ведення бізнесу в Україні / Н. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит. - 2015. – № 4. – С. 10-17. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2015_4_3

22. Мельник Н.Г. Еволюція підходів до визначення ефективності / Н.Г. Мельник, Н.М. Зорій // Сталій розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – №4 (14). – с. 182-184.

23. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Дроздова. – К.: ЦНЛ. – 2004

24. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: [підручник] / О.А. Кириченко. – К.: Знання, 2005. – 493 с.

25. Михайлишин Н. П. ТОС – теорія, що ламає стереотипи / Н. П. Михайлишин, Н. Г. Мельник // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 4. – С. 81-83.
26. Міжнародний бізнес : підручник : для студ. вищих навч. закладів / [В. А. Вергун та ін.] ; Київський нац. ун-т ім. Тараса Шевченка.: ВПЦ "Київський університет", 2007. - 499 с.
27. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / За заг. ред.. Ю.Г.Козака, С. Смичка, І.Л. Літовченко. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 294 с.
28. Міжнародний менеджмент : навчальний посібник для ВНЗ / П.І. Юхименко та ін. – Київ : Центр учбової літератури, 2016. – 487 с.
29. Міжнародний менеджмент. Навчальний посібник / Білозубенко В. С., Озаріна О. В., Семенов А. А.; за ред. проф. О. Б. Чернеги. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 592 с.
30. Міжнародний менеджмент: навч. посіб. / І.О. Піддубний, І.Є Астахова, Л.М. Бондаренко; за ред. проф. І.О. Піддубного. – [2-ге вид., стереотип.]. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 252 с.
31. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних компаній: Монографія. – К.: Кондор, 2004. – 480 с.
32. Світовий бізнес. Навчальне видання / Відп. ред. д. е. н., проф. Ф. Ф. Бутинець. – Житомир, ПП «Рута», – 2004. – 498 с.
33. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник: 2- ге вид., випр. і доп. / За заг. ред А.І. Кредісова – К.: ВІРА-Р, 2002. – 552 с.
34. Чарльз В. Л. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку/Пер. з англ. А. Олійник, Р. Ткачук. – К.: Видавництво С. Павличко «Основи», 2001. — 856 с.
35. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент: навчальний посібник / П.І. Юхименко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 488с.

Ebxt Антиплагиат

Файл Правка Вид Операции Справка Ebxt.ru - биржа контента

Стандартная Экспресс Глубокая На реерйт

Пакетная проверка Проверка сайта SEO проверка Проверка картинок

Игнорировать домены:

Редактор Адрес: Страница

Текст(39060):

КУРСОВА РОБОТА на тему:
 «Фінансова звітність міжнародних компаній»
 Студентки V курсу групи ОМОН-11
 Чупрун (Михайлик) Г. І.
 1. Сутність міжнародного бізнесу та причини виникнення міжнародних компаній
 Історично та логічно міжнародний бізнес виникає як наслідок розвитку й поглиблення інтернаціонального поділу праці та формування всесвітнього ринку.
 У науковій літературі міжнародний бізнес розглядається одночасно як явище та як процес у міжнародних економічних відносинах.
 Як явище міжнародний бізнес є формою взаємодії компаній у міжнародних відносинах з метою одержання прибутку і вигоди. З точки зору процесу міжнародний бізнес є проявом певного типу взаємодії суб'єктів у міжнародних відносинах, з їх структурою, умовами, правилами та результатами, що впливають з цієї взаємодії. Суб'єктами в міжнародних відносинах є їх учасники, які мають відповідні мотивації, цілі та здібності, щоб реалізувати їх у сфері міжнародних відносин (фізичні особи, компанії, організації).
 Міжнародні бізнес-операції представлені партнерами з більш ніж однієї країни (наприклад, закупівля матеріалів в одній країні і передача їх в іншу країну для подальшої обробки тощо).
 Отже, міжнародний бізнес можна сформулювати як ділову взаємодію підприємств різних форм власності або ж їх підрозділів, котрі знаходяться в різних країнах та головною метою яких є одержання прибутку за рахунок вигід і прерогатив міжнародних ділових операцій.
 В економічній літературі наводиться таке визначення міжнародного бізнесу: «...міжнародний бізнес - це підприємницька діяльність, яка пов'язана з застосуванням капіталу в різних формах, а також переваг підвищеної ділової активності на міжнародному рівні; здійснюється з метою отримання прибутку і поширюється на міжнародну економічну сферу».
 В цілому зауважимо, що міжнародний бізнес залучає будь-які господарські операції, які здійснюються між двома та більше країнами. Такі взаємовідносини можуть виникати як на рівні приватних, так і на рівні державних компаній.
 У випадку участі приватних корпорацій у міжнародному бізнесі, як правило господарські операції відбуваються з метою одержання прибутку. Тоді як діяльність підприємств державної форми

Журнал:

Автопрокрутка Очистити журнал

[15:46:59] Найдено 12% совпадений по адресу: <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/oneregulations/7047>
 [15:47:00] Найдено 1% совпадений по адресу: <http://uchebnik-online.net/book/838-buxgalterskij-oblik-v-ukrayini-analiz-stanu-ta-perspektivi-rozvitku-monografija-golov-sf/11-32-metodi>
 [15:47:04] Найдено 1% совпадений по адресу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_009
 [15:47:05] Найдено 2% совпадений по адресу: <http://www.bnwes.info/buhgalteriya/novosti-sayta-2013/kvartalna-zvitnist-osnovni-momenti-nadannya-za-i-kvartal-2013-roku-5126.html>
 [15:47:19] Найдено 1% совпадений по адресу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/18193/1/KONSPEKT_MSfZ_2016.doc
 [15:47:20] Найдено 1% совпадений по адресу: http://ua-referat.com/Міжнародний_стандарт_бухгалтерського_обліку
 [15:47:22] Найдено 2% совпадений по адресу: http://repo.lntu.edu.ua/446/1/Кураковська_облікМСБО_лек.docx
 [15:47:28] Найдено 1% совпадений по адресу: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-instrukciji-pro-porjadok-skladannja-ta-op-doc77235.html>
 [15:47:35] Найдено 1% совпадений по адресу: <http://student-economy.at.ua/Shporu/MigMen.doc>
 [15:48:08] **ВНИМАНИЕ! Уникальность может быть определена некорректно! (Обнаружено ошибок: 26%)**
 [15:48:08] **Уникальность текста 60%**® (Проигнорировано подстановок: 0%) (Проигнорировано цитат: 1%)