

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЩЕРБАКОВА ІРИНА БОРИСІВНА

УДК 658.152.008.8(043.3/.5)

**ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ
НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА**

Спеціальність: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами
(за видами економічної діяльності)

АВТОРЕФЕРАТ
дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Одеса – 2017

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана в Одеському національному політехнічному університеті Міністерства освіти і науки України.

Науковий керівник доктор економічних наук, професор
Філіппова Світлана Валеріївна,
Одеський національний політехнічний університет,
директор Інституту бізнесу, економіки та
інформаційних технологій.

Офіційні опоненти: доктор економічних наук, професор
Яковлев Анатолій Іванович,
Національний технічний університет «Харківський
політехнічний інститут»,
завідувач кафедри економіки та маркетингу;

кандидат економічних наук, професор
Козик Василь Васильович,
Національний університет «Львівська політехніка»,
завідувач кафедри економіки підприємства та
інвестицій.

Захист відбудеться «28» березня 2017 р. о 14⁰⁰ годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 41.052.10 в Одеському національному політехнічному університеті за адресою: 65044, м. Одеса, проспект Шевченка, 1.

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Одеського національного політехнічного університету за адресою: 65044, м. Одеса, проспект Шевченка, 1.

Автореферат розісланий «28» лютого 2017 р.

Вчений секретар
спеціалізованої вченої ради

Г.Б. Свінарьова

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Залучення промисловими підприємствами інвестицій є досить різноаспектним, динамічним процесом, який з часом набуває якісних змін. Йдеться про чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, що впливають на процес залучення, особливості залучення інвестицій малими підприємствами, нові інвестиційні можливості, що надає глобалізація та світова інтеграція економік тощо.

Водночас, відбувається зміна методів залучення інвестицій промисловими підприємствами під впливом багатьох чинників, що супроводжують інвестиційні процеси. Зокрема, набуває розповсюдження бізнес-партнерство підприємств між собою, з державою та іншими учасниками ринкових відносин, зокрема для інвестування певних проектів та досягнення визначених цілей. Зміни вимагають від підприємств удосконалення механізму залучення інвестицій в напрямку застосування нових методів та управлінських інструментів, опанування інвестиційних можливостей, що надає проектне бізнес-партнерство.

Різні аспекти залучення інвестицій підприємствами, у тому числі його шляхи, останнім часом висвітлювало чимало вітчизняних вчених, зокрема Б. Буркинський, І. Бузько, Є. Бельтюков, М. Бондар, А. Бутенко, М. Войнаренко, В. Геєць, В. Захарченко, В. Козик, О. Кузьмін, О. Лайко, Т. Лепейко, М. Меркулов, Й. Петрович, З. Соколовська, С. Філіппова, Н. Хрущ, А. Череп, Н. Чухрай, О. Ястремська, А. Яковлев. Проте, проектне бізнес-партнерство як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів та як найбільш привабливий – для малих підприємств досліджено неповно. Йдеться про його наукове і класифікаційне підґрунтя, інструментально-методичне забезпечення використання та економічне оцінювання. Зважаючи на це, існує потреба у розробленні теоретико-методичного базису та прикладних засад залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, зокрема концептуальної моделі залучення інвестицій промисловими підприємствами, рекомендацій щодо застосування економічних та організаційних інструментів, методичного інструментарію оцінювання. Зазначене зумовило вибір теми дисертації, її мету, завдання, предмет, структуру та напрями дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана у відповідності до планів науково-дослідних робіт Одеського національного політехнічного університету за період 2010-2016 рр. в межах *держбюджетних тем*: «Проблеми підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства» (номер державної реєстрації 0111U009483, 2010-2014 рр.), де автором класифіковано та оцінено чинники, що впливають на процес залучення інвестицій для промислових підприємств; «Формування інструментарію моніторингу та оцінки інвестиційних проектів з виробництва біопалива в системі контролю діяльності та розвитку промислового підприємства» (номер державної реєстрації 0115U000417, 2015-2016 рр.), де автором надано змістовну характеристику проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій для промислових

підприємств, розроблено її концептуальну модель та складові; *госпдоговірної теми* «Дослідження та розробка інструментального забезпечення стратегічного планування інвестиційних процесів в промисловості в умовах невизначеності», де автором розроблено методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (№ 1706-82, 2013-2014 рр.) (довідка № 576/05-06 від 04.03.2016 р.) Темі відповідають напряму Одеського національного політехнічного університету з переліку пріоритетних тематичних напрямів ВНЗ та наукових установ, затверджених наказом МОН України № 535 від 07.06.2011 р.

Мета і задачі дослідження. Мета дослідження полягає в розробленні та обґрунтуванні теоретичного базису і методичних підходів до залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, рекомендацій щодо оцінювання доцільності та ефективності залучення.

Досягнення мети роботи зумовило необхідність вирішення *завдань*:

– дослідити теоретичний базис залучення інвестицій промисловими підприємствами та узагальнити його поняття, визначити та обґрунтувати проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств;

– дослідити особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, класифікувати чинники впливу на процес залучення;

– проаналізувати сучасний стан, тенденції та перешкоди інвестування промислових підприємств, проектного бізнес-партнерства та їх нормативно-правового забезпечення, здійснити порівняльну характеристику моделей залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами, оцінити вплив чинників на процес залучення, визначити загальні тенденції розвитку і домінантні цілі проектного бізнес-партнерства;

– розробити та обґрунтувати концептуальну модель залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, визначити його складові;

– розробити методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, адаптувати його до малих підприємств;

– розробити рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Об'єктом дослідження виступає процес залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні засади залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, оцінювання його доцільності та ефективності залучення.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використані такі *методи*: *систематизації та емпіричного дослідження* – при вивченні понятійного апарату, наукового базису залучення інвестицій промисловими підприємствами та проектного бізнес-партнерства як його альтернативного

шляху; *класифікаційно-аналітичний* – для класифікації факторів, що впливають на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами та порівняльної характеристики залучення інвестицій малими та великими підприємствами; *статистичного та порівняльного аналізу, експертних оцінок, інструментів аналізу Microsoft Excel* – при аналізуванні тенденцій та перешкод, нормативно-правового забезпечення інвестування промислових підприємств, *класстерний аналіз* – для оцінювання факторів впливу на процес залучення ними інвестицій; *діалектичного і порівняльного* – для узагальнення тенденцій розвитку та доміант проектного бізнес-партнерства; *системний, логічний і проблемно-цільовий* – для розробки методичного інструментарію з оцінювання залучення інвестицій малими промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, концептуальної моделі та економічних і організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства; *економіко-статистичний* – для оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства і власне проектного бізнес-партнерства; *логічний* – для побудови структури, узагальнення теоретичних і практичних положень дослідження.

Інформаційну базу дослідження утворили праці вітчизняних і зарубіжних вчених, фахівців-практиків з проблематики інвестиційної діяльності та проектного бізнес-партнерства промислових підприємств, чинне законодавство і нормативно-правові акти, дані державної служби статистики України, звітність промислових підприємств, результати власних досліджень.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні теоретико-методичного підґрунтя цільового залучення промисловими підприємствами інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства, та рекомендацій щодо економічного оцінювання залучення.

Найбільш вагомими науковими результатами, що становлять наукову новизну:

удосконалено:

– *теоретичне обґрунтування економічної доцільності залучення інвестицій промисловими підприємствами*, що доповнене: а) типологією цілей малого промислового підприємства; б) обґрунтуванням тенденцій, доміантних цілей і доцільності застосування механізму проектного бізнес-партнерства до залучення інвестицій; в) розширеною характеристикою джерел інвестування, до яких віднесено публічно-приватне партнерство та грантове фінансування;

– *класифікацію чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами*, що на противагу існуючим, враховує залучення інвестицій малими промисловими підприємствами шляхом бізнес-партнерства, побудована за потенційними джерелами інвестування (кредитні ресурси, власні кошти, спільна діяльність) та систематизує чинники впливу за групами ознак, які: а) визначені розміром підприємств та їх інвестиційних проектів: величина проекту, строк реалізації, складність, ризик, джерела інвестування; б) не залежать від розміру підприємства: сприятливість середовища, спрямованість інвестицій, умови отримання, інвестиційна мета інвесторів;

– *концептуальну модель залучення інвестицій промисловим підприємством шляхом проектного бізнес-партнерства*, яка на противагу

існуючим, комплексно враховує: логіку зміни кола бізнес-партнерів (прогнозні, потенційні, реальні); динамічність бізнес-партнерства; проблемно-ресурсно-цільові характеристики підприємства, що його ініціює, та його бізнес-партнера;

– *науково-методичні засади оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами*, що на противагу існуючим, адаптовані для малих підприємств та оцінюють процес залучення інвестицій комплексно, передбачаючи оцінку як інвестиційного проекту, що пропонується для проектного бізнес-партнерства, так і власне проектного бізнес-партнерства, ініційованого промисловим підприємством;

дістало подальшого розвитку:

– *теоретичний базис інвестиційної діяльності підприємств*, якій відрізняється тим, що визначає проектне бізнес-партнерство як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів та обґрунтовує його як найбільш привабливий спосіб залучення інвестицій для малих підприємств;

– *інструментально-методичне забезпечення управління інвестиційними проектами*, яке доповнене рекомендаціями щодо застосування управлінських інструментів проектного бізнес-партнерства малими промисловими підприємствами у залученні інвестицій, що враховують переважну моноцільову спрямованість проектів та можливості їх реалізації шляхом бізнес-партнерства.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці наукових методично завершених рекомендацій щодо застосування промисловим підприємством економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій, які підвищують його результативність. Рекомендації впроваджені ТОВ «АГРО КС» (довідка № 418 від 19.01.2016 р.), ТОВ «Бізнес проджект» (довідка № 798 від 28.05.2015 р.). Результати дисертації використано в навчальному процесі Одеського національного політехнічного університету МОН України при підготовці навчально-методичних матеріалів з дисциплін «Проектний менеджмент» та «Інвестиційний менеджмент» (довідка № 575/05-06 від 04.03.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до застосування механізму проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами. Всі наукові результати, викладені в дисертації, одержано автором особисто. З наукових публікацій, виданих в співавторстві, у роботі використані лише ті положення, що складають його індивідуальний внесок, який зазначений в авторефераті у переліку публікацій за темою дисертації.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати виконаного дослідження доповідались на 7 міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України» (м. Одеса, 2015 р., 2016 р.), «Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика» (м. Кіровоград, 2015 р.), «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті» (м. Одеса, 2015 р., 2014 р.), «Економіка сьогодні: актуальні питання та

інноваційні аспекти» (м. Київ, 2013 р.), Українсько-японська конференція з питань науково-промислового співробітництва (м. Одеса, 2013 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 14 наукових праць, з них: 1 монографія (в співавторстві); 6 статей у наукових фахових виданнях України у т.ч. 4 – у виданнях, що включені у міжнародні наукометричні бази; 7 – доповідей і тез доповідей на наукових конференціях. Загальний обсяг публікацій – 20,11 д.а., з яких 14,63 д.а. належать особисто автору.

Структура і обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів і висновків, списку використаних джерел з 187 найменувань – на 23 сторінках, 3 додатки – на 28 сторінках. Повний обсяг дисертації – 321 сторінка, з них 239 сторінок основного тексту. Дисертація містить 33 рисунки, з яких 10 займають повні сторінки, 67 таблиць, з яких 18 займають 21 повну сторінку.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У вступі обґрунтовано актуальність теми дисертації; розкрито її зв'язок з науковими темами; сформульовано мету дослідження і завдання, об'єкт, предмет і методи; визначено наукову новизну і практичне значення результатів.

У першому розділі – «Теоретичні засади залучення інвестицій промисловими підприємствами та проектного бізнес-партнерства» – досліджено теоретичне підґрунтя залучення інвестицій промисловими підприємствами як різноаспектний динамічний процес. Висвітлено особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифіковано чинники, що впливають на процес залучення. Надано змістовну характеристику проектного бізнес-партнерству підприємств як способу залучення інвестицій.

Встановлено, що бізнес-партнерство неповно висвітлено в наукових джерелах з позиції проектного підходу до залучення інвестицій. Тому систематизовано за природою основні категорії та поняття в двох аспектах: а) інвестиційний або характеристика інвестиційної складової – інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект; б) залучення, який висвітлює процесну основу проектного-бізнес партнерства – інвестиційна привабливість та залучення інвестицій. Ці категорії і поняття мають подвійний прояв, обумовлений сутністю залучення інвестицій промисловими підприємствами як динамічного різноаспектного процесу: як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і всебічними дослідженнями вчених, та як практичні і конкретні властивості інвестиційного рішення певного суб'єкту. В практичній площині залучення інвестицій – це практичні дії промислового підприємства з урахуванням його потенціалу і чинників зовнішнього середовища, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій у певний спосіб.

Особливостями залучення інвестицій малими підприємствами (рис. 1) є: а) малий розмір проектів до 10 млн. євро та б) короткий строк реалізації проектів (максимум 3 роки), що утворює можливість при відборі проектів виключити з детальних прорахунків занадто вартісні та довгострокові проекти; в) моноцільова спрямованість проектів, розуміння чого сприяє зменшенню ризику їх нереалізації

за рахунок вибору вузькоспеціалізованих проектів; г) низька складність проектів,

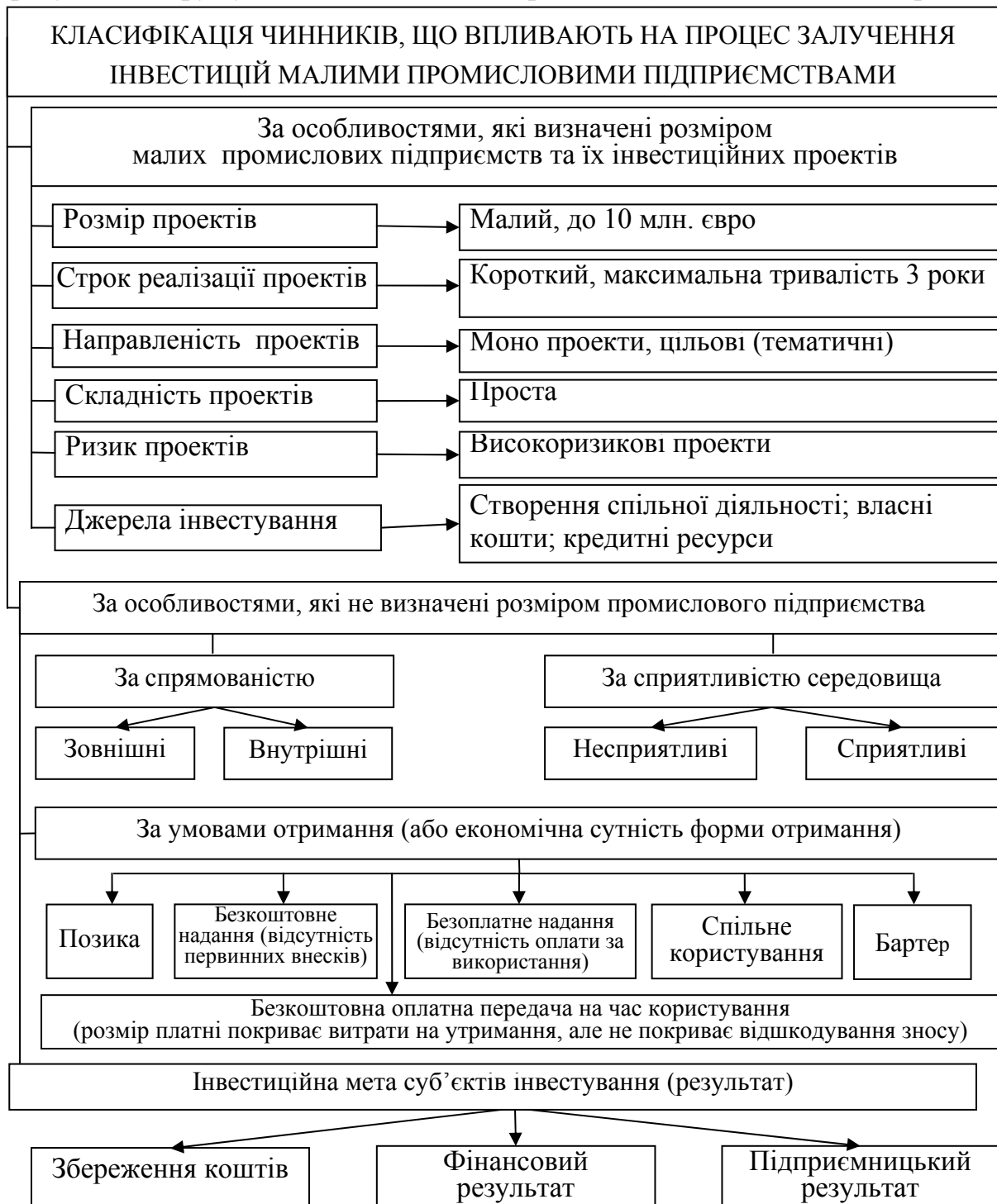


Рисунок 1 – Узагальнена класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами

з'ясування якої сприяє підвищенню імовірності вдалої реалізації проекту за рахунок відхилення інвестиційних проектів, для реалізації яких у підприємства не вистачає навичок або досвіду; д) високу ризикованість проектів, яка спонукає малі підприємства при виборі потенційного проекту орієнтуватись на його інноваційність та високу прибутковість; є) обмеженість кола джерел інвестування власними коштами, кредитними ресурсами та спільною діяльністю, розуміння чого

сприяє економії часу та ресурсів управлінського персоналу на пошуку джерел.

Класифікацію чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (див. рис.1) у роботі розгорнуто для кожного потенційного джерела інвестування – кредитні ресурси; власні кошти; створення спільної діяльності: а) кредитні ресурси – чинники представлені вузько, лише розміром інвестиційного проекту; б) власні кошти – чинники представлені більш розширено: малий розмір; тематична (цільова) спрямованість; простий за ступенем складності; короткий строк реалізації; в) створення спільної діяльності – чинники ще більш розширені. Тобто, розмір: малий-середній; спрямованість: моно- та мульти-проекти; ступень складності: проста-середня; строк реалізації: короткий-середній.

Пошук чинників, які не залежать від розміру підприємства, дозволив визначити чинники, загальні для всіх промислових підприємств при залученні інвестицій: сприятливість середовища, спрямованість факторів, умови отримання та інвестиційна мета суб'єктів інвестування.

Існуючі підходи до змістовності розповсюджених форм ділового співробітництва (тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, холдинг, картель, трест, синдикат, консорціум, концерн, фінансово-промислові групи) слід розглядати і як можливий спосіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Тому проектне бізнес-партнерство визначено як альтернативний спосіб залучення інвестицій промисловими підприємствами, у т.ч. малими. *Проектне бізнес-партнерство – це тимчасове об'єднання підприємств та інших партнерів для реалізації спільного інвестиційного проекту, спрямоване на практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу партнерів проекту, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій, необхідних для реалізації цього проекту.* Воно характеризується повною самостійністю учасників, більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності, яка набуває властивості широкої зацікавленості партнерів в цілях один одного.

Запропоновано класифікатор чинників вибору партнерських відносин у формі переліку цілей малих промислових підприємств, які згруповані як фінансові, маркетингові, виробничі, кадрові, адміністративні. Аналіз варіантів залучення інвестицій на відповідність цілям підприємства та зацікавленість інвестиційних організацій в їх досягненні підприємством (табл.1) дозволив зробити узагальнення:

а) інституційні інвестори, згруповані як інвестори банківського та небанківського типу, а також міжнародні інвестори, мають суттєві розбіжності у механізмі інвестування проти інвестиційних фондів та інститутів спільного інвестування тощо, що впливає на їх функції;

б) банківські кредити як джерело інвестиційних ресурсів проектного бізнес-партнерства є їх обмежено доступним джерелом, у першу чергу, для малих підприємств, незважаючи на декларування цієї послуги банківськими установами;

в) кластери надають можливість об'єднуватися з підприємствами, в яких ці проекти вже реалізовані, на умовах більш вигідніших, ніж їх самостійна реалізація;

г) переваги державно-приватного (публічно-приватного) партнерства домінують над недоліками: при контрактному варіанті співпраці витрати і ризик перекладаються на державу; присутність державного капіталу в проекті сприяє

залученню додаткових кредитних коштів; знижується мінімальна вартість проекту;

Таблиця 1 – Відповідність потенційно можливих способів залучення інвестицій підприємствами до цілей малого промислового підприємства, од.

Способи залучення інвестицій	Відповідність цілям		
	Присутня		Відсутня
	Пряма	Непряма	
1. Інвестиційні фонди	2	21	1
2. Інститути спільного інвестування	2	21	1
3. Банківський кредит	2	21	1
4. Лізинг	5	18	1
5. Кластерні об'єднання	0	23	1
6. Публічно-приватне партнерство	0	23	1
7. Холдинг, картель, трест, синдикат	0	23	1
8. Консорціум	5	19	0
9. Концерн	0	23	1
10. Фінансово-промислові групи	0	23	1
11. Тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва	8	16	0
12. Проектне бізнес-партнерство за інвестиційним проектом	18	6	0

д) у існуючих форм ділового співробітництва, таких як міжфірмові контрактні відносини, участь у капіталі (холдинг, картель, трест, синдикат, консорціум, концерн, фінансово-промислові групи), підприємницькі мережі, тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, превалює непряма зацікавленість в цілях підприємств, тобто щодо їх досягнення останніми. На відміну від них, спостерігається пряма зацікавленість проектного бізнес-партнерства у досягненні підприємством цілей: пряма зацікавленість – в 18 цілях, непряма – в 6, незацікавленість – в 0. Тому проектне бізнес-партнерство є кращим альтернативним варіантом залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Відтак, *робоча гіпотеза дослідження* така: цільове залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства є економічно доцільним та ефективним альтернативним способом залучення, у першу чергу, для малих підприємств.

У другому розділі – «Методи та передумови залучення інвестицій промисловими підприємствами. Домінанти розвитку проектного бізнес-партнерства» – виконано ретроспективний аналіз стану та тенденцій інвестування промислових підприємств, визначено його перешкоди та оцінено фактори впливу, надано порівняльну характеристику передумов залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів, досліджено загальні тенденції розвитку і обґрунтовано доміанти проектного бізнес-партнерства.

Аналіз довів, що інвестиційний клімат Україні традиційно посідає одне з найнижчих рейтингів у світі: 168 місце у 2014 р, 162 у 2015 р. Поруч у рейтингу Соломонові острови, Демократична Республіка Конго (163). Загальноекономічні умови бізнесу, що за чотири роки дещо покращилися, є складними. Внаслідок цього капітальні інвестиції є нестабільним видом фінансування (рис. 2).

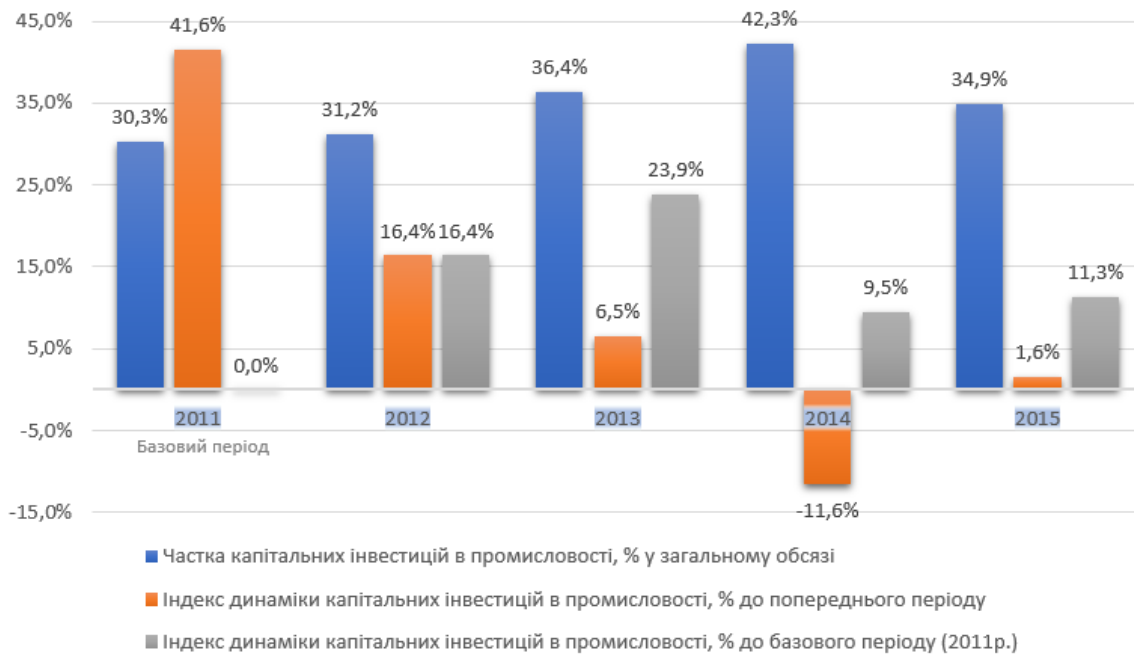


Рисунок 2 – Окремі показники капітальних інвестицій в промисловість за 2011-2015 рр., %

Виділено три кластери промислових підприємств (рис. 3). Визначено, що між доходами та витратами інвестиційної діяльності, навіть у лідерів кластерів, відсутня чітка залежність, проте існує *три тренди*: синхронного зростання з близькими темпами змін, синхронного падіння та тренд відриву. Причина цього – не величина витрат, а їх структура та вплив інших чинників.



Рисунок 3 – Динаміка витрат та доходів від інвестиційної діяльності промислових підприємств Одеської області за 2011-2015рр.: лідери кластерів

Інвестиційні проекти підприємств часто відповідають умовам грантового фінансування, проте їх не отримують: з 15 – жодне не підготувало замовлення на грант та не приймало участі у конкурсах проектів.

До перешкод інвестування промислових підприємств віднесено: економічні (відсутність фінансових механізмів та інструментів, реальних джерел фінансування та обмеження доступу до позикових джерел, недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, недостатність обігових коштів, обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію), *техніко-технологічні* (застарілість основних засобів базових підприємств галузі, залежність підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн), *організаційні* (відсутність моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу, недостатній контроль державою діяльності монополістів і посередників), *соціальні* (відтік кваліфікованого персоналу), *низький рівень інноваційної активності підприємств*, несистемність *нормативно-правової бази інвестування*.

Вітчизняні підприємства досі вимушені працювати на нерозвиненому ринку інвестицій, а промислові підприємства мають обмежений доступ до інвестицій і фінансово-кредитних ресурсів. *Сукупність джерел, представлених на вітчизняному ринку інвестиційних ресурсів, потенційно здатна забезпечити потреби промислових підприємств всіх розмірів*. Проте, жорсткі вимоги інвесторів до інвестиційних проектів, розбіжність спрямованості їх інтересів з інвестиційними цілями підприємств, співвідношення інвестиційних пропозиції і потреб *фактично не забезпечують інвестиційну діяльність промислових підприємств, зокрема, малих*. Має місце *недостатність зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів підприємств, нестабільність капітальних інвестицій*.

Інтереси інвесторів залишаються незмінними: інвестори, у тому числі венчурні, схильються до середньо- і короткострокових інвестиційних проектів в Україні, тому інвестиції спрямовуються у розвинені сфери економічної діяльності, а галузева структура венчурних інвестицій є деформованою: домінують реципієнти сфери комп'ютерної техніки і фінансових послуг. Структуру інвестицій утворює бажання потенційних інвесторів отримати швидкий дохід, що відрізняється від цілей залучення інвестицій підприємствами різних розмірів за тривалістю та швидкістю окупності інвестиційних проектів, яку більшість промислових підприємств не зможе забезпечити внаслідок галузевих особливостей.

Порівнянням особливостей залучення інвестицій великими та малими промисловими підприємствами доведено, що обмеження підприємств (їх проблеми і можливості) впливають на тривалість процесу прийняття ними управлінського рішення щодо залучення інвестицій – його часову актуальність.

Період часової актуальності вирішення питання щодо залучення інвестицій для конкретного проекту (СВре) або тривалість процесу прийняття управлінського рішення промисловим підприємством стосовно залучення інвестицій для інвестиційного проекту – це запланований інтервал часу, обмежений цілями підприємства і бюджетом проекту, що є економічною основою проектного бізнес-партнерства, в межах якого промислове підприємство-ініціатор бізнес-партнерства має економічно визначений сенс в його реалізації. Розраховується як інтервал часу з моменту готовності інвестиційного проекту до моменту, коли пошук стає стратегічно непотрібним або реалізація проекту стає економічно невигідною. Визначення *СВре* набуває вигляду:

$$CBpe = \sum_{a=1}^b Vpe_a + \sum_{e=1}^z Vno_e + \sum_{d=1}^e Vnp_d, \quad (1)$$

де $CBpe_a$, Vno_e , Vnp_d – відповідно, витрати часу на пошук та визначення реальних, потенційних та прогнозних партнерів, робочих днів.

Для малих промислових підприємств у процесі дослідження встановлені такі інтервали: $CBpe = 26-70$, $b = 6-11$, $z = 20-48$, $e = 2-11$ робочих днів. Діапазон обумовлюють типові фінансові, виробничі, маркетингові, організаційно-адміністративні обмеження (умови і можливості) підприємства-ініціатора бізнес-партнерства та його інвестиційного проекту (табл. 2).

Таблиця 2 – Часова актуальність управлінського рішення щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту бізнес-партнерства

Група обмежень підприємства (проблеми та можливості)	Витрати часу на пошук та визначення партнерів, днів						Діапазон часової актуальності, днів			
	прогнозних		потенційних		реальних		мінімум		максимум	
	малі	великі	малі	великі	малі	великі	малі	великі	малі	великі
1. Фінансові	4-11	4-11	20-50	20-180	1-10	1-30	25	25	61	221
2. Виробничі	5-10	5-30	20-40	20-180	1-20	1-20	26	26	70	230
3. Маркетингові	5-10	5-10	20-35	20-180	1-2	1-30	26	26	47	220
4. Організаційно-адміністративні	5-8	5-8	10-50	10-180	1-5	1-90	16	16	63	278
<i>Витрати часу: - середні</i>	<i>5-10</i>	<i>5-15</i>	<i>18-44</i>	<i>18-180</i>	<i>1-9</i>	<i>1-43</i>	<i>23</i>	<i>23</i>	<i>63</i>	<i>238</i>
<i>- із запасом часу 10%</i>	<i>6-11</i>	<i>6-17</i>	<i>20-48</i>	<i>20-198</i>	<i>2-11</i>	<i>2-47</i>	<i>26</i>	<i>26</i>	<i>70</i>	<i>262</i>

Можливі три види партнерства, які мають різні цілі та умови реалізації:
 а) партнерства для виробництва або випуску продукції на ринок, у рамках якого партнери, задіяні в різних етапах її розробки, об'єднують навички, технології та ресурси, привносячи нові рішення; б) секторні ініціативи, які об'єднують декількох лідерів промисловості задля підвищення стандартів і покращення інноваційних практик у галузі й подолання загальних проблем; в) партнерство широких кіл зацікавлених сторін, коли уряд, приватний сектор і організації громадянського суспільства об'єднують ресурси та зусилля для вирішення складних завдань. Вони можуть комбінуватися між собою.

Різновидом комбінованого виду партнерства є краудінвестинг (краудфандінгове фінансування), який для великих підприємств незастосовний, оскільки: спрямований на нові проекти без інвестування або з частковим інвестуванням їх розробником; передбачає повну відкритість інформації про методи реалізації проекту, що суперечить нормам про внутрішні процеси, а відкриття комерційної таємниці робить їх вразливими для конкурентів.

Домінантами проектного бізнес-партнерства промислових підприємств можна вважати: державно-приватне бізнес-партнерство, бізнес-партнерство з бізнес-сектором (приватне), освітньо-науковою сферою, грантове фінансування. Грантова чи безповоротна фінансова допомога від міжнародних організацій – це найкраща альтернатива банківським кредитам і будь-якого

іншого виду фінансування підприємства, оскільки його не треба повертати. Враховуючи спрямованість, обсяги та механізм, міжнародне бізнес-партнерство, зокрема грантове фінансування, можна вважати однією з домінант проектного бізнес-партнерства малих промислових підприємств. Для великих підприємств гранти доступні лише в напрямку виконання соціальних проектів.

Відтак, *робоча гіпотеза дисертації* має вагомі аргументи на підтримку.

У третьому розділі – «Управлінські інструменти залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства» – запропоновано та обґрунтовано концептуальну модель та складові проектного бізнес-партнерства; розроблено рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами та методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства.

Обґрунтування та вдосконалення управлінських інструментів залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства виконане *в трьох напрямках* – складові проектного бізнес-партнерства, застосування його економічних та організаційних інструментів у процесі залучення інвестицій, оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Концептуальна модель проектного бізнес-партнерства, яку подано у двох варіантах: узагальнено та докладно, систематизує знання щодо: а) послідовності її реалізації; б) послідовності дій при виникненні проблем; в) застосовності інструментарію; г) основних принципів бізнес-партнерства, до яких віднесено принципи неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти.

Узагальнена концептуальна модель проектного бізнес-партнерства складається з двох видів елементів та зв'язків (двосторонні та односторонні). Основні елементи – простір промислового підприємства, простір партнерів, загальний аспект взаємодії (сукупність всіх результатів, організаційно-економічний механізм взаємодії, проектне бізнес-партнерство. Додаткові елементи: цілі, можливості та проблеми (обмеження) простору промислового підприємства; інтереси простору партнерів підприємства. Модель комплексно охоплює: а) промислові підприємства; б) тематично-цільові проекти; в) проекти, які можна реалізувати тільки за умов проектного бізнес-партнерства.

Докладна концептуальна модель проектного бізнес-партнерства (рис. 4) *містить*: а) опис трьох видів складових: перший – елементи, які освітлюють наявність складових, їх властивості та суть; другий – зв'язки, що висвітлюють існуючі комунікації елементів; третій – логіка комплексного висвітлення елементів і їх зв'язків, що обґрунтовує доцільність підходу. Модель розкриває три типи зв'язків (лінії та стрілки, рис.4): тип 1 відображує пряму послідовність переходу, тобто алгоритм побудови проектного бізнес-партнерства; тип 2 – зворотній зв'язок досягнення мети; тип 3 – зв'язок складових з інструментарієм та вибір інструментарію відповідно до складової. Зв'язки (комунікації) – представлені трьома видами взаємодії між складовими елементами моделі.

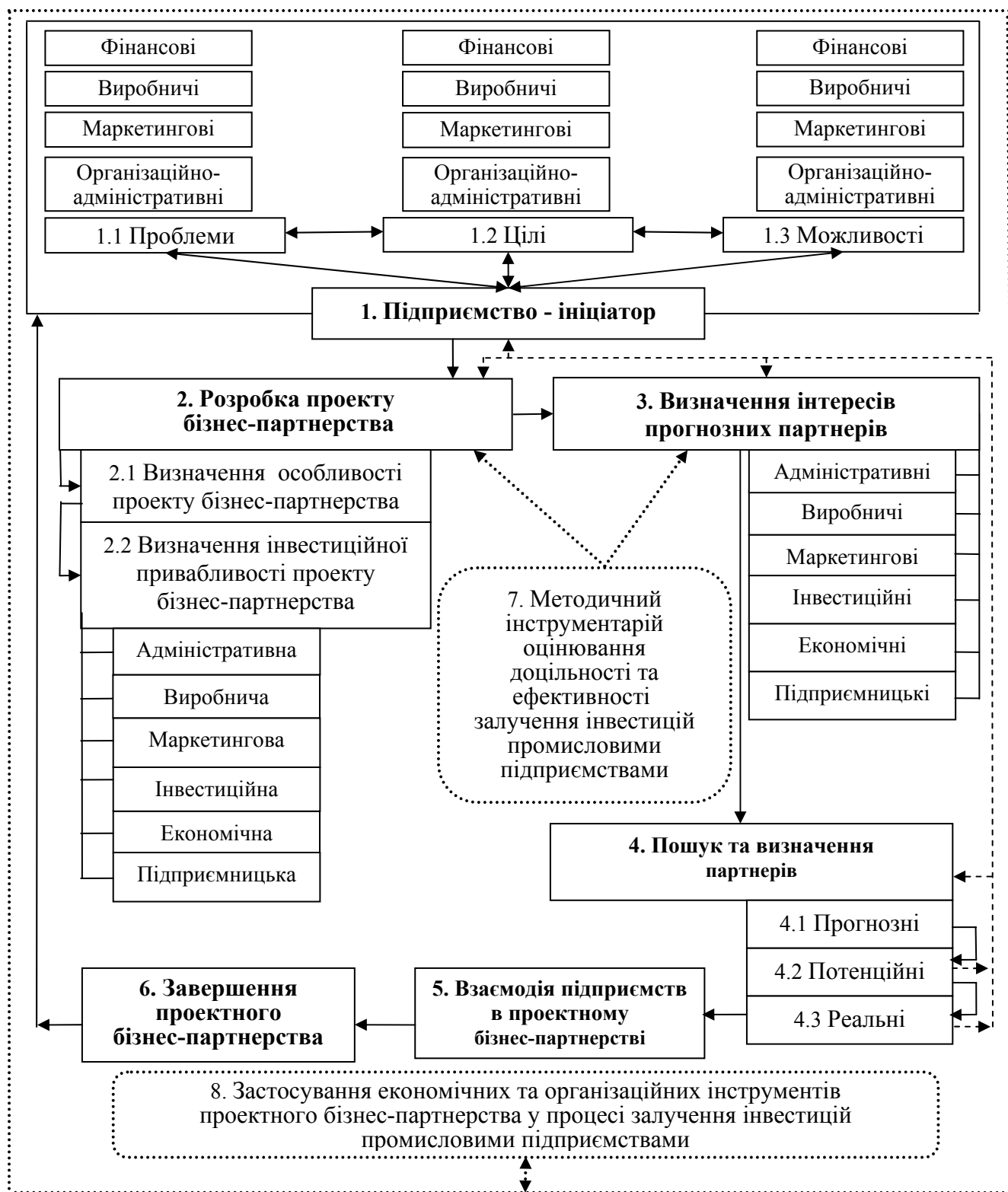


Рисунок 4 – Проектне бізнес-партнерство: докладна концептуальна модель

Модель демонструє, що визначення інтересів прогностичних партнерів схоже з визначенням інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства за їх видами (адміністративні, виробничі, маркетингові, економічні, інвестиційні, підприємницькі). Дана відповідність є обґрунтуванням рішень потенційних партнерів щодо інвестування та сфер їх взаємодії.

Визначені основні *економічні та організаційні інструменти залучення інвестицій промисловими підприємствами*, застосовні для: 1) визначення цілей, ресурсів та обмежень підприємства; 2) розробки проекту бізнес-партнерства; 3) визначення інтересів прогностичних партнерів; 4) пошуку та вибору партнерів; 5) взаємодії та завершення проектного бізнес-партнерства. *Організаційні інструменти зведені у чотири групи*: нормативно-правового забезпечення, інформаційного забезпечення, взаємодії та виконання, забезпечення управління та контролю виконання. Запропоновано *шість груп економічних інструментів*: напрямів цілей; ресурсів та обмежень підприємства; напрямів, цілей, інтересів бізнес-партнерів; розробки проекту бізнес-партнерства; пошуку та вибору партнерів; взаємодії в проектному бізнес-партнерстві, його завершення.

Кожна з груп має підгрупи, визначені якісними характеристиками бізнес-партнерства: сутністю, формою та призначенням інструменту. Зокрема, організаційні інструменти взаємодії та виконання охоплюють організаційну структуру, посадові інструкції, розподіл відповідальності (відповідальні особи), засоби комунікацій, послуги сторонніх організацій. А групи економічних інструментів з пошуку та визначення партнерів містить три види інструментів пошуку та відбору, згрупованих за статусу виду партнерів – прогностичні, потенційні та реальні. Розроблені рекомендації із застосування управлінських інструментів промисловими підприємствами у процесі залучення інвестицій стосовно форм проектного бізнес-партнерства.

Принципами оцінювання залучення інвестицій промисловими підприємствами визначені: послідовність, етапність, універсальність, які забезпечують якість економічного обґрунтування доцільності та ефективності способу залучення інвестицій: а) без впливу характеристик проекту; б) з врахуванням впливу характеристик проекту, його економічного ефекту; в) з врахуванням інтегральної доцільності та ефективності способу залучення інвестицій та економічної ефективності проекту.

Використання *методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами (рис.5)* містить чотири основні блоки: 1) визначення проекту для залучення інвестицій з метою його реалізації; 2) оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій в аспекті способу залучення інвестицій; 3) оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій в аспекті економічної ефективності інвестиційного проекту; 4) інтегральний висновок з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій.

Рекомендовані показники оцінки доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами систематизовані за способом залучення інвестицій та за критерієм економічної ефективності інвестиційного проекту. Їх сукупність здатна комплексно оцінити: 1) інвестиційний проект, покладений в основу проектного бізнес-партнерства; 2) власне проектне бізнес-партнерство, ініційоване підприємством.

Управлінське рішення щодо залучення інвестицій може мати *два різні результати*: а) залучення інвестицій та б) відмова від проекту і початок розробки нового проекту (або удосконалення першого).



Рисунок 5 – Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами

Апробація розробленого методичного інструментарію з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами на промислових підприємствах продемонструвала його результативність (табл. 4) та дозволила стверджувати, що він є: а) адаптованим до малих промислових підприємств, проекти яких мають тематичну та моноцільову спрямованість; б) універсальним, оскільки запропонована система показників оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства дозволяє виконувати економічне оцінювання різних варіантів залучення інвестицій.

Таблиця 3 – Результати оцінювання доцільності і ефективності проектного бізнес-партнерства за способом залучення інвестицій та за економічною ефективністю інвестиційного проекту (фрагмент, на прикладі ПП «Апус»)

Показник	Варіанти реалізації проекту				Різниця відповідно гіршого варіанту, який дорівнює 0,%			
	А. Самостійна з використанням коштів		Б. Проектне бізнес-партнерство					
	A1	A2	Б1	Б2	A1	A2	Б1	Б2
	власних	кредитних	власних	кредитних				
1. Вартість залучення інвестицій, тис. грн.	1180,00	1260,00	590,00	630,00	6,34	0	53,17	50,00
2. Річний економічний ефект від реалізації проекту, тис. грн.	359,00	359,00	229,00	229,00	56,77	56,77	0	0
3. Рентабельність, %.	30,42	28,49	38,90	36,43	6,77	0	36,54	28,87
4. Строк окупності, рік.	2,79	5,0	2,28	3,5	44,20	0	54,40	30,00

Апробація методичного інструментарію з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій на 3-х промислових підприємствах (ТОВ «АГРО КС», ТОВ «Бізнес проджект», ПП «Апус») довела його реальний характер, а проведене дослідження підтвердило робочу гіпотезу дисертації.

ВИСНОВКИ

В дисертації наведено *теоретичне узагальнення і нове вирішення наукового завдання*, яке полягає у розробленні теоретико-методичного підґрунтя цільового залучення промисловими підприємствами інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства та рекомендацій щодо його економічного оцінювання.

Всі задачі розв'язано, сформульовано такі висновки і рекомендації:

1. Дослідження теоретичного базису залучення інвестицій промисловими підприємствами дозволило узагальнити його поняття, визначити й обґрунтувати *проектне бізнес-партнерство як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для підприємств*, що визначає проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів та обґрунтовує його як найбільш привабливий спосіб залучення інвестицій для малих підприємств.

2. Досліджено особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Їх враховано у розробленій *класифікації чинників впливу на*

процес залучення інвестицій промисловими підприємствами за їх потенційними джерелами, що систематизує чинники впливу за групами ознак в залежності від впливу розміру підприємства та особливостей інвестиційних проектів, запропонованих в якості економічної основи бізнес-партнерства. Така класифікація спрощує визначення чинників, властивих залученню інвестицій малими промисловими підприємствами, та доводить, що спільна діяльність як спосіб залучення інвестицій має більше можливостей проти власних коштів та кредитних ресурсів.

3. Встановлені *тенденції та перешкоди інвестування та проектного бізнес-партнерства, їх нормативно-правового забезпечення. Порівняльну характеристику залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами* доповнено типологією цілей малого промислового підприємства, обґрунтуванням тенденцій, домінантних цілей та доцільності застосування механізму проектного бізнес-партнерства до залучення інвестицій. Розширено характеристику джерел інвестування за рахунок публічно-приватного партнерства та грантового фінансування.

4. Розроблено та обґрунтовано *концептуальну модель залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства*, яка комплексно враховує логіку зміни кола бізнес-партнерів, динамічність та складові бізнес-партнерства, а також проблемно-ресурсно-цільові характеристики підприємства, що його ініціює, та його бізнес-партнера. Це в подальшому дозволяє знизити вартість ресурсного забезпечення і підвищити прибутковість інвестицій.

5. Розроблений *методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства* адаптований до малих підприємств, містить *рекомендації* щодо комплексної оцінки залучення інвестицій, передбачаючи оцінку інвестиційного проекту, що пропонується для бізнес-партнерства, і проектного бізнес-партнерства, ініційованого промисловим підприємством.

6. Розроблено *рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами*, які враховують переважну моноцільову спрямованість проектів та можливості їх реалізації шляхом бізнес-партнерства.

Обґрунтований теоретичний базис і розроблені на його основі методичні положення і рекомендації удосконалюють процес управління інвестиційною діяльністю підприємства, підвищують його результативність та ефективність.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

Монографії

1. Щербакова І.Б. Залучення інвестицій та проектно бізнес-партнерство промислових підприємств: [моногр.] / І.Б. Щербакова, С.В. Філіппова. – Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2016. – 260 с. (11,2 д.а., особистий внесок

здобувача: розроблено теоретико-методичний базис та управлінські інструменти залучення промисловим підприємством інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства – 8,0 д.а.).

Статті у наукових фахових виданнях України

2. Щербакова І.Б. Адаптивність теоретичних засад в визначенні поняття інвестиції до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова // Економіка. Менеджмент. Бізнес: Зб. наук. пр. – Київ, 2014. – Вип. 3 – С.89-95. (0,41 д.а.).

3. Щербакова І.Б. Теоретичний базис залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова, Н.М. Дащенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць. – Львів, 2014. – Вип. 6, (110). – С. 259-265. (0,4 д.а., особистий внесок здобувача: узагальнення категорійно-понятійного апарату залучення інвестицій підприємствами – 0,2 д.а.).

4. Щербакова І.Б. Рекомендації до побудови докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова // Економіка. Менеджмент. Бізнес: Зб. наук. пр. – Київ, 2014. – Вип. 4 – С.89-98. (0,43 д.а.).

5. Щербакова І.Б. Проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб залучення інвестицій для малих промислових підприємств / О.В. Кірев, І.Б. Щербакова // Економічні інновації: зб. наук. пр. – Одеса, 2015. – Вип. 60, Т. III. – С. 315-324 (0,36 д.а., особистий внесок здобувача: характеристика варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами відносно проектного бізнес-партнерства – 0,18 д.а.). **Видання індексується і реферується в зарубіжній базі даних Google Scholar (США).**

6. Щербакова І.Б. Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами / І.Б. Щербакова // Бізнес Інформ. – 2016. – №1. – С. 101-105. (0,44 д.а.). **Видання індексується та реферується в зарубіжних базах даних: РИНЦ (Росія); Ulrich's Periodicals Directory (США); Research Papers in Economics (США); Directory of Open Access Journals Database (Швеція); Scientific Indexing Services (США); Advanced Science Index (Німеччина); Google Scholar (США); Index Copernicus (Польща).**

7. Щербакова І.Б. Адаптивність теоретичних засад у визначенні понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний проект» до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова // Бізнес Інформ. – 2016. – №2. – С. 108-113. (0,46 д.а.). **Видання індексується та реферується в зарубіжних базах даних: РИНЦ (Росія); Ulrich's Periodicals Directory (США); Research Papers in Economics (США); Directory of Open Access Journals Database (Швеція); Scientific Indexing Services (США); Advanced Science Index (Німеччина); Google Scholar (США); Index Copernicus (Польща).**

2. Опубліковані праці, які додатково відображають результати дисертації **Матеріали наукових конференцій**

8. Щербакова І.Б. Методичний інструментарій оцінювання залучення інвестицій малими промисловим підприємством: Матеріали X Всеукр. наук.-практ.

конф. [«Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України»], (Україна, м. Одеса, 16-20 травня 2016 р.) / І.Б. Щербакова. – Одеса: ОНПУ, 2016. – С. 116-119. (0,2 д.а.).

9. Щербакова І.Б. Застосування та інструменти проектного бізнес-партнерства промислових підприємств в умовах мінливого середовища: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. [«Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика»], (Україна, м. Кіровоград, 17 квітня 2015 р.) / І.Б. Щербакова. – Кіровоград: Ексклюзив-Систем, 2015. – С. 90-91 (0,16 д.а.).

10. Щербакова І.Б. Класифікація чинників, що впливають на процес залучення інвестицій залежно від розміру промислового підприємства: Матеріали ІХ Всеукр. наук.-практ. конф. [«Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України»], (Україна, м. Одеса, 19-22 травня 2015 р.) / І.Б. Щербакова, – Одеса: ОНПУ, 2015. – С. 101-104 (0,2 д.а.).

11. Щербакова І.Б. Економічні і організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами: Матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. [«Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті»], (Україна, м. Одеса, 16-18 грудня 2015 р.) / І.Б. Щербакова, – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ; ОНПУ, 2015. – С.105-108. (0,2 д.а.).

12. Щербакова І.Б. Залучення інвестицій промисловими підприємствами: категорійно-понятійний апарат: Матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. [«Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті»], (Україна, м. Одеса, 10-12 грудня 2014 р.) / І.Б. Щербакова. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ; ОНПУ, 2014. – С.49-51. (0,2 д.а.).

13. Щербакова І.Б. Порівняльна характеристика моделей залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Економіка сьогодні: актуальні питання та інноваційні аспекти»], (Україна, м. Київ, 26-27 квітня 2013 р.) / І.Б. Щербакова. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2013. – Т. 3, (3). – С. 114-116. (0,2 д.а.).

14. Щербакова І.Б. Економічна сутність і форми стратегії інтеграції підприємств : Матеріали міжнар. українсько-японської конф. з питань науково-промислового співробітництва (Україна, м. Одеса, 24-25 жовтня 2013р.) / Р.Ю. Малік, І.Б. Щербакова. – Одеса: ОНПУ, 2013. – Т.2. – С.107-110. (0,2 д.а., особистий внесок здобувача: характеристика видів інтегративних процесів відносно підприємств – 0,1 д.а.).

АНОТАЦІЯ

Щербакова Ірина Борисівна. Залучення інвестицій промисловим підприємством на засадах проектного бізнес-партнерства. – Рукопис.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Одеський національний політехнічний університет, Одеса, 2017.

Досліджено теоретичний базис залучення інвестицій промисловими підприємствами як різноаспектного динамічного процесу та узагальнено його

поняття. Визначено та обґрунтовано проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств. Досліджено особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифіковано чинники, що впливають на процес залучення. Проаналізовано сучасний стан, тенденції та перешкоди інвестування промислових підприємств, проектного бізнес-партнерства та їх нормативно-правового забезпечення. Висвітлено особливості залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами, оцінено вплив чинників на процес залучення. Обґрунтовано загальні тенденції розвитку і домінуючі цілі проектного бізнес-партнерства.

Розроблено та обґрунтовано концептуальну модель залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, визначено його складові. Розроблено рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Розроблено методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, який адаптовано для малих підприємств.

Ключові слова: промислові підприємства, малі підприємства, проектне бізнес-партнерство, залучення інвестицій, інвестиційний проект, організаційні та економічні інструменти, концептуальна модель, методичний інструментарій, економічне оцінювання.

АННОТАЦИЯ

Щербакова Ирина Борисовна. Привлечение инвестиций промышленным предприятием на основе проектного бизнес-партнерства. – Рукопись.

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Одесский национальный политехнический университет, Одесса, 2017.

В диссертации исследован теоретический базис привлечения инвестиций промышленными предприятиями как разноаспектного динамического процесса. Обосновано проектное бизнес-партнерство как экономически целесообразный способ целевого привлечения инвестиций для промышленных предприятий различных размеров и наиболее привлекательный способ привлечения инвестиций для малых предприятий. Дано его определение как временного объединения предприятий и других партнеров для реализации совместного инвестиционного проекта, направленное на практические действия с учетом факторов внешней среды и потенциала партнеров проекта, которые обеспечивают гарантированное, надежное и своевременное поступление инвестиций, необходимых для реализации этого проекта. Принципами проектного бизнес-партнерства обоснованы принципы непрерывности, урегулированности, соответствия, сбалансированности, полноты, оптимальности; своевременности, безопасности.

Исследованы особенности привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями и классифицированы факторы, влияющие на процесс привлечения. Классификация построена относительно потенциальных источников инвестирования (кредитные ресурсы, собственные средства, совместная деятельность). При этом она систематизирует факторы влияния по группам признаков, которые: а) определены размером предприятий и их инвестиционных проектов (величина проекта, срок реализации, сложность, риск, источники инвестирования) и б) не зависят от размера предприятия (благоприятность среды, направленность инвестиций, условия получения, инвестиционная цель инвесторов).

Проанализировано современное состояние, тенденции и препятствия инвестирования промышленных предприятий, проектного бизнес-партнерства, их нормативно-правового обеспечения. Предоставлена сравнительная характеристика моделей привлечения инвестиций малыми и крупными промышленными предприятиями, оценено влияние факторов на процесс привлечения. Обоснованы общие тенденции развития и доминантные цели проектного бизнес-партнерства. Доминантами проектного бизнес-партнерства промышленных предприятий обосновано: государственно-частное бизнес-партнерство, частное бизнес-партнерство с бизнес-сектором, бизнес-партнерство с образовательно-научной сферой и грантовое финансирование.

Разработаны и научно обоснованы концептуальную модель привлечения инвестиций промышленными предприятиями на основе проектного бизнес-партнерства, определены его составляющие. Концептуальная модель комплексно учитывает логику изменения круга бизнес-партнеров (прогнозные, потенциальные, реальные), динамичность бизнес-партнерства, проблемно-ресурсно-целевые характеристики предприятия, которое его инициирует, и его бизнес-партнера.

Концептуальная модель проектного бизнес-партнерства представлена в двух вариантах: обобщено и подробно. Это позволило обосновать, что при высокой стоимости кредитных ресурсов и высоких бизнес-рисках проектное бизнес-партнерство является экономически выгодным способом привлечения инвестиций промышленными предприятиями, в первую очередь для малых предприятий.

Определены три вида партнерства, которые имеют разные цели и условия реализации: а) партнерство для производства или выпуска продукции на рынок, в рамках которого партнеры задействованы на различных этапах ее разработки, объединяют свои навыки, технологии и ресурсы, принося новые решения; б) секторные инициативы, которые объединяют нескольких лидеров промышленности для повышения стандартов и улучшения инновационных практик в области и преодоления общих проблем; в) партнерство широких кругов заинтересованных сторон, когда правительство, частный сектор и организации гражданского общества объединяют ресурсы и усилия для решения сложных задач. Они могут комбинироваться между собой. Разновидностью комбинированного вида партнерства обоснован краудинвестинг (краудфандинговое финансирование), который для крупных предприятий неприменим, поскольку: направлен на новые проекты без инвестирования или с частичным инвестированием их разработчиком; предусматривает полную открытость информации о методах реализации проекта, создает угрозы коммерческой тайне.

Разработан методический инструментарий оценки целесообразности и эффективности привлечения инвестиций промышленными предприятиями путем проектного бизнес-партнерства, который адаптирован для малых предприятий. Он использует предложенную систему показателей оценки проектного бизнес-партнерства и его инвестиционного проекта. Предложен алгоритм использования методического инструментария оценки. Он состоит из четырех основных этапов: 1) определение проекта для привлечения инвестиций с целью его реализации; 2) оценка целесообразности и эффективности привлечения инвестиций в аспекте способа привлечения инвестиций; 3) оценка целесообразности и эффективности привлечения инвестиций в аспекте экономической эффективности инвестиционного проекта; 4) интегральный вывод о целесообразности и эффективности привлечения инвестиций. Разработаны рекомендации по применению экономических и организационных инструментов проектного бизнес-партнерства в процессе привлечения инвестиций малыми промышленными предприятиями. Рекомендации учитывают моноцелевую направленность проектов и возможности их реализации путем бизнес-партнерства.

Ключевые слова: промышленные предприятия, малые предприятия, проектное бизнес-партнерство, привлечение инвестиций, инвестиционный проект, организационные и экономические инструменты, концептуальная модель, методический инструментарий, экономическая оценка.

SUMMARY

Shcherbakova Irina Borisivna. Attracting investment industrial enterprise on the basis of project business partnership. – Manuscript.

The thesis for a scientific degree of candidate of Economic Sciences on the speciality 08.00.04 – Economics and Management of Enterprises (According to the Types of Economic Activities). – Odessa National Polytechnic University, Odessa, 2017.

The theoretical basis for attracting investment industry as different aspects allowed a dynamic process and summarized his concept. Defined and justified project business partnership as an alternative way to attract investment target for the industry. The features to attract investments in small industry and classified factors influencing the process of engagement. The current state, trends and obstacles investment industry, project business partnership and their legal support. Courtesy comparative characteristics of models to attract investments by small and large industrial enterprises, evaluated the impact of factors on the process of engagement. Grounded general trends and dominant purpose of the project business partnership.

Developed and scientifically grounded conceptual model of attracting investment industry based on project business partnerships, defined by its constituents. The methodical evaluation instruments feasibility and effectiveness of attracting investment industry by project business partnership that has been adapted for small businesses. Recommendations for the use of economic and organizational instruments design business partnership in attracting investment in small industries.

Keywords: industry, small enterprises, project business partnership, attracting investment, investment project, organizational and economic tools, conceptual model, methodical tools, economic evaluation.