

**ПРОЕКТНЕ БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ
СПОСІБ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ МАЛИХ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Кірев О.В., Щербакова І.Б.

В статті розглядаються способи залучення інвестицій вітчизняними підприємствами та аналізується проектне бізнес-партнерство в якості альтернативного способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами

Постановка проблеми. Стан інвестування промисловості України сьогодні можна визначити як вкрай незадовільний, причинами чого є переважання споживчого кредитування над інвестиційним, недосконале інституційне забезпечення, процес деіндустріалізації економіки. За таких умов перед малими промисловими підприємствами постає питання вироблення виваженої політики та пошук кращих способів залучення інвестицій, адекватної особливостям та реаліям стану української промисловості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Особливу увагу в напрямку досліджень спільного інвестування привертають роботи [1-7], де розглянуті пріоритети, форми та шляхи інвестування промислових підприємств. Проте не всі висвітлені шляхи та форми спільного інвестування є застосовними малими промисловими підприємствами, що потребує додаткового дослідження

Формування цілей статті. Метою дослідження є освітлення варіантів форм співпраці підприємств та інвесторів для визначення можливостей застосування проектного бізнес-партнерства в якості альтернативного способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами для сучасних умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування вибору оптимальної форми співпраці між малими промисловими підприємствами та інвесторів розглянуто на відповідність варіантів залучення інвестицій цілям підприємства та зацікавленість інвестиційних установ в досягненні підприємством цих цілей. Варіанти цілей

підприємства, які сформульовані залежно від бажаних результатів партнерських відносин з інвесторами, представлені в табл.1 [5].

Таблиця 1

Цілі підприємства як класифікатор чинників вибору партнерських відносин (джерело: удосконалено на підставі [5])

Цілі	Характеристика цілей малого промислового підприємства
1. Фінансові	1.1 Залучення необхідного об'єму інвестицій;
	1.2 Зменшення витрат;
	1.3 Зменшення витрат на обслуговування залучених інвестицій;
	1.4 Покращення показників платоспроможності;
	1.5 Покращення інших фінансових показників;
2. Маркетингові	2.1 Швидший і оптимальніший пошук сприятливих умов співпраці та можливість вчасної зміни умов договорів;
	2.2 Можливості гнучких та швидких рішень контрагентів у форс-мажорних обставинах;
	2.3 Стабільний збут готової продукції та збільшення обсягів реалізації, збільшення долі ринку, пошук нових сегментів ринку;
	2.4 Зростання участі у виставках, форумах, зустрічах, що сприяють поширенню інформації про підприємства та отриманні необхідної інформації для розвитку підприємств;
	2.5 Краща обізнаність про ринок та умови діяльності на ньому;
	2.6 Швидше налагодження співпраці між підприємствами однієї галузі та суб'єктами господарювання різних галузей;
	2.7 Створення бази надійних контрагентів;
3. Виробничі	3.1 Інноваційний розвиток підприємства;
	3.2 Автоматизація процесів та тісніша співпраця підрозділів;
	3.3 Реінжиніринг;
	3.4 Підвищення якості продукції;
	3.5 Оптимізація асортименту продукції;
	3.6 Випередження конкурентів (якість-ціна);
4. Кад-рові	4.1 Підвищення кваліфікації персоналу ;
	4.2 Проведення ефективної кадрової політики
5. Адміні-стративні	5.1 Адаптація оргструктури до умов господарювання;
	5.2 Адаптація управлінського апарату до умов господарювання;
	5.3 Адаптація юридично-майнової форми підприємства до сучасних умов господарювання;
	5.4 Збереження самостійності.

Досліджуючи питання оптимальності форм взаємовідносин підприємств і інвесторів, звернемо увагу на інституційних інвесторів і інститути спільного інвестування (ICI). У варіанті залучення інвестицій малими промисловими підприємствами в інвестиційному фонді, на

відміну від ІСІ, відсутній посередник, що може позитивно відбитися на його вартості. Інвестиційні фонди мають ресурс повністю задовольнити потреби малого промислового підприємств, проте вони лише тоді зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, якщо їх досягнення буде сприяти збільшенню потреби в інвестиціях. Тому малими промисловим підприємствам потрібен альтернативний спосіб залучення інвестицій, в якому майбутній інвестор зацікавлений в всебічному розвитку підприємства.

Інститути спільного інвестування (ІСІ) – це інвестиційні фонди, спрямовані на акумулювання коштів інвесторів для отримання інвесторами прибутку за рахунок їх подальшого вкладання в цінні папери, корпоративні права і нерухомість. Саме це – отримання прибутку від вкладень, визначає незацікавленість ІСІ в багатьох цілях підприємства. ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом, що також характеризує неспрямованість інтересів ІСІ на проблеми підприємств.

За формою організації ІСІ можна розподілити на пайові інвестиційні фонди (ПІФ) та корпоративні інвестиційні фонди (КІФ):

– ПІФ – це активи інвесторів на правах спільної часткової власності, що перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і не враховуються у результатах її господарської діяльності. Потрібно зазначити, що одна КУА може одночасно провадити управління активами кількох ІСІ, а наявність додаткових структур впливає на подорожчання цього способу залучення інвестицій, що треба враховувати при виборі оптимальної форми співпраці;

– КІФ – це юридичні особи у формі відкритого акціонерного товариства і що діють виключно межах спільного інвестування. *Вони побічно зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, якщо їх досягнення буде сприяти збільшенню потреби в інвестиціях та забезпечать зберігання інвестицій..*

Ще одним видом ІСІ є венчурні інвестиційні фонди, які за країнським законодавством недиверсифікованими ІСІ закритого типу, які здійснюють виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних та фізичних осіб [4]. Структура активів таких фондів не обмежується. Активами даного фонду також управляє КУА. Більшість малих промислових підприємств не є акціонерними товариствами і операторами цінних паперів, тому функція ІСІ по операціям с цінними паперами не актуальна в сфері їх потенціальної взаємодії.

Виходячи з сутності та структури інвестиційних фондів, зокрема інститутів спільного інвестування, необхідно визначити та узагальнити основні переваги та недоліки функціонування таких фондів [6-7]:

– перевагами ІСІ є: проведення диверсифікації відповідно до об'єкта інвестування, що зменшує ризики даної діяльності; можливість отримання більшого доходу є вищою порівняно із вкладанням капіталу, наприклад, під відсотки на банківський депозит; переважна необмеженість моменту вилучення коштів з ІСІ; пільгова система оподаткування ІСІ;

– недоліками ІСІ є: відсутність законодавчо закріплених вимог до рейтингових агенцій; відсутність єдиної методологічної бази аналізу результатів діяльності ІСІ; недостатність ліквідних активів на національному ринку; дефіцит надійних фінансових інструментів; переважна закритість та непрозорість звітної інформації про діяльність ІСІ; наявність законодавчих обмежень складу активів ІСІ; досить високий рівень витрат учасників ІСІ.

Наявність посередника спрощує процедуру залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, але це впливає на збільшення витрат, пов'язаних з залученням та використанням інвестицій. ІСІ лише тоді зацінені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях кавлені в цілях дприємства, коли їх досягнення збільшує потреби в інвестиціях.

Аналогічно були проаналізовані такі способи фінансування малих промислових підприємств як: банківський кредит, емісія цінних паперів, лізинг, кластерні утворення, публічно-приватне партнерство (ППП), форми ділового співробітництва на договірній основі (контрактні міжфірмові відносини, участь у капіталі шляхом створення холдингу, картелі, тресту, синдикату, консорціуму, концерну, фінансово-промислової групи (ФПГ), підприємницьких мереж), тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва.

Останній серед перелічених способів виділено особо, оскільки його застосовують для реалізації спільного підприємницького проекту, об'єднання і використання порівняльних переваг підприємств, що вступають у співробітництво. Тимчасові об'єднання, на відміну від підприємницьких мереж, більш конкретні у визначенні цілей спільної діяльності, яка набуває стратегічного характеру. Економічний ефект від спільних дій пов'язаний не просто з економією на витратах, а з таким об'єднанням їх витрат, яке обумовлює інноваційні результати: створення технологічних новинок на рівні стандартів; вихід на нові ринки; запровадження сучасних методів і форм організації праці тощо [6; 7].

Недоліком цих об'єднань як способу залучення інвестицій, може бути обмеженість учасників в вільних коштах.

Проектне бізнес-партнерство (ПБП)– це тимчасове об'єднання промислових підприємств 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. ПБП характеризується більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності, яка набуває характеру широкої зацікавленості партнерів в цілях один одного, а його учасники повністю зберігають свою самостійність.

На підставі цілей підприємства як класифікатору чинників вибору партнерських відносин (*див.табл.1*), складено загальну характеристику варіантам залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (табл.2), яка характеризує заінтересованість варіанта залучення інвестицій в досягненні підприємством відповідної цілі.

Характеристика підтвердила вірність і важливість подвійного підходу, який полягає в узагальнюючому аспекті і розкриває різноманіття можливостей практичного використання. Як бачимо з табл.3, в цих варіантах превалює непряма зацікавленість в цілях, що характеризує їх потенціал і непряму практичну спрямованість. І зовсім другу картину спостерігаємо, коли на відповідність цілям підприємства аналізуємо проектне бізнес-партнерство, яке визначено як альтернативний спосіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Від найближчого варіанту «тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва» покращення в прямій зацікавленості цілям склало 10 і на 10 зменшилось непряма зацікавленість в цілях. Пряма зацікавленість проектного бізнес-партнерства як альтернативного варіанту залучення інвестицій для малих промислових підприємств їх цілям проявилась як безпосередня зацікавленість партнері, яка проявляється:

– в цілі 1.1: в забезпеченні необхідного об'єму інвестицій для реалізації спільно проекту;

– в цілі 1.2: в зменшенні витрат, що позитивно впливає на окупність та збільшення рентабельності проекту, зменшує фінансове навантаження на учасників в залученні інвестицій, запуску та експлуатації проекту;

– в цілі 1.3: в зменшенні цього виду витрат, тому що збільшення лягає на партнерів як додаткові статті витрат;

Таблиця 2

Характеристика варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (джерело: авторська розробка)

Способи залучення інвестицій	Цілі малих промислових підприємств (з табл.1)																							
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	4.1	4.2	5.1	5.2	5.3	5.4
Інвестиційні фонди	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Інститути спільного інвестування	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Банківський кредит	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Лізинг	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	+	+	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Кластені об'єднання	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Публічно – приватне партнерство	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Холдинг, картель, трест, синдикат	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Консорціум	+	+	+	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+
Концерн	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Фінансово-промислові групи	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
Тимчасові форми міжкорпоративно-го співробітництва	+	+	+	+	*	+	+	*	*	*	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+
Проектне бізнес-партнерство	+	+	+	+	+	+	+	*	*	*	+	+	+	+	+	*	*	*	+	+	+	+	+	+
«+» – пряма зацікавленість; «-» – незацікавленість; «*» – непряма зацікавленість																								

Таблиця 3

Відповідність варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами до цілей малого промислового підприємства
(джерело: авторська розробка)

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

– в цілі 1.4: покращення показників платоспроможності сприяє скорішій сплаті зобов'язань по залученим коштам, прискоренню окупності проекту, є підставою для додаткового залучення інвестиційних коштів;

– в цілі 1.5 Покращення інших фінансових показників свідчить про позитивний вплив спільного проекту на фінансово-економічну діяльність партнерів, може забезпечити запуск наступних проектів, свідчить про фінансову надійність партнера;

– в цілі 2.1: без взаємної угоди не можливо запустити спільний проект, швидкість і вчасність досягається за рахунок особливостей малих промислових підприємств (вони більш рухливі, витрачають менше часу від прийняття до втілення управлінського рішення);

- в цілі 2.2: це безпосереднє впливає на життя спроможність спільного проекту, швидкість і гнучкість досягається за рахунок особливостей малих промислових підприємств;
- в цілі 2.6: партнери є прямими вигодо одержувачами на всіх етапах інвестиційного проекту;
- в цілі 2.7: всі збитки як слідство праці з ненадійними партнерами впливають на фінансові результати діяльності підприємств-партнерів;
- в цілі 3.1: безперспективно співпрацювати в аспекті інвестиційних проектів з партнерами які не розвиваються;
- в цілі 3.2: це зменшує собівартість продукції, тривалість виробничого процесу, покращує виробничі та фінансові показники об'єднання;
- в цілі 3.3: безперспективно співпрацювати в аспекті інвестиційних проектів з партнерами на різних ланках інженерного розвитку;
- в цілі 4.1: невідповідність кваліфікацій персоналу партнерів може негативно вплинути на результати проекту;
- в цілі 4.2: запуск спільних інвестиційних проектів обумовлює наявність відповідних трудових ресурсів і їх взаємодії для його виконання;
- в цілі 5.1: запуск спільного проекту вимагає злагодженої взаємодії різних елементів організаційних структур партнерів і вміння своєчасно адаптуватись до сучасних умов господарювання;
- в цілі 5.2: запуск спільного проекту вимагає злагодженої взаємодії різних елементів їх управлінських апаратів і вміння своєчасно адаптуватись до сучасних умов господарювання;
- в цілі 5.3: визначає юридичне і податкове поле проекту;
- в цілі 5.4: нести відповідальність за сферу господарювання партнера, яка не приймає участі в спільному проекті, потребує зайвих витрат, в яких не має зацікавленості.

Висновки. Таким чином, проектне бізнес-партнерство для сучасного економічного середовища є кращім альтернативним варіантом залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Проте залишаються відкритими питання конкретизації його цілей, оцінювання ефективності, що є напрямками подальших досліджень.

Література

1. Аналітична доповідь «Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України» / [О.В. Собкевич, А.В. Шевченко, А.І. Сухоруков, Є.В. Белашов]. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
2. Filypova S.V., Smokvina H.A. Methodology of the region's investment-and-innovation ranking and image assessment [Електронний ресурс] / С.В. Філіппова, Г.А. Смоквіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – Одеса, 2013. – № 1 (6). – С. 117-121. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n1.html>
3. Філіппова С.В. Прийняття інвестиційних рішень в інвестиційному менеджменті / Філіппова С.В., Балан О.С. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2013. – 371 с.
4. Осадчий О.Д. Провідні форми міжкорпоративного співробітництва // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. праць/ О.Д. Осадчий. – Кіровоград, 2011. № 19. – С. 91-95.
5. Довгунь О. С. Механізми поведінки підприємства з партнерами інвестиційного процесу / О. С. Довгунь // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – Вип. 12. – Львів, 2014. – С. 312-318.
6. Крейдич І.М. Оцінка діяльності інститутів спільного інвестування в Україні [Текст] / І.М. Крейдич // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2009. – № 6. – С. 11-18.
7. Бізнес з управління активами: результати 2004 року // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/analituaib/year_analit_uaib.html
8. Балан О.С. Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери : дис. д.е.н.: 08.00.04 / Балан Олександр Сергійович. – Одеса, 2015. – 496 с.
9. Балан О.С. Прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: [моногр.] / О.С. Балан // Одеса: вид-во «ВМВ», 2014. – 417 с.

Abstract

Kirev O., Shcherbakov I.

Project business partnership as an alternative method of attracting investments for small industrial enterprises

This article describes how to attract investment by domestic enterprises and analyzes the project business partnership as an alternative way of attracting investment in small industry