

Список використаних джерел

1. Баланс основних засобів України за 2013-2014 рр. «Основні засоби України за 2014 р.» Державна служба статистики України, 2015. – 25 с.
2. Бурковський І.Д. Матеріально-ресурсний потенціал аграрного сектора України, стан та напрями розвитку / І.Д. Бурковський // Економіка АПК. – 2002. – № 3. – С. 26–29.
3. Державна служба статистики України. Наявність сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільському господарстві у 2014 році. Статистичний бюлетень. Київ 2015. 44с. Ст.7
4. Соболь Л.В. Основні напрями розвитку лізингу аграрних підприємств / Л.В. Соболь // Таврійський науковий вісник. – 2007. – №54 – С. 291–295.
5. Статистичний щорічник України за 2014 рік / статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2015 р. – 535 с.
6. https://ukrstat.org/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_oz_bl.htm

References

1. State Statistics Service of Ukraine (2015). *Balans osnovnykh zasobiv Ukrayiny za 2013-2014 rr.*

«Osnovni zasoby Ukrayiny za 2014 r.» [Balance of fixed assets of Ukraine for 2013-2014 "Main assets of Ukraine in 2014".] Kyiv, 25 p.

2. Burkovskyy I. D. (2002). Material'no-resursnyy potentsial ahrarnoho sektora Ukrayiny, stan ta napryamy rozvytku [Material and resource potential of agrarian sector of Ukraine, the status and trends of] *Ekonomika APK – Economy AIC*, Vol. 3, pp. 26–29.

3. State Statistics Service of Ukraine (2015). Nayavnist' sil'skohospodars'koyi tekhniki ta enerhetychnykh potuzhnostey u sil's'komu hospodarstvi u 2014 rotsi. [Availability of agricultural machinery and power facilities in agriculture in 2014.]. Kyiv, 44 p.

4. Sobol' L.V. (2007). Osnovni napryamy rozvytku lizynhu ahrarnykh pidpryyemstv [The main directions of development of leasing of agricultural enterprises]. *Tavriys'kyu naukovyy visnyk [Tavria Scientific Bulletin]*. Vol. 54, pp. 291–295.

5. State Statistics Service of Ukraine (2015). *Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2014 rik [Statistical Yearbook of Ukraine for 2014]*. Kyiv, 535 p.

6. State Statistics Service of Ukraine (2015). https://ukrstat.org/druk/publicat/Arhiv_u/06/Arch_oz_bl.htm

УДК 658:330.322

М. І. Бирка

*кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник*

відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій,

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВО

В статті обґрунтовано концептуальну модель розвитку системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємство. Визначено її основні компоненти та виокремлено послідовні етапи процесу залучення прямих іноземних інвестицій на підприємство.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, підприємство, іноземний інвестор, інвестиційний проект, система, залучення прямих іноземних інвестицій.*

Byrka M. CONCEPTUAL MODEL FOR THE DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO THE ENTERPRISES

In the article the conceptual model for the development of a system of attracting foreign direct investment to the enterprises has been rationalized. Its main components have been determined, and the consistent stages of the process of attracting foreign direct investment to the enterprises have been distinguished.

Keywords: *foreign direct investment, enterprise, foreign investor, investment project, attracting investment, a system of attracting foreign direct investment, development.*

На сучасному етапі розвитку підприємств здатність генерувати достатні інвестиційні ресурси виступає базовою передумовою забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності, основою успішного функціонування. В умовах соціально-економічної кризи, коли можливість використання фінансових інструментів внутрішнього ринку є обмеженою чи невігідною, відкритим залишається ринок прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Проте його специфічний характер створює додаткові виклики для підприємств, що визначились із необхідністю їх залучення.

Дослідженню питань, пов'язаних із залученням ПІІ у вітчизняну економіку присвячено багато праць відомих українських вчених, зокрема В. Антонова, В. Геєця, С. Ішук, В. Кравціва, М. Мельник, Н. Обушної, О. Рогача, В. Федоренка та інших [1; 3-5]. Основна увага приділяється таким аспектам, як теоретико-методологічним підходам щодо залучення ПІІ в умовах глобалізації та посилення світової конкуренції, визначенню впливу ПІІ на основні макроекономічні показники, розробленню механізмів інституційного та регуляторного характеру щодо формування сприятливого інвестиційного середовища. Однак, питання мікроекономічного спрямування, зокрема прийняття управлінського рішення про доцільність залучення ПІІ, налагодження взаємовідносин з іноземними партнерами інвестиційного проекту, що передбачає ПІІ, а особливо управління процесом залучення ПІІ на підприємстві зі сторони самого підприємства, залишаються маловивченими.

Метою статті є визначення ключових компонент системи залучення ПІІ на підприємстві та обґрунтування її моделі розвитку задля ефективного управління процесом отримання необхідних інвестиційних ресурсів.

Система залучення ПІІ на підприємстві втілює організаційну сторону реалізації інвестиційних проектів, що спрямована на налагодження співпраці між іноземним інвестором та вітчизняним підприємством у формі ПІІ, результатом чого повинна стати прибуткова підприємницька діяльність як наслідок залучення ПІІ. Структурно вона є підсистемою загальної системи управління підприємством, зокрема управління інвестиційною діяльністю.

Ключовим компонентом системи залучення ПІІ на підприємстві (рис. 1) є суб'єкти прямого іноземного інвестування. Саме вони мають можливість впливу на об'єкт залучення – ПІІ. Обсяги та якісні характеристики ПІІ визначаються конкретним інвестиційним проектом, реалізація якого стала причиною необхідності залучення ПІІ, а характеристики інвестиційного проекту зумовлюють той, чи інший вибір форми ПІІ, що найбільше підходить для здійснення/залучення ПІІ на підприємстві. Від взаємодії суб'єктів прямого іноземного інвестування безпосередньо залежить результат системи на виході.

Під розвитком системи залучення ПІІ на підприємстві пропонується розуміти процес послідовних завершених етапів, які призводять до

зміни стану системи, що розгортається в часі та передбачає адаптацію системи до зовнішнього середовища задля залучення ПІІ на підприємстві з метою реалізації цілей підприємства. В свою чергу стан системи залучення ПІІ на підприємстві – це набір притаманних їй характеристик у певний момент часу, які реалізуються через виконання необхідних завдань.

Беручи за основу поняття «готовності підприємства до залучення ПІІ», система залучення ПІІ на підприємстві може перебувати у стані підготовки, стані готовності та стані безпосереднього залучення ПІІ. Дослідження практичної діяльності підприємств, що залучені в процеси пошуку додаткового фінансування, стало підставою для висновку, що якість проходження визначених етапів у стані підготовки системи до залучення ПІІ формує базу для результативності усього процесу.

Стан підготовки системи до залучення ПІІ на підприємстві вимагає виявити і привести до презентаційного вигляду усі аспекти інвестиційної пропозиції, які стануть основними питаннями обговорення з потенційними прямими іноземними інвесторами у стані готовності системи до залучення ПІІ.

Припускається, що при потребі залучення ПІІ підприємстві уже має в наявності конкурентну бізнес-ідею, реалізація якої потребує забезпечення ресурсами, або ж воно знаходиться на межі виживання і ця бізнес-ідея спрямована на запобігання його банкрутства. Сторона, що шукає фінансування, стикається з необхідністю формування інформаційної бази. Тому виникає потреба проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище свого функціонування з метою виокремлення факторів впливу на залучення ПІІ, які пропонується групувати на функціональні, дисфункціональні та нейтральні, а також за можливістю впливу зі сторони суб'єкта залучення ПІІ на керовані та некеровані.

Наступним етапом системи залучення ПІІ на підприємстві у стані її підготовки є розроблення та аналізування інвестиційного проекту на предмет здійсності, ризику та дохідності. Далі слідує етап, який є засадничим в процесі залучення ПІІ на підприємстві загалом, це обґрунтування його доцільності. Цей етап передбачає виконання таких завдань: 1) аналізування альтернативних варіантів залучення ПІІ; 2) аналізування переваг і недоліків залучення ПІІ; 3) структуризацію залучення ПІІ як цілі; 4) усвідомлену готовність продажу частки власності бізнесу (10% - 100%) власниками підприємства, його керівництвом та персоналом іноземному інвестору.

Структуризація залучення ПІІ на підприємстві як цілі (табл. 1) повинна дати відповіді на такі основні питання, як:

- що підприємстві пропонує іноземному інвестору, щоб його зацікавити?
- який обсяг ПІІ підприємстві необхідно залучити?
- які вимоги підприємства до ПІІ (вид ПІІ, вид інвестора, форма залучення)?

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

- які канали продаж підприємство буде здійснювати під час пошуку іноземного інвестора?
 - скільки часу підприємство взмозі відвести на залучення ПІІ?

- що перешкоджає залученню ПІІ на підприємство?
 - що сприяє залученню ПІІ на підприємство?
 - яких результатів підприємство планує досягти з допомогою залучених ПІІ?

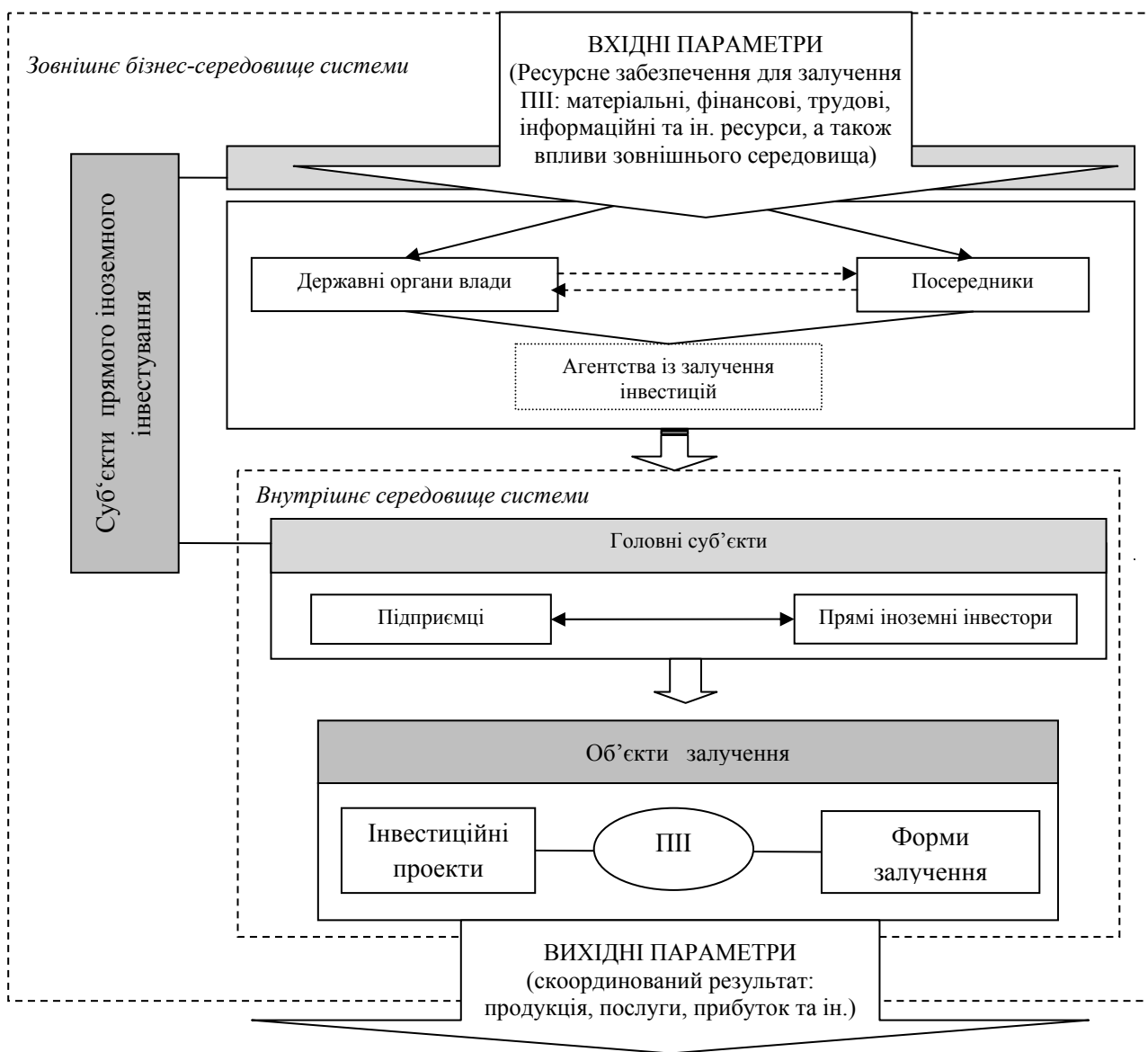


Рис. 1. Структура системи залучення ПІІ на підприємство

Джерело: розроблено автором

Результати проведених досліджень дають змогу стверджувати, що зацікавлення прямих іноземних інвесторів викликають підприємства, які є успішними в аналогічній або суміжній галузі їх діяльності, а також відслідковується готовність власників підприємства поділяти контроль над його діяльністю та знаходити компроміси між зацікавленими сторонами, що реалізується у формі продажу частки капіталу та змін команди менеджменту. Потрібно

підкреслити важливість такої психологічної готовності власників поділяти управління над підприємством, оскільки у протилежній ситуації корпоративні конфлікти між сторонами є неминучі. Саме тому питання готовності бізнесу до продажу його частки власності або ж 100%-го продажу з усіма наслідками, що передбачаються, є неминучим під час залучення ПІІ.

Таблиця 1.

Структуризація залучення ПІІ як цілі

Атрибути цілі	Система обмежень досягнення цілі	Результативність досягнення цілі
1. Предмет залучення Відображає інвестиційну ідею і проект, що буде запропонований іноземному інвестору	1. Некеровані фактори залучення ПІІ	Результативність від залучення ПІІ на підприємство для сторін процесу: - підприємства; - прямого іноземного інвестора
2. Кількісні характеристики цілі Описує обсяги ПІІ, які плануються залучити		
3. Якісні характеристики цілі Розкриває якісні характеристики цілі (вид ПІІ, організаційна форма залучення, вид інвестора, ін.)		
4. Координація цілі у просторі Визначає територіальні межі шляхів пошуку іноземних інвесторів	2. Продуктивні сили: - фінансові ресурси; - кадрові ресурси; - техніко-технологічні ресурси	
5. Координація цілі у часі Визначає терміни щодо тривалості, що відводиться на залучення ПІІ		

Джерело: адаптовано автором на основі [2]

Таким чином, обґрунтування доцільності залучення ПІІ на підприємство, врахування усіх переваг та недоліків такої можливої стратегії розвитку підприємства є одним із найважливіших етапів залучення ПІІ на підприємство, що в сукупності визначає потенціал підприємства до залучення ПІІ. У разі виявлення та засвідчення такого потенціалу, слідує ухвалення управлінського рішення щодо пошуку потенційних прямих іноземних інвесторів, що реалізовується за допомогою маркетингових інструментів, та початок роботи над інвестиційною привабливістю інвестиційного проекту, а також підготовкою необхідної супровідної документації.

Пройшовши вищеперелічені етапи, система залучення ПІІ на підприємство переходить у стан готовності, що дозволяє налагоджувати комунікацію між сторонами прямого іноземного інвестування. Така комунікація відбувається у формі переговорного процесу, спрямованого на оптимізацію взаємних інтересів.

На підставі виконаних досліджень розроблено концептуальну модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємство (рис. 2), що є підґрунтям для налагодження взаємодії з потенційним прямим іноземним інвестором.

Запропонована модель передбачає комплекс заходів, спрямованих на досягнення підприємством поставленої цілі, перебіг яких визначається впливом факторів, як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. В тому числі сюди належать принципи функціонування системи, а також маркетинговий та соціальний напрями розвитку системи, в рамках яких вибудовується діяльність, що націлена на донесення інвестиційних пропозицій підприємства потенційним інвесторам та відповідність цих пропозицій критеріям відбору останніх.

Резюмуючи вищенаведене, можемо зробити висновок про те, що залучення ПІІ є складним

процесом, який вимагає від підприємства активізації цілеспрямованих дій, узгоджених із його загальною стратегією розвитку, збалансованого використання наявних ресурсів, врахування факторів зовнішнього/внутрішнього середовища, критеріїв відбору іноземними інвесторами інвестиційних проектів, а також професійного комунікаційного менеджменту. Наявність лише самого конкурентного інвестиційного проекту, підготовленого під залучення ПІІ, є необхідною, однак недостатньою умовою. Відповідно методи і форми управління процесом залучення ПІІ на підприємствах повинні адаптуватися до сучасних реалій економічних відносин та генерувати ПІІ зі значною інноваційною складовою, що і окреслює перспективи подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Антонов В.Б. Оцінка ефективності структурних трансформацій залучення прямих іноземних інвестицій в Україні / В.Б. Антонов // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 85–94.
2. Вовк В. М. Основи системного аналізу / В. М. Вовк, З. Б. Дрогомирецька. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. – 248 с.
3. Ішук С.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на соціально-економічний розвиток регіону / С.О. Ішук // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 35–42.
4. Кравців В. С. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія/ В. С. Кравців, М. І. Мельник, В. Б. Антонов; НАН України, Інститут регіональних досліджень. – Львів, 2011. – 368 с.
5. Обушна Н. І. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні / Н. І. Обушна, Т. В. Мацибора. – Київ: ННЦ „Інститут аграрної економіки”, 2012. – 193 с.

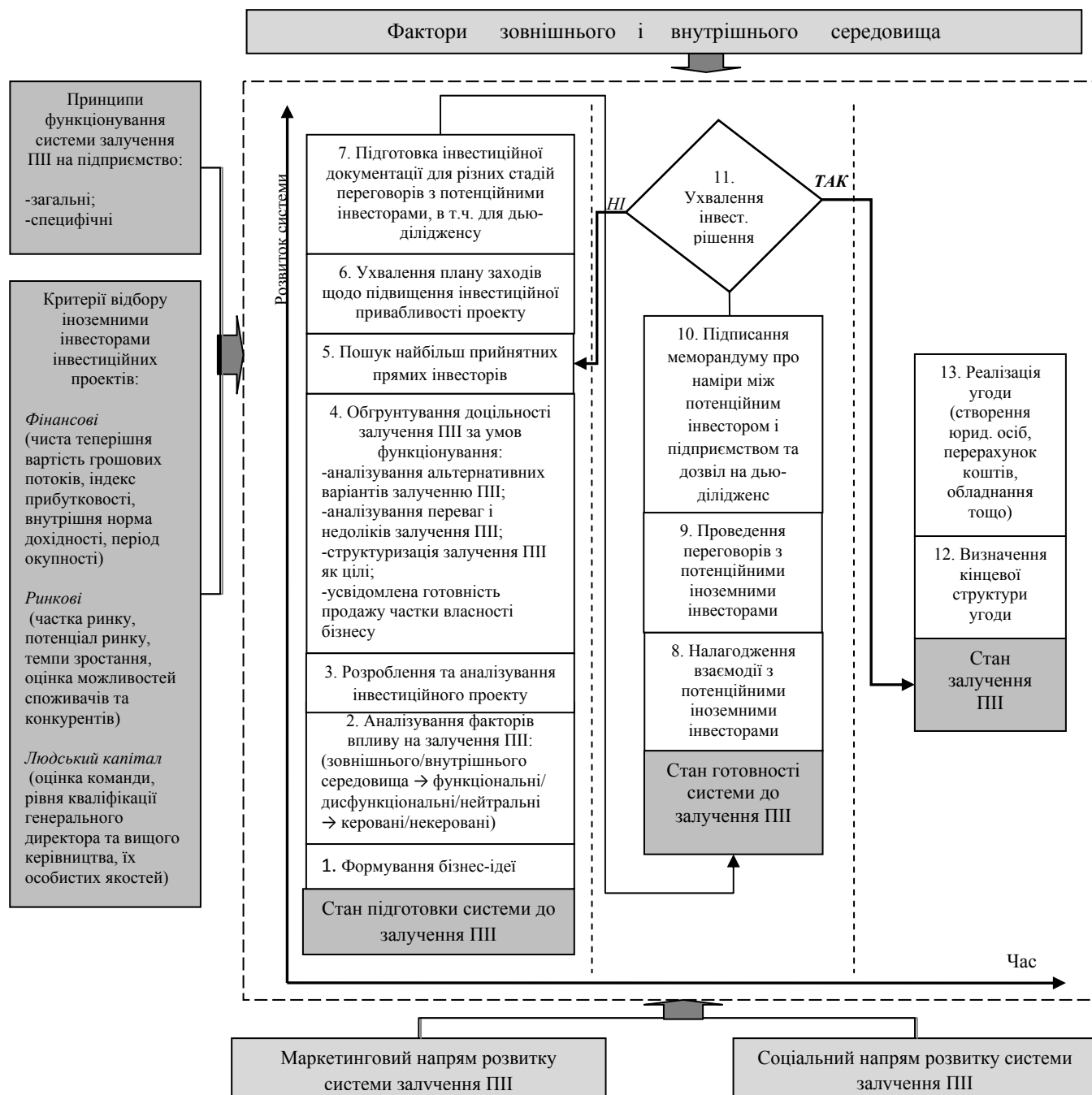


Рис. 2. Концептуальна модель розвитку системи залучення ІІІ на підприємство як процес послідовних змін її стану

Джерело: розроблено автором

References

1. Antonov, V.B. (2010). Otsinka efektyvnosti strukturnykh transformatsii zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii v Ukraini [Estimating the effectiveness of structural transformation of foreign direct investment in Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*, No.3, pp. 85–94. [in Ukrainian].

2. Vovk, V. M. & Drohomiretska, Z. B. (2002). *Osnovy systemnoho analizu [System Analysis]*. Lviv: Type. Center LNU. Franko, p. 310. [in Ukrainian].

3. Ishchuk S.O. (2013). Investytsii v osnovnyi kapital ta yikh vplyv na sotsialno-ekonomichni rozvytok rehionu. [Capital investments and their impact on the

socio-economic development of the region]. *Rehionalna ekonomika*. No.1, pp. 35–42. [in Ukrainian].

4. Kravtsiv, V. S., Melnyk, M. I. & Antonov, V. B. (2011). *Zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii v ekonomiku Ukrainy: problemy ta polityka aktyvizatsii*. [Attracting foreign direct investment to Ukraine: problems and policy activation]. Lviv: NAN Ukrainy, Instytut rehionalnykh doslidzhen, p.368. [in Ukrainian].

5. Obushna, N. I. & Matsyhora, T. V. (2012). *Derzhavne rehuliuвання priamykh inozemnykh investytsii v Ukraini*. [State regulation of foreign direct investment in Ukraine]. Kyiv: NNTs „Instytut ahraryoi ekonomiky”, p. 193. [in Ukrainian].