long been associated with LBOs but also neglected divisions and other pieces of corporations with potential for growth and an appetite for investment.

All LBO acquisitions are made with the goal in mind of improving the company, paying down debt, and selling the company for a handsome profit. There are three typical exit strategies for a private equity LBO transaction:

- **Sale:** Can sell company to another financial sponsor or a strategic buyer;
- **IPO:** This is usually not a full sale of the company, however it offers an opportunity to realize a significant return on investment;
- **Recapitalization:** The equity holders may recapitalize by borrowing new funds to re-leverage the company and take cash out of the company to realize part of their investment.

Don't forget about some shade sides of LBOs, however, let's consider also some potential disadvantages. If the company's cash flow and the sale of assets are insufficient to meet the interest payments arising from its high levels of debt, the LBO is likely to fail and the company may go bankrupt. Another disadvantage is that paying high interest rates on LBO debt can damage a company's credit rating. Finally, it is possible that management may propose an LBO only for short-term personal profit.

References:

1. Jesal Shethna Financing acquisitions: cash, debt, equity, LBO, Swaps // 2017// http://www.wallstreetmojo.com/financing-acquisitions-cash-debt-equity-lbo-swaps/

2. W. Carl Kester, Timothy A. Luehrman Rehabilitating the Leveraged Buyout // https://hbr.org/1995/05/rehabilitating-the-leveraged-buyout

УДК 339.9: 334.012.62+336

Артем'єва І. О.

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри фінансів

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Фінансова стратегія корпорацій в умовах глобальної конкуренції

За умов ринкової економіки основним завданням кожного підприємства є виживання та розвиток у конкурентному середовищі. Це забезпечується як відповідною внутрішньою організацією, так і взаємодією із зовнішнім середовищем. Глобалізація, яку можна охарактеризувати як нелінійний багатовимірний процес зі складною еволюцією, спричинила формування еклектичної та часом парадоксальної у своїх проявах економічної реальності, залишаючи усе менше місця для уявлень про рівновагу, оборотність та стаціонарність ринків [1]. Вона неймовірно розширила фронт конкурентної боротьби, зумовивши виникнення багатоаспектної, динамічної й агресивної конкуренції, для якої характерні: 1) набуття нею геоекономічного характеру; 2) орієнтація на забезпечення таких конкурентних переваг як оперативність, гнучкість, маневреність; 3) багатоаспектність конкуренції, яка виявляється в: а) протіканні її на різних рівнях; б) необхідності одночасно враховувати різні конкурентні параметри; в) можливості різних реакцій на схожі ситуації на різних ринках; г) можливості діаметрально протилежної ринкової поведінки суб’єкта в різних сферах; 4) нерівномірність (географічна і за секторами) зростання конкуренції; 5) виникнення нових форм конкурентної боротьби, заснованих не на стабільних порівняльних перевагах, а на виявленні або створенні нових, тимчасових переваг, іноді шляхом свідомого підриву рівноваги на ринках; 6) нерідко агресивний, руйнівний характер конкуренції з використанням проти конкурентів прямих атак, інколи зі зневажанням правових норм; 7) різке загострення боротьби за лідерство [2, с.23].

За таких умов фінансова складова є надзвичайно важливою у створенні корпоративної конкурентної стратегії, адже будь-яке управлінське рішення ґрунтується на фінансових розрахунках, а фінансові показники впливають на мотивацію осіб, що ухвалюють рішення. Глобалізація значно ускладнює процес ухвалення рішень через розширення спектра джерел отримання конкурентних переваг, загострення конкуренції, зростання невизначеності, що порушують

загальноприйняті погляди на економічний розвиток. Оскільки за таких обставин дієвість традиційної моделі фінансової стратегії значно обмежена, корпорації розробляють й упроваджують принципово нові методи діяльності.

Так, необхідність відшукання єдиного критерію оцінки оптимальності управлінських рішень спричинила появу нової системоутворюючої ідеї, згідно якій оцінка рішень відбувається на основі їх впливу на вартість корпорації. Цьому сприяє поширення у світовій практиці методів менеджменту, заснованого на управлінні вартістю корпорації, або VBM-менеджменту (VBM – Value Based Management). Цей підхід принципово відрізняється від традиційних методів оцінки бізнесу, які надають “точковий” у часі результат; ізольовані від загального контексту управління та процесу досягнення кінцевої мети, не передбачають його моніторингу; орієнтуються на звітні дані минулих періодів; досить часто відображають інтереси не власників, а менеджерів. VBM-програми мають усунути ці проблеми, вносячи чинники тимчасової вартості грошей, ризику та жорстку вимогу безперервного контролю ефективності інвестованого капіталу, що якісно доповнює традиційний фінансовий і ризик-аналіз та сприяє запобіганню витоку капіталу до рук конкурентів [3].

Оскільки довгострокове зростання вартості корпорації можливе лише в разі адекватної реакції на різноманітні виклики глобального конкурентного середовища, відбувається заміна простої мети конкурентної стратегії корпорації на більш реалістичний багатовимірний цільовий вектор. Для цього у фінансовій системі створюються декілька окремих систем приросту вартості корпорації, рівень розвитку яких визначає конкурентні позиції компанії у глобальному ринковому просторі: 1) система формування “індивідуальності” корпорації, що базується на довгострокових конкурентних перевагах, які створюються унікальними активами або компетенцією та забезпечують постійний ефект діяльності на світовому ринку; 2) система забезпечення фінансової та операційної гнучкості, яка у разі зіткнення з принципово новими змінами середовища дозволяє виробити адекватну реакцію без кардинальної перебудови внутрішньої структури (гнучкість створює вартість завдяки збільшенню набору

умов, за яких компанія може ефективно функціонувати, розширенню межі ризику й спектра інноваційних можливостей та зниженню імовірності невиконання зобов'язань або банкрутства); 3) система забезпечення безпеки фінансового розвитку, що створюється на основі визначення рівня ризику, який корпорація може прийняти, і подальшій оптимізації цього ризику. Для кожного з цих блоків створюються, удосконалюються й контролюються окремі, пристосовані до потреб і можливостей корпорації системи приросту вартості.

У цілому трансформації у сфері корпоративних фінансів, що відбуваються під впливом загострення глобальної конкуренції, сприяють змінам у системних процесах та структурі корпорацій, стимулюючи їхнє перетворення на гнучкі й адаптивні утворення, підвищуючи їхню конкурентоспроможність, покращуючи поточні показники та перспективи фінансового розвитку.

Список використаних джерел:

1. Артем'єва І.О. Методологічні проблеми дослідження розвитку світової фінансової системи за сучасних умов /І. О. Артем'єва //Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – № 2 (44). – С. 21–28.

2. Артем'єва І. О. Розвиток світової фінансово-кредитної системи в умовах глобалізації / І. О. Артем'єва // Вісник СевНТУ: зб. наук. пр. Серія: Економіка і фінанси. – 2013. – Вип. 138/2013. – С. 20–27.

3. Benson-Armer R. Putting value back in value-based management / R. Benson-Armer, R. Dobbs, P. Todd // McKinsey on Finance. – 2004. – № 11. – pp. 16–20.

УДК 658.14:657.628

Багацька К.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,

Національний університет харчових технологій

Тенденції капіталізації галузей під зміною технологічного укладу