

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

**БИРКА МАРІЯ ІГОРІВНА**

УДК 658:330.322

**РОЗВИТОК СИСТЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ  
ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА**

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

**АВТОРЕФЕРАТ**  
**дисертації на здобуття наукового ступеня**  
**кандидата економічних наук**

Львів – 2016

Дисертацією є рукопис.

Робота виконана на кафедрі менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» Міністерства освіти і науки України.

**Науковий керівник:** доктор економічних наук, професор,  
заслужений працівник народної освіти України  
**Кузьмін Олег Євгенович,**  
Національний університет «Львівська політехніка»,  
директор Навчально-наукового інституту  
економіки і менеджменту.

**Офіційні опоненти:** доктор економічних наук, професор  
**Ішук Світлана Олексіївна,**  
ДУ «Інститут регіональних досліджень  
імені М.І. Долішнього НАН України»,  
завідувач відділу розвитку виробничої сфери регіону  
та інвестицій;

кандидат економічних наук, доцент  
**Дискіна Анастасія Аркадіївна,**  
Одеський національний політехнічний університет,  
доцент кафедри економіки підприємств.

Захист відбудеться «28» березня 2016 р. о 11<sup>00</sup> годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д 35.052.03 у Національному університеті «Львівська політехніка» (79013, м. Львів, вул. С. Бандери, 12, IV н.к., ауд. 209-А).

З дисертацією можна ознайомитись у бібліотеці Національного університету «Львівська політехніка» (79013, м. Львів, вул. Професорська, 1).

Автореферат розісланий «25» лютого 2016 р.

Учений секретар спеціалізованої  
вченої ради, к.е.н., доцент

Завербний А.С.

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** У сучасному ринковому середовищі, що характеризується динамічністю, високою конкуренцією та невизначеністю умов функціонування, одним із ключових факторів успіху підприємницької діяльності є достатність капіталу. В життєвому циклі кожного підприємства настає період, коли власні засоби перестають забезпечувати подальший розвиток і постає потреба залучення зовнішніх інвестицій. Завдяки глобалізаційним процесам та мобільності капіталу перед підприємствами відкривається можливість використання переваг прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Однак, специфіка та жорстка боротьба за отримання цих інвестиційних ресурсів диктує необхідність розуміння процесів на світовому ринку капіталів та вимагає від підприємства розроблення відповідного управлінського підходу, що забезпечив би досягнення його цілей. На відміну від портфельних інвестицій, за яких інвестування здійснюється в основному через посередництво фондової біржі, ПІІ передбачають процес переговорів і досягнення домовленостей із зацікавленою стороною. Наявність «іноземного елемента», що характеризує цей вид інвестицій, лише підсилює багатоаспектність викликів та специфіку умов у процесі їх залучення. Тому актуальним є дослідження проблеми залучення ПІІ на підприємства, базуючись на принципі системності.

Проблематика прямого іноземного інвестування активно розглядається вченими як на макро-, так і на мікрорівні. Вагомий внесок у дослідження особливостей прямого іноземного інвестування зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці Й. Ахароні, П. Бакклі, Б. Блонігена, Дж. Даннінга, А. Діскіної, С. Естріна, С. Захаріна, С. Іщук, М. Кассона, Р. Кейвса, Ч. Кіндлбергера, Р. Коуза, П. Кругмана, О. Кузьміна, Ю. Макогона, О. Мельник, М. Обстфельда, Н. Обушної, А. Пересади, Й. Петровича, О. Рогача, І. Скворцова, В. Федоренка, Р. Вернона, Б. Яворчик-Смаржинської, Т. Хардінга та ін. У працях зазначених авторів досліджуються головним чином стратегічна поведінка підприємств та структура ринку, що зумовлює ПІІ, передумови, які уможливають підприємство здійснювати ПІІ, форми здійснення ПІІ, мотивація іноземних інвесторів та зміни організаційної структури як наслідок здійснених ПІІ.

Характерною рисою більшості досліджень є їх фокусування на стороні того, хто такі інвестиції здійснює, а не залучає. Проблему ж залучення ПІІ вчені розглядають здебільшого на макрорівні, пропонуючи розроблені механізми інституційного та регуляторного характеру. Окрім цього, їх увага зосереджена на вирішенні таких завдань, як визначення впливу ПІІ на основні макроекономічні показники, виявлення взаємозв'язку між внутрішніми інноваційними процесами та надходженнями ПІІ, узгодження діяльності транснаціональних корпорацій з державною політикою приймаючої країни. 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 підприємство зі сторони самого підприємства, залишаються маловивченими. Теоретичне і практичне вирішення окреслених проблем обумовило актуальність теми дисертаційного дослідження, вибір мети та завдань дослідження.

**Зв'язок роботи із науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційне дослідження виконане в межах науково-дослідної роботи кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка» за темою «Побудова систем процесно-структурованого менеджменту в умовах розвитку міжнародної економічної діяльності» (номер державної реєстрації 0114U001692, акт впровадження від 18.06.2015 р.), а також в рамках стажування автора за програмою ERASMUS-MUNDUS при Вільнюському університеті (Литва, вересень 2013 р. – червень 2014 р., довідка від 7 липня 2014 р.).

Матеріали наукового дослідження використані при розробленні державної бюджетної теми Національного університету «Львівська політехніка» ДБ/ПСМ «Методологія та інструментарій процесійно-структурованого менеджменту» (номер державної реєстрації № 0111U001215, затвердженої Наказом Міністерства освіти і науки України № 1177 від 30.11.2010 р.) на кафедрі менеджменту і міжнародного підприємництва у 2013 р. Автором обґрунтовано застосування інструментів маркетингу в контексті залучення ПІІ на підприємства в межах системи процесійно-структурованого менеджменту (розділ 3 «Розроблення інструментарію системи процесійно-структурованого менеджменту», підр. 3.1. «Обґрунтування інструментів процесійно-структурованого менеджменту та дослідження умов їх застосування», акт впровадження від 10.10.2013 р.).

Крім того, матеріали дисертації використані при розробленні комплексної теми дослідження Національної металургійної академії України «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146, 2006-2015 рр.) на факультеті економіки та менеджменту у 2014 р. (розділ 2 «Механізми регулювання систем прийняття рішень та управління динамічними процесами в умовах невизначеності зовнішнього середовища»), де автором обґрунтовано необхідність формування системи залучення ПІІ на підприємство, надано змістову характеристику її компонентів та виокремлених станів; сформовано принципи щодо управління процесом залучення ПІІ на підприємство (акт впровадження № 01/08-578/1 від 02.12.2014 р.).

**Мета та завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є розроблення теоретичних положень та прикладних засад розвитку системи залучення ПІІ, націленої на отримання додаткових інвестиційних ресурсів задля подальшого розвитку підприємства.

Для досягнення визначеної мети у дисертаційній роботі були поставлені такі завдання:

- розвинути класифікацію ПІІ в контексті їх залучення на підприємства;
- уточнити сутність поняття «готовність підприємства до залучення ПІІ»;
- розвинути типологію факторів впливу на систему залучення ПІІ на підприємства;
- удосконалити метод оцінювання стану залучення ПІІ на підприємства;
- запропонувати концептуальну модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємства;
- розробити модель вибору прямих іноземних інвесторів з врахуванням готовності підприємства до залучення ПІІ.

**Об'єктом дослідження** є процес залучення ПІІ на машинобудівні підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретико-методичні та прикладні положення із забезпечення розвитку системи залучення ПІІ на машинобудівні підприємства.

**Методи дослідження.** Для досягнення поставленої мети та вирішення окреслених завдань у дисертації використовувались такі методи наукових досліджень: логіко-семантичного і порівняльного аналізу, систематизації та узагальнення – для уточнення понятійно-категорійного апарату (усі розділи дисертації), зокрема для обґрунтування сутності понять «прямі іноземні інвестиції», «готовність підприємства до залучення ПІІ», «розвиток системи залучення ПІІ» (п.п. 1.1, 1.3); методи статистичного аналізу, анкетування, експертних оцінок та емпіричного дослідження – для відстеження тенденцій ПІІ, а також під час розроблення анкети для підприємств з метою проаналізувати та оцінити стан залучення ПІІ на машинобудівні підприємства (п.п. 2.1, 2.3, 3.2); методи економіко-математичного моделювання – для побудови моделі вибору підприємством прямих іноземних інвесторів на основі результатів функціонування системи залучення ПІІ (п.п. 3.2), графічні методи – для наочного відображення результатів дослідження (усі розділи дисертації).

Інформаційною базою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних науковців, матеріали міжнародних інституцій (групи Світового банку, ЮНКТАД, ОЕСР, WAIPA), матеріали міжнародних компаній, що надають спеціалізовані професійні послуги (EY, fDi Intelligence, Ecorys), матеріали періодичних видань, статистичні матеріали Головного управління статистики у Львівській області, результати проведеного автором анкетування та опитування керівників машинобудівних підприємств Львівської області, в статутному капіталі яких є частка іноземних інвесторів розміром більше 10%, а також нормативно-правові акти у сфері державного регулювання прямого іноземного інвестування.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у такому:

*вперше:*

– розроблено модель вибору прямих іноземних інвесторів залежно від результативності функціонування системи залучення ПІІ на підприємство відповідно до рівнів дотримання її маркетингового і соціального напрямів, що дає змогу підприємствам скоординувати роботу щодо використання наявних ресурсів, необхідних при залученні ПІІ;

*удосконалено:*

– концептуальну модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємство, яка, на відміну від існуючих, враховує фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, критерії відбору іноземними інвесторами інвестиційних проектів, принципи функціонування системи залучення ПІІ, її стани та напрями розвитку, а також етапи залучення ПІІ, що створює передумови для ефективного управління процесом залучення ПІІ;

– метод оцінювання стану залучення ПІІ на підприємства, відмінна особливість якого базується на результатах комплексного аналізу тенденцій прямого іноземного інвестування як на внутрішньому, так і на світовому ринках з метою

виявлення сильних та слабких елементів інвестиційної пропозиції підприємства в порівнянні з пропозиціями конкурентів;

*набули подальшого розвитку:*

- класифікація ПІІ на засадах систематизації основних ознак та виокремлення видів ПІІ за такими доповненими ознаками, як характер використання залученого капіталу (споживчі, виробничо-технологічні, венчурні) і результат залученого капіталу (хижацькі, прогресивні/інноваційні, посередні), що, на відміну від існуючих, конкретизує сторони прямого іноземного інвестування та є підґрунтям для оцінювання стану залучення ПІІ на підприємства і прийняття управлінських рішень;
- тлумачення поняття «готовність підприємства до залучення ПІІ», яке відрізняється тим, що інтегрує відповідні характеристики потенціалу підприємства та його інвестиційної привабливості і дає можливість ідентифікувати факт настання готовності підприємства до залучення ПІІ через реалізацію спонукального мотиву;
- типологія факторів впливу на систему залучення ПІІ на підприємство, що, на противагу існуючим, передбачає розмежування ПІІ за такими ознаками, як результат впливу на стан залучення ПІІ (функціональні, дисфункціональні, нейтральні), а також можливість впливу суб'єктів залучення ПІІ (керовані, некеровані) з метою якісного організування процесу залучення ПІІ на підприємства.

**Практичне значення одержаних результатів.** Практичне значення результатів дослідження полягає в розробленні теоретичного і методико-прикладного забезпечення залучення ПІІ на підприємства на засадах процесно-структурованого менеджменту, що спрямоване на підвищення рівня підготовки підприємств до налагодження взаємодії з потенційними прямими іноземними інвесторами. Отримані результати дисертаційної роботи впроваджені у діяльність вітчизняних підприємств, зокрема ТЗОВ НВП «Техноага» (довідка № 23 від 10.02.2015 р.), СП ТОВ «Електронтранс» (довідка № 033/356 від 12.06.2015 р.), а також державної бюджетної установи «Львівський регіональний центр з інвестицій та розвитку» (довідка № 49 від 06.07.2015 р.), що засвідчує їх прикладний характер.

Матеріали дисертаційного дослідження використовуються у навчальному процесі Національного університету «Львівська політехніка», зокрема при викладанні дисциплін «Міжнародний інноваційний менеджмент» для студентів напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» та «Основи підприємництва» для студентів напряму підготовки 6.030101 «Соціологія» і 6.130102 «Соціальна робота» (довідка про впровадження № 67-01-1581 від 16.09.2015 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є результатом самостійно виконаних наукових досліджень автора. Усі наукові результати, викладені у роботі, отримані й опрацьовані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, в дисертації використано лише ті ідеї та положення, які становлять індивідуальний внесок автора.

**Апробація результатів дисертації.** Основні положення та результати дисертаційної роботи розглянуто та схвалено на 10 міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях та методологічних семінарах, а саме: «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» (Тернопіль, 7-8 квітня 2011 р.), «Аналіз сучасних

економічних процесів та інформаційні технології» (Дніпропетровськ, 24-25 листопада 2011 р.), «Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток» (Тернопіль, 22-23 квітня 2012 р.), «Маркетинг та логістика в системі менеджменту» (Львів, 8-10 листопада 2012 р.), «Економіка і управління: досягнення та перспективи» (Одеса, 23-24 листопада 2012 р.), «Теоретичні та практичні аспекти розвитку сучасної економіки» (Львів, 28-29 грудня 2012 р.), «Сучасні проблеми інвестиційної діяльності в Україні» (Київ, 18-19 січня 2013 р.), «Стратегії розвитку економічних систем на мікро- та макрорівнях» (Дніпропетровськ, 17-18 травня 2013 р.), «Ринкові економічні механізми сталого розвитку: інноваційне та фінансове забезпечення» (Дніпропетровськ, 9-10 травня, 2014 р.), на семінарі факультету економіки Вільнюського університету, м. Вільнюс (Литва), 10 лютого 2014 р.

**Публікації.** За темою дисертаційної роботи автором опубліковано 21 наукову працю, з них 19 одноосібних, обсягом 8,77 друк. арк. (з яких особисто авторові належить 7,45 друк. арк.). З них 1 колективна монографія, 9 статей у наукових фахових виданнях України (з яких 3 статті у виданнях, які включені до міжнародних наукометричних баз даних), 1 стаття у науковому періодичному виданні іноземної держави, а також 10 тез доповідей науково-практичних конференцій.

**Структура дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Обсяг основного тексту дисертації становить 199 сторінок. Робота містить 29 рисунків, 27 таблиць, список використаних джерел із 269 найменувань, а також 20 додатків.

### **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ**

**У вступі** обґрунтовано актуальність теми дисертаційної роботи, визначено мету, основні завдання, предмет та об'єкт дослідження, теоретичну і методологічну базу дослідження, розкрито наукову новизну та практичне значення одержаних результатів.

У першому розділі **«Теоретичні засади залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства»** розкрито сутність ПІІ, їх особливості та значення, що проявляється через можливі шляхи впливу ПІІ на результативність підприємств, удосконалено класифікацію ПІІ, проаналізовано розвиток основних теорій ПІІ, а також умови і особливості залучення ПІІ на підприємства.

У результаті дослідження встановлено, що ПІІ доцільно трактувати як потоки капіталу з-за меж національних кордонів, які спрямовані як у матеріальні, так і нематеріальні активи з метою прибуткової підприємницької діяльності і передбачають постійний інтерес та довготривалий контроль іноземного інвестора над об'єктом інвестування у процесі менеджменту, що забезпечується його часткою власності у статутному капіталі підприємства або ж шляхом юридичного затвердження у статуті підприємства чи угоді між підприємствами-партнерами.

Задля ідентифікації тих видів ПІІ, на залучення яких будуть спрямовані зусилля підприємства, встановлено необхідність систематизації та доповнення класифікації ПІІ в межах об'єкта дослідження такими ознаками, як характер використання залученого капіталу (поділ ПІІ на споживчі, виробничо-технологічні, венчурні) та результат залученого капіталу (поділ ПІІ на хижачькі, прогресивні/інноваційні, посередні).

Встановлено, що передумовою успішного результату залучення ПІІ на підприємства є погодження інтересів та узгодженість дій між зацікавленими сторонами на засадах процесно-структурованого менеджменту, що вимагає побудови відповідної системи з виокремленням її структури, взаємозв'язків та взаємодій між компонентами; врахування функціональних позицій управління, а також певної послідовності завершених етапів, результатом яких є реалізація управлінських рішень в умовах динамічних змін зовнішнього середовища. Оскільки проблематика залучення ПІІ розглядається здебільшого на державному і регіональному рівнях з акцентуванням рекомендацій органам влади щодо створення сприятливого інвестиційного клімату і залучення лише однієї з форм ПІІ, а саме ПІІ «з нуля», поза увагою залишається факт, що в разі потреби фінансування інвестиційного проекту чи власного розвитку загалом суб'єктом та ініціатором залучення ПІІ може активно виступати саме підприємство, реалізуючи і такі корпоративні форми ПІІ, як злиття та поглинання, створення спільних підприємств чи договірні форми. Окрім цього, теорія ПІІ не враховує особливостей людської поведінки менеджерів, які безпосередньо впливають на управлінські рішення щодо ПІІ. Припускається також, що інформація є безкоштовною та досконало симетричною, що суперечить реаліям залучення ПІІ.

Результати дослідження дають змогу стверджувати, що під системою залучення ПІІ на підприємство слід розуміти сукупність її окремих компонентів та взаємозв'язків між ними. Такими компонентами є суб'єкти прямого іноземного інвестування, об'єкти залучення, а також інвестиційні проекти та форми залучення. Підприємці та інвестори формують групу головних суб'єктів системи, які прямо впливають на реалізацію інвестиційних проектів та вибір форми залучення/здійснення ПІІ. Залежно від масштабу та специфіки інвестиційного проекту другорядними суб'єктами системи виступають державні органи влади, агентства із залучення інвестицій та інші посередники, що формують зовнішнє середовище функціонування системи залучення ПІІ на підприємство.

Світовою практикою підтверджено, що залучення ПІІ на підприємство можливе у двох формах: корпоративній та договірній. Зважаючи, що статистично іноземна інвестиція фіксується і визнається як ПІІ лише за наявності факту володіння часткою власності більше 10%, при подальшому аналізуванні стану залучення ПІІ на підприємства враховувались ПІІ корпоративної форми залучення, а саме: ПІІ, які здійснені шляхом створення підприємств «з нуля», злиття і поглинання та шляхом створення спільних підприємств.

ПІІ є стратегічним рішенням для обох сторін інвестиційного процесу, що зумовлює необхідність ґрунтовного аналізування доцільності та здійснимості такого кроку через врахування його умов, переваг та недоліків в порівнянні з альтернативами досягнення поставленої цілі. Опрацювавши наукові та практичні матеріали, проаналізовано головні переваги та недоліки залучення ПІІ. Вони є наслідковими від таких характерних особливостей ПІІ, як контроль над об'єктом інвестицій та постійний інтерес, довготривалий характер, а також націленість на одержання прибутку. Перевагами залучення ПІІ є можливість доступу до передових технологій та ноу-хау; доступ до нових ринків та каналів збуту; довготривалість



намірів іноземного інвестора, що виключає можливість раптового вилучення коштів; готовність іноземного інвестора внести більше коштів шляхом придбання частки власності у порівнянні з фінансовими інвесторами; покращення фінансових показників підприємства за рахунок синергетичного ефекту (єдина система управління, можливість залучення більш дешевих кредитних ресурсів, а також використання інших ресурсів іноземного інвестора). Недоліками залучення ПІІ на підприємство є втрата частки контролю над бізнесом і необхідність узгодження управлінських рішень із новим бізнес-партнером, що впливає на їх оперативність; можливість конфлікту інтересів сторін; відмова від амбіцій самостійного розвитку підприємства; загроза появи «недружнього» іноземного інвестора, метою якого є усунення конкурента, а відтак зумисне доведення підприємства до банкрутства.

Семантичний аналіз найбільш вживаних понять при дослідженні проблематики залучення інвестицій на підприємство («потенціал підприємства», «інвестиційний потенціал підприємства», «інвестиційна привабливість підприємства») дозволив узагальнити, що в контексті залучення ПІІ важливою характеристикою, яка визначає успішність перебігу процесу, що досліджується, є готовність підприємства до залучення ПІІ. Визначено, що готовність підприємства до залучення ПІІ поєднує в собі властивості як потенціалу, так і інвестиційної привабливості підприємства чи інвестиційного проекту та засвідчує зважений вибір і усвідомлення власників підприємства щодо стратегії його розвитку за участі ПІІ, а також можливих її наслідків. Вона проявляється насамперед через проактивність підприємства, що передбачає виокремлення ПІІ серед усіх інших видів і форм інвестицій та планування подальшої діяльності в окресленому напрямку.

Визначено, що підприємство приступає до пошуку іноземного інвестора та налагодження з ним відносин в умовах високої конкуренції на світовому ринку ПІІ та асиметрії інформації, що спричинює невизначеність при прийнятті інвестиційних рішень. Ці умови диктують необхідність застосування інструментів маркетингу при залученні ПІІ та попередження тих поведінкових правил, які відслідковуються у діяльності іноземних інвесторів та можуть негативно вплинути на інвестиційне рішення.

У другому розділі **«Аналізування стану залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства»** вивчено міжнародний досвід та сфери залучення ПІІ на підприємства, удосконалено методичні положення з аналізування стану залучення ПІІ, систематизовано та охарактеризовано фактори впливу на систему залучення ПІІ на підприємства, досліджено та надано оцінку стану залучення ПІІ на прикладі машинобудівних підприємств.

Під станом залучення ПІІ на підприємства слід розуміти зріз ситуації, в якій перебувають підприємства з часткою прямого іноземного інвестора в статутному капіталі, а також можливості тих підприємств, які потенційно можуть залучати ПІІ, що обумовлюється характеристиками внутрішніх і зовнішніх обставин. Аналізування стану залучення ПІІ на підприємства пропонується здійснювати як послідовність етапів: 1) аналізування загальних тенденцій залучення ПІІ на світовому та регіональному ринку з метою виявлення основних тенденцій та можливостей конкурентного середовища; 2) визначення основних характеристик

бізнес-клімату та тенденцій залучення ПІІ у середовищі, в якому суб'єкт залучення ПІІ функціонує; 3) аналізування основних напрямків діяльності підприємств, на які залучено ПІІ, в межах виду економічної діяльності; 4) співставлення результатів аналізування; 5) оцінювання стану залучення ПІІ на підприємства.

Аналізування статистичних даних міжнародних організацій підтверджує, що, незважаючи на зменшення світових обсягів ПІІ, кількість суб'єктів, що їх залучають, стабільно зростає. Оскільки конкуренція за ПІІ стає все більш жорсткою, поширеною світовою практикою є використання інституційних методів їх залучення, зокрема діяльність агентств із залучення інвестицій, до яких мають можливість звертатись за підтримкою підприємства, що шукають інвестора. Також встановлено, що на підприємства країн Центрально-Східної Європи найбільші обсяги ПІІ забезпечив механізм приватизації за участі іноземних інвесторів. Позитивний вплив ПІІ на підприємства був досягнутий завдяки їх обов'язковій подальшій реструктуризації за виробничим, організаційним, кадровим, інформаційним і ринковим напрямками.

Інвестори розглядають інвестиційний проект з позиції можливих витрат, дохідності і ризику та оцінюють умови як такі, що сприяють його впровадженню або ж не сприяють. Для менеджерів, що залучають ПІІ, аналізування впливу факторів формує комплексне розуміння обставин, за яких відбувається управління системою залучення ПІІ та умов, що визначають вибір конкретного проекту. З цією метою розвинуто типологію факторів, що впливають на систему залучення ПІІ за низкою ознак: середовище впливу (зовнішні, внутрішні фактори); рівень впливу (фактори макрорівня, мезорівня, макрорівня); джерело виникнення (фактори попиту, витрат, ризику); напрям впливу (фактори прямої і непрямой дії); характер впливу (економічні, політично-правові/ інституційні, соціально-культурні/ психологічно-поведінкові); спосіб оцінювання (кількісні, якісні фактори). Цей перелік пропонуємо доповнити такими ознаками, як результат впливу на стан залучення ПІІ (функціональні, дисфункціональні, нейтральні фактори) та можливість впливу зі сторони суб'єктів залучення ПІІ (керовані, некеровані фактори). На відміну від функціональних факторів, що сприяють позитивному інвестиційному рішення, дисфункціональні – підштовхують відхилити інвестиційну пропозицію. Динаміка нейтральних факторів жодним чином на перебіг процесу залучення ПІІ не впливає. Ідентифікувавши та сформувавши перелік груп факторів щодо їх впливу на стан залучення ПІІ, з позиції управління процесом залучення ПІІ важливим є наступний крок – визначити, які з них є підконтрольні стороні, що ПІІ залучає. До групи керованих факторів залучення ПІІ належать ті, динаміку яких суб'єкт залучення ПІІ може змінювати з метою досягнення поставлених цілей. Некеровані фактори залучення ПІІ підприємство сприймає як дані та такі, що формують його умови функціонування.

Станом на 2013 р. на підприємства машинобудування у Львівській області залучено 13,7% усіх ПІІ у промисловість. Стратегічними інвесторами цього сектору промисловості є інвестори з Німеччини та Кіпру. Поширеною практикою є налагодження партнерських зв'язків з інвесторами з Данії, а також з Польщі та Російської Федерації, особливо на рівні малих та середніх підприємств. Що

стосується останніх, така тенденція пояснюється географічною та культурною близькістю, що безпосередньо впливає на якість комунікації та не вимагає значних трансакційних витрат, спрямованих на налагодження співпраці. Однак, впродовж останніх років зацікавленість інвесторів машинобудівними підприємствами спадає (рис. 1), зокрема різко зменшуються надходження ПІІ від російських інвесторів як наслідок напруженої політичної ситуації.

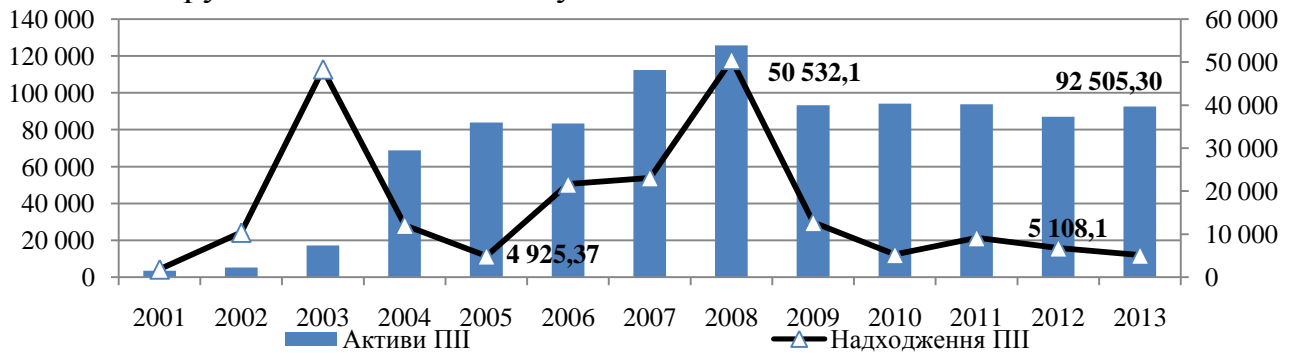


Рис. 1. Динаміка залучення ПІІ на підприємства машинобудування

Львівської області за період 2000-2013 рр., тис. дол. США, на поч. року

*Примітка: побудовано автором на основі даних ГУСуЛО*

У зв'язку з відсутністю спеціалізованих баз даних, отримання інформації, необхідної для поглибленого аналізування стану залучення ПІІ на підприємства, є доволі проблематичним. Тому задля досягнення поставлених цілей дослідження виникла необхідність провести інтерв'ю з представниками управлінської ланки підприємств та експертами у сфері залучення іноземних інвестицій, а також оптимізувати перелік індикаторів. Оскільки розмір генеральної сукупності складає 37 підприємств, було обрано метод основного масиву, що дозволяє формувати цілеспрямовану вибірку шляхом відбору тих одиниць, що найбільше впливають на предмет дослідження і забезпечують 60-70%-ве представлення, а також квотному методі за такою ознакою, як обсяг залучених ПІІ на підприємство. Таким чином, було сформовано вибірку машинобудівних підприємств, в статутний капітал яких залучено ПІІ. До неї увійшло 14 машинобудівних підприємств, що представляють шість квот підприємств, згрупованих за критерієм обсягу залучення ПІІ.

Аналізування здійснювалось у розрізі основних індикаторів, що характеризують сферу залучення ПІІ, а також фінансово-економічну, зовнішньоекономічну, інноваційну і соціальну діяльність підприємств. За допомогою анкетного опитування було визначено репрезентативні індикатори сфер діяльності, що є важливими при оцінці стану залучення ПІІ на підприємства (обсяг реалізованої продукції, капітальні інвестиції, чистий прибуток (збиток), сальдо зовнішньоекономічних торговельних операцій, обсяг фінансування інноваційної сфери діяльності підприємства, фонд оплати праці та сума витрат підприємств на утримання робочої сили). Проведене аналізування таким способом дало можливість виявити та наочно представити динаміку індикаторів сфер діяльності машинобудівних підприємств. За показниками розрахунку на одного працівника встановлено, що результативність діяльності машинобудівних підприємств із залученими ПІІ є на тому ж рівні, що і на підприємствах з 100% вітчизняним капіталом.

На підставі результатів дослідження було виокремлено закономірності та головні тенденції залучення ПІІ на машинобудівні підприємства у Львівській області. Станом на 2013 р. сформована вибірка представляє 85% загального обсягу залучених ПІІ на підприємства машинобудування. Незважаючи на їх мізерну частку в загальній структурі, лише 1,35% (і близько 3% серед машинобудівних підприємств), вибрані підприємства працевлаштували третину усіх осіб, зайнятих в машинобудуванні. На них зосереджено більше половини основних засобів машинобудівних підприємств із залишковою вартістю 584 млн грн та припадає половина усіх освоєних капітальних інвестицій, що були вкладені для власного розвитку (113 646 млн грн). Окрім цього вони є найбільш орієнтованими на співпрацю із зовнішніми ринками серед машинобудівних підприємств, забезпечуючи більше 80% загального обсягу експорту та імпорту. Виявлено, що найбільш поширеною формою залучення ПІІ на машинобудівні підприємства є М&А (злиття та поглинання) шляхом купівлі пакету акцій акціонерних товариств та участі в статутному фонді товариств з обмеженою відповідальністю. Участь іноземних інвесторів в статутному фонді товариств з обмеженою відповідальністю часто відбувається як наслідок «brownfield investment», за яких спостерігається не спорудження нових виробничих потужностей, а акт купівлі готових майнових комплексів або ж об'єктів незавершеного будівництва з подальшим переоснащенням їх під потреби власного виробництва. За останні 10 років на Львівщині можемо спостерігати лише два приклади будівництва нових промислових заводів «з нуля» за кошти іноземних інвесторів: ТзОВ «Леоні Ваерінг Системс УА ГМБХ» в Стрийському районі (2002 р.) та ТзОВ «Електроконтакт Україна» в Перемишлянах (2007 р.). Діяльність ТзОВ «Гульдманн-Україна» і ТзОВ «Хеммель-Україна» також є прикладами залучення ПІІ «з нуля». Однак, в цих випадках будівництво промислових приміщень не здійснювалось, а використовуються натомість орендні приміщення своїх співзасновників (рис. 2).

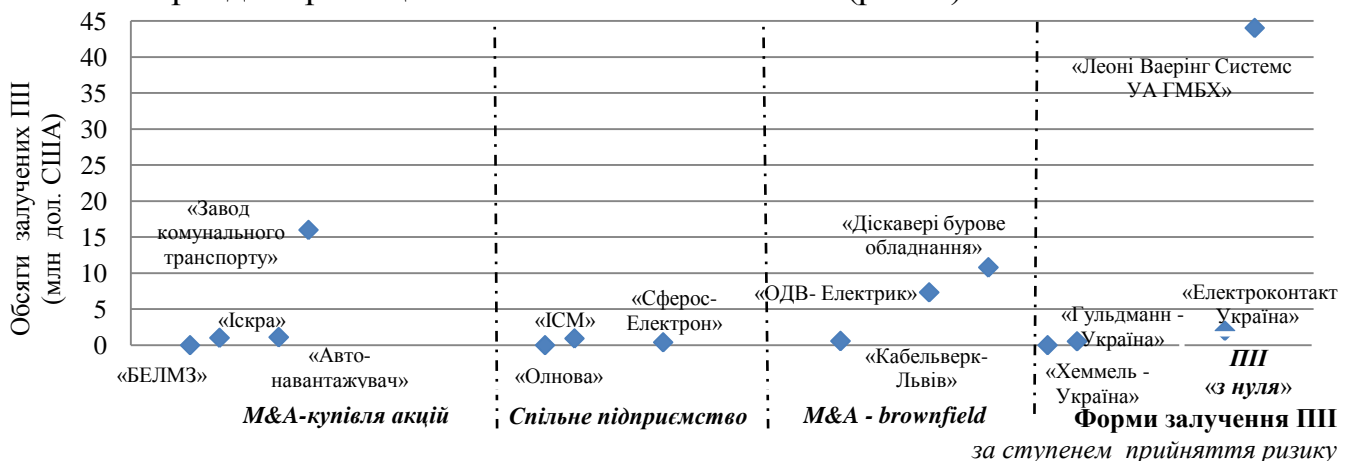


Рис. 2. Розподіл машинобудівних підприємств Львівщини за обсягами та формами залучення ПІІ

Примітка: побудовано на основі дослідження автора

На основі опитування керівників машинобудівних підприємств було визначено, що головними цілями при залученні ПІІ є розширення виробничих мереж (80% респондентів), оновлення обладнання (60% респондентів). Лише для третини опитаних підприємств, які є великими за розміром та в основному створені через

інвестиції «з нуля», впровадження нових видів продукції та технологій стало мотивуючим. 66,6% респондентів залучали ПІІ з метою збільшення статутного капіталу, що є основою для забезпечення кредитоспроможності, ліквідності та репутації підприємства. Для майже як половини (46,6% респондентів) ПІІ залучалися задля виходу на міжнародні ринки. Продаж бізнесу, приватизація, підвищення продуктивності праці, розподіл ризиків при реалізації інвестиційних проектів, захист від рейдерських атак виявились не переважаючими цілями серед машинобудівних підприємств Львівщини в процесі залучення ПІІ. Напрями використання залучених ПІІ підпорядковуються вищезгаданим цілям: на машини, обладнання, транспортні засоби (29,4% респондентів); будівництво нових та придбання існуючих будівель та споруд (21,9%); створення статутного фонду (16,4%); поточні (операційні) витрати (9,5%); нематеріальні активи (2,3%).

В результаті досліджень узагальнено характерні ознаки залучення ПІІ на машинобудівні підприємства: 1) приналежність до класу вертикальних ПІІ, основним мотивом здійснення яких є підвищення ефективності діяльності іноземного інвестора шляхом зниження витрат, здебільшого спрямованих на кваліфіковану робочу силу; 2) експортно-орієнтованість, що забезпечується головним чином через реалізацію схем використання давальницької сировини і виготовлення комплектуючих та допоміжного обладнання для машинобудівних заводів Європи; 3) відсутність технологічно завершеного виробництва, що підтверджує факт незацікавлення іноземних інвесторів переносити наукоємні процеси і науково-дослідні центри за межі країни базування, тим самим зберігаючи свої конкурентні переваги на глобальному ринку; 4) наявність переважної більшості споживчих та виробничо-технологічних ПІІ за характером використання залученого капіталу; 5) наявність переважної більшості посередніх ПІІ за результатом залученого капіталу на підприємство, які демонструють загальні показники господарської діяльності на рівні середніх значень по машинобудівних підприємствах з вітчизняним капіталом; 6) вагомість у вирішенні питань соціального характеру шляхом працевлаштування населення, сплати податків; 7) вплив на ділову активність регіону та його залучення до світової мережі торговельних, капітальних та комунікаційних потоків.

Враховуючи усі фактори, що впливають на стан залучення ПІІ на підприємства, можемо стверджувати про недовикористання інвестиційного потенціалу підприємств, а відтак упущення можливості освоєння додаткового фінансування, залучення сучасних технологій та використання людського капіталу.

У третьому розділі **«Функціональні напрями розвитку системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства»** узагальнено основні характеристики діяльності із залучення ПІІ на підприємство, визначено завдання, виконання яких є необхідним в рамках організаційного, маркетингового та соціального напрямів системи залучення ПІІ на підприємства, розроблено модель вибору прямих іноземних інвесторів залежно від рівнів дотримання маркетингового і соціального напрямів розвитку системи залучення ПІІ на підприємство.

На підставі результатів виконаних досліджень узагальнено ряд ознак, притаманних залученню ПІІ на підприємства, які лягли в основу формування

системи залучення ПІІ на підприємство та моделі вибору прямих іноземних інвесторів. Такими ознаками є: 1) необхідність налагодження двосторонньої взаємодії між підприємцем та іноземним інвестором; 2) наявність комунікаційного розриву між сторонами прямого іноземного інвестування; 3) ресурсозатратність налагодження взаємодії; 4) зацікавленість обох сторін у виборі найкращих варіантів; 5) рівень доступності інформації як основа пошуку можливих варіантів; 6) можливість пошуку та залучення ПІІ самостійно (силами менеджерів підприємства) або ж шляхом залучення третьої сторони – посередників; 7) утворення хаотичного та висококонкурентного ринку ПІІ сукупністю сторін; 8) реалізація взаємозв'язків сторін у вигляді управлінських рішень, а також фінансових, матеріальних та інформаційних потоків; 9) необхідність побудови самонавчаючої системи, що пояснюється планомірними повторюваними заходами. Таким чином, підприємству, яке має за мету реалізувати інвестиційний проект за посередництва залучених ПІІ, слід проводити проактивну системну діяльність, яка дозволила б перш за все залучити найбільш відповідний вид іноземного інвестора та досягти визначених цілей.

В ході дослідження виявлено високий рівень неупорядкованості та непрозорості бізнесу, на основі якого планується подальша реалізація інвестиційних проектів за участі ПІІ, а також відсутність попереднього аналізування та планування процесу залучення ПІІ загалом, наслідком чого є ситуаційно-спонтанний характер прийняття стратегічних управлінських рішень, втілення недобросовісних мотивів іноземних інвесторів і, як результат, відсутність ПІІ зі значною інноваційною складовою. Як альтернатива попередження такого стану залучення ПІІ на підприємстві пропонується використовувати системний підхід.

На підставі виконаних досліджень розроблено концептуальну модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємство (рис. 3). Вона є підґрунтям для налагодження взаємодії з потенційним прямим іноземним інвестором і передбачає комплекс заходів, спрямованих на досягнення підприємством поставленої цілі, а їх перебіг визначається впливом факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, критеріями відбору іноземними інвесторами інвестиційних проектів, принципами функціонування системи та напрямками діяльності, реалізація яких забезпечує розвиток системи залучення ПІІ на підприємства. Під розвитком системи залучення ПІІ на підприємства запропоновано розуміти процес послідовних завершених етапів, які призводять до зміни стану системи, що розгортається в часі та є наслідком адаптації системи до зовнішнього середовища з метою досягнення цілей підприємства. Дослідження з вивчення досвіду підприємств, які залучали ПІІ, а також напрацювання науковців, що займаються проблемами інвестиційної діяльності підприємств, дають змогу виокремити такі стани системи залучення ПІІ на підприємства, як підготовки системи до залучення ПІІ, готовності системи до залучення і самого залучення.

Виконані дослідження дозволяють стверджувати, що результативність залучення ПІІ на підприємство, а відтак і розвиток системи залежатиме від рівня дотримання маркетингового і соціального напрямів розвитку системи. Виокремлення вищезгаданих напрямів обумовлюється наявністю двох структурних

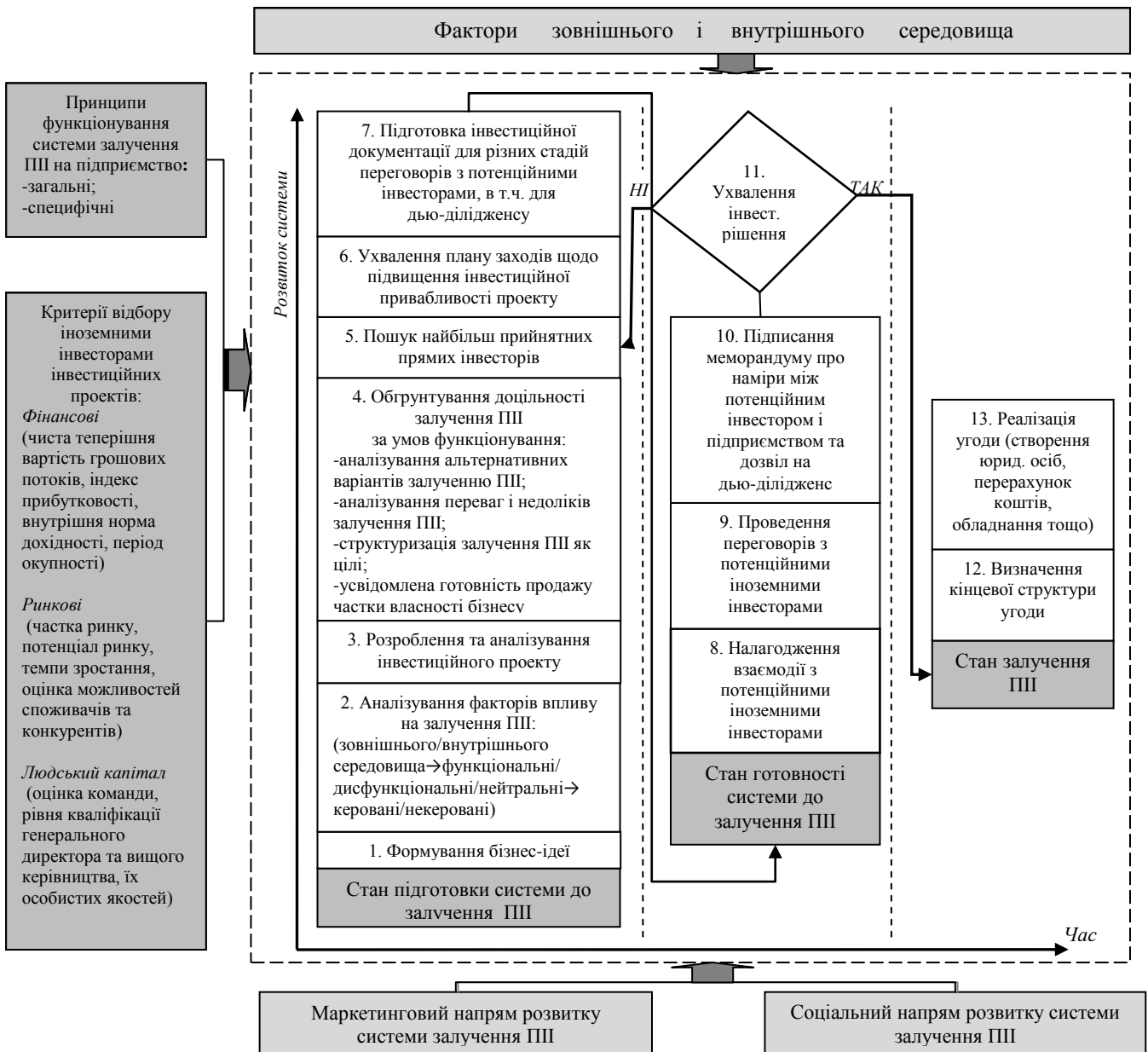


Рис. 3. Концептуальна модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємство як процес послідовних змін її стану

*Примітка: удосконалено автором*

складових процесу залучення ПІІ: економічної (раціональної), сформованої на об'єктивних фактах, та поведінкової, яку формують когнітивні якості причетних осіб, крос-культурні і корпоративно-культурні аспекти, що є суб'єктивними за своєю природою і диктують важливість їх врахування, коли ціллю є залучити ПІІ.

Під маркетинговим напрямом розвитку системи залучення ПІІ на підприємства ми пропонуємо розуміти спрямування зусиль та ресурсів підприємства на вивчення ринку капіталу з метою залучити ПІІ задля реалізації підготовленого інвестиційного проекту шляхом створення попиту на нього, знаходження найбільш відповідних інвесторів та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб інвестора впродовж терміну реалізації інвестиційного проекту. Основними завданнями в межах цього напрямку є розроблення маркетингової стратегії та тактики залучення ПІІ, що реалізуються за допомогою таких маркетингових

інструментів, як сегментація, прицілення, позиціонування, диференціація, комплекс маркетингу.

Переконати інвестора здійснити ПІІ в конкретний проект є метою соціального напрямку розвитку системи залучення ПІІ на підприємства. Цей напрям передбачає активізацію діяльності проектної команди, зусилля якої спрямовані на моделювання вигідної підприємству поведінки іноземного інвестора та налагодження з ним якісної взаємодії на всіх етапах процесу залучення ПІІ за допомогою проактивної комунікації, яка повинна попередити можливі «камені спотикання» та мінімізувати вплив невизначеності в процесі прийняття ним інвестиційного рішення щодо здійснення ПІІ. Оскільки в основі залучення ПІІ на підприємство є комунікація, обмін інформацією між сторонами, результат безпосередньо залежатиме від якості взаємодій між ними.

Завданнями соціального напрямку є: виявлення та співставлення мотивів іноземного інвестора з мотивами підприємства при залученні ПІІ; виявлення та попередження потенційних поведінкових правил, що можуть демонструватись іноземним інвестором при здійсненні ПІІ; підготовка інформаційних матеріалів, необхідних для комунікації з іноземним інвестором на всіх етапах процесу залучення ПІІ; реалізація концепції маркетингу відносин; забезпечення атмосфери позитивного сприйняття стратегії залучення ПІІ всередині колективу працівників.

Слід зазначити, що діяльність підприємства в рамках запропонованих напрямків є взаємопов'язаною. Їх сукупна результативність визначає перебіг процесу залучення ПІІ на підприємство, тобто швидкість зміни станів системи (стан підготовки системи до залучення ПІІ → стан готовності системи до залучення ПІІ → стан залучення системою ПІІ), що забезпечує її розвиток.

Розроблено модель вибору іноземного інвестора, що є складовою процесу залучення ПІІ на підприємство (рис. 4).

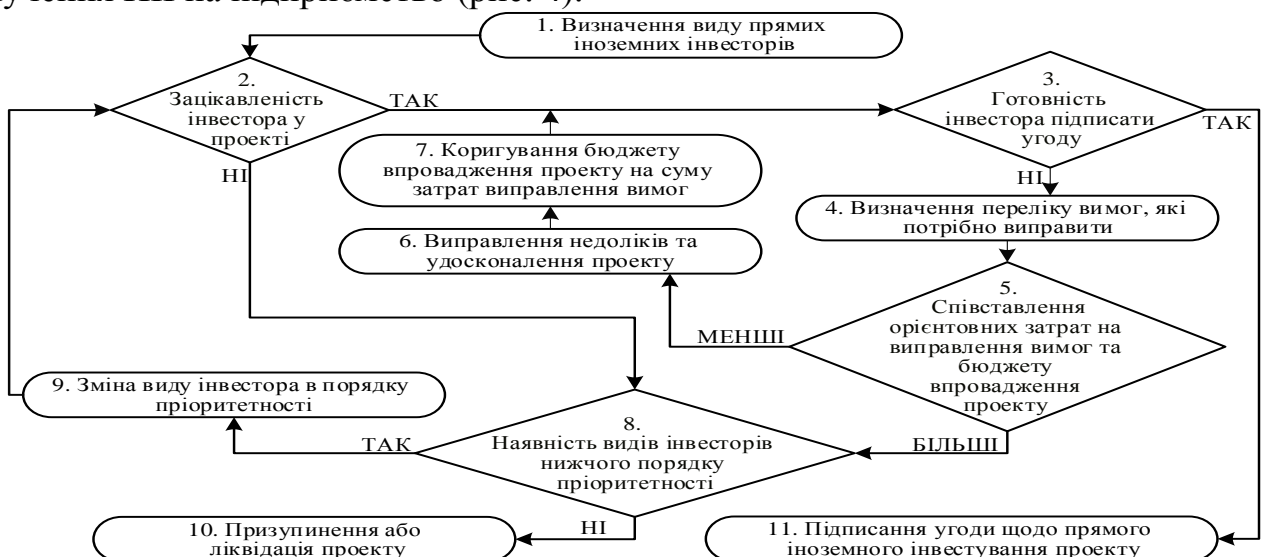


Рис. 4. Послідовність вибору прямого іноземного інвестора та залучення ПІІ

*Примітка: удосконалено автором*

Вибір виду іноземних інвесторів здійснюється на підставі рівнів дотримання маркетингового та соціального напрямків, які є ідентифікаторами результативності управління діяльністю із залучення ПІІ та забезпечують зміну станів системи залучення ПІІ на підприємства.



Кожен із вищезгаданих станів системи у межах дотримання маркетингового і соціального напрямів характеризується різноманітними параметрами. Варто зауважити, що їх кількість та зміст може бути модифікованим залежно від специфіки інвестиційного проекту, підприємства, його розмірів, сфер діяльності, потреб інвестора тощо. В свою чергу на визначені параметри впливає різна кількість якісних та кількісних факторів зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, оцінка яких в моделі здійснюється шляхом експертного опитування.

Рівень дотримання маркетингового і соціального напрямів розвитку системи залучення ПШ на підприємство пропонується визначати за формулами:

$$L^q = \sum_{i=1}^3 \alpha_i^q L_i^q, \quad (1)$$

де  $L^q$  – рівень дотримання  $q$ -го напрямку розвитку системи залучення ПШ, частк. од.  $[0; 1]$ ,  $q = \overline{1,2}$  (маркетинговий і соціальний напрями відповідно);  $\alpha_i^q$  – коефіцієнт вагомості відповідного стану системи за напрямами на момент прийняття управлінського рішення,  $\alpha_i^q > 0$ ,  $\sum_{i=1}^3 \alpha_i^q = 1$ ;  $L_i^q$  – показник стану системи за напрямами,  $i = \overline{1,3}$  (стани системи: «Підготовка до залучення ПШ», «Готовність до залучення ПШ», «Залучення ПШ»),  
де

$$L_i^q = \sum_{j=1}^{n_i^q} \beta_{ij}^q L_{ij}^q, \quad (2)$$

де  $\beta_{ij}^q$  – коефіцієнт вагомості  $j$ -го параметра в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку на момент прийняття управлінського рішення,  $\beta_{ij}^q > 0$ ,  $\sum_{j=1}^{n_i^q} \beta_{ij}^q = 1$ ;  $L_{ij}^q$  – значення  $j$ -го параметра в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку,  $j = \overline{1, n_i^q}$ , (за запропонованим методом  $n^1 = \sum_{i=1}^3 n_i^1 = 8$  (повнота виконаних завдань із залучення ПШ; охоплення ринку іноземного капіталу; розмір виділеного кошторису на залучення ПШ; мережева взаємодія підприємства з іншими організаціями; прозорість бізнесу; репутація підприємства; динаміка розвитку контактної бази; запланований обсяг залучення ПШ),  $n^2 = \sum_{i=1}^3 n_i^2 = 10$  (причетність працівників до залучення ПШ; підтримка працівниками стратегії залучення ПШ; конфліктність інтересів груп впливу щодо залучення ПШ; стан підготовки додаткових інформаційних матеріалів, спрямованих на ліквідацію асиметрії інформації в сфері дії зовнішніх факторів; динаміка роботи по залученню ПШ; зворотність зв'язку та налагодження контактів; частота проведених переговорів; тривалість переговорного процесу з потенційним іноземним інвестором; якість підготовленої документації щодо інвестиційного проекту; тривалість оформлення документації для кінцевої угоди між підприємством та інвестором).

Значення  $j$ -го параметра в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку рекомендуємо обчислювати за формулою:

$$L_{ij}^q = \sum_{r=1}^{R_j^q} \gamma_{ijr}^q L_{ijr}^q, \quad (3)$$

де  $\gamma_{ijr}^q$  – коефіцієнт вагомості  $r$ -го фактора впливу на  $j$ -й параметр в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку на момент прийняття управлінського рішення,  $\gamma_{ijr}^q > 0$ ,  $\sum_{r=1}^R \gamma_{ijr}^q = 1$ ;  $L_{ijr}^q$  – значення  $r$ -го фактора впливу на  $j$ -й параметр в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку,  $r = \overline{1, R_j^q}$  (за запропонованим методом  $R^1 = \sum_{j=1}^8 R_j^1 = 26, R^2 = \sum_{j=1}^{10} R_j^2 = 22$ ).

Перелік параметрів та факторів був сформований на основі використання методу експертного опитування керівників машинобудівних підприємств і менеджерів консалтингової сфери.

Далі на основі отриманих значень пропонується обраховувати кумулятивний коефіцієнт, що характеризуватиме систему залучення ПІІ на підприємство загалом:

$$L = \lambda L^1 + (1 - \lambda) L^2, \quad (4)$$

де  $L$  – кумулятивний коефіцієнт, що характеризує систему залучення ПІІ на підприємство;  $L^1$  – рівень дотримання маркетингового напрямку розвитку системи, частк. од.  $[0; 1]$ ;  $L^2$  – рівень дотримання соціального напрямку розвитку системи, частк. од.  $[0; 1]$ ;  $\lambda$  – коефіцієнт вагомості відповідного напрямку.

Для надання оцінки системі залучення ПІІ на підприємство ми використовуємо психофізичну шкалу лінгвістичних оцінок Харрінгтона з деталізацією числового значення в межах відповідного інтервалу  $0 \leq L \leq 1$ . Відповідно до неї відводяться інтервали числових значень з такими якісними інтерпретаціями лінгвістичних оцінок системи залучення ПІІ на підприємство:  $(0,80 - 1,00]$  – відмінно – високий рівень реалізації завдань за напрямками розвитку системи;  $(0,63 - 0,80]$  – добре – достатній реалізації завдань за напрямками розвитку системи;  $(0,37 - 0,63]$  – задовільно – задовільний рівень реалізації завдань за напрямками розвитку системи;  $(0,20 - 0,37]$  – погано – низький рівень реалізації завдань за напрямками розвитку системи;  $[0,00 - 0,20]$  – дуже погано – незадовільний рівень реалізації завдань за напрямками розвитку системи.

Надалі пропонується розставити види прямих іноземних інвесторів (інституційний, стратегічний, приватний) у відповідність до значення кумулятивного коефіцієнта (4) та проранжувати їх за привабливістю для залучення ПІІ на підприємство в межах відповідного інтервалу  $0 \leq L \leq 1$  (рис. 5).

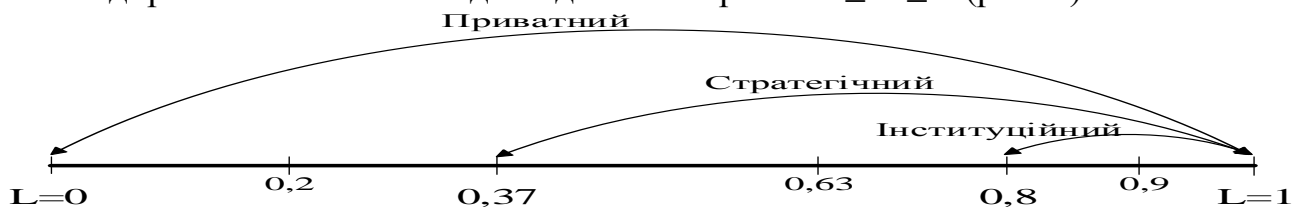


Рис. 5. Відповідність виду прямого іноземного інвестора до значення кумулятивного коефіцієнта оцінки системи залучення ПІІ на підприємство (4)

Примітка: запропоновано автором

Передбачається, що кожен з видів прямих іноземних інвесторів характеризується своїм ставленням до прийняття ризикових рішень. На основі цього

припущення інвестори поділяються на ризикові та неризикові. При значеннях кумулятивного коефіцієнта, що знаходиться в інтервалах  $[0,8 - 0,9)$ ,  $[0,37 - 0,63)$ ,  $[0 - 0,2)$ , інвестиційна пропозиція підприємства буде більш цікавою ризиковим інституційним, стратегічним та приватним прямим іноземним інвесторам відповідно, а при значеннях  $[0,9 - 1]$ ,  $[0,63 - 1]$ ,  $[0,2 - 1]$  – групі неризикових інвесторів за запропонованими видами.

Визначившись із видом інвестора, підприємство приступає до налагодження контакту між сторонами прямого іноземного інвестування (див. рис. 4). Проходження цього етапу передбачає інформування іноземного інвестора про наступне: технічні характеристики реалізації інвестиційного проекту; показники економічної ефективності інвестиційного проекту; значення рівнів дотримання маркетингового та соціального напрямів розвитку системи залучення ПІІ з деталізованою характеристикою кожного з них.

На третьому етапі залучення ПІІ очікується та обговорюється інвестиційне рішення. Якщо інвестор, отримавши всю інформацію про проект, готовий вкласти кошти, то процес завершується підписанням угоди, що відповідає 11-му пункту послідовності вибору іноземного інвестора. Якщо ж інвестор, проаналізувавши доступну інформацію, ще не готовий вкласти кошти, то відбувається перехід до 4-го етапу, на якому з метою підвищення зацікавленості інвестора інвестиційним проектом узгоджується перелік вимог, які потрібно виконати підприємству для подальшої співпраці. Ці зміни в основному відображатимуться підвищенням значення кумулятивного коефіцієнта через рівні дотримання маркетингового та соціального напрямів розвитку системи, що характеризує систему залучення ПІІ.

З метою наочної візуалізації пропонується побудувати матрицю вдосконалення реалізації завдань, де за значеннями рівнів дотримання маркетингового та соціального напрямів розвитку системи залучення ПІІ відслідковується приналежність до певного сектора, кожен з яких вказує на вид прямого іноземного інвестора, що є доступним підприємству на даному етапі залучення ПІІ (рис. 6).

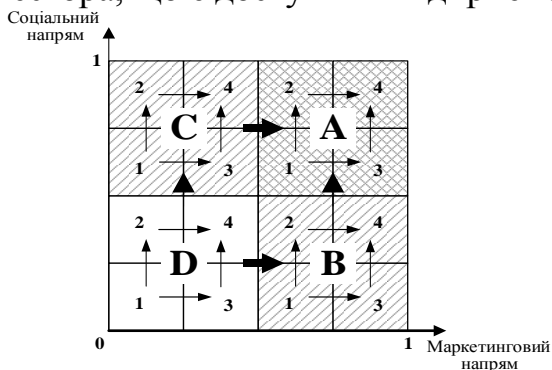


Рис. 6. Матриця вдосконалення реалізації завдань за напрямками розвитку системи залучення ПІІ

*Примітка: запропоновано автором*

Сектор А представляє групу інституційних інвесторів;

сектори В та С – групу стратегічних інвесторів (сектор А для них є привілейованим);

сектор D – групу приватних інвесторів (сектори А, В та С – привілейовані).

У кожному із секторів А-D 1-й підсектор відповідає ризиковому інвестору, 4-й – неризиковому, а 2-й та 3-й – це інвестори, які схильні до ризику. Можна зауважити, що кожен з видів прямих іноземних інвесторів зацікавлений в досягненні найкращого для себе значення, який відповідає 4-му квадранту кожного сектору.

Зважаючи, що кожне з таких вдосконалень потребує затрат часу та ресурсів підприємства, пропонуємо проранжувати значення рівнів дотримання напрямів, до яких є найбільші претензії іноземного інвестора, в порядку важливості, що задовольняють умову:

$$L_{ijr}^q \leq L_{ijr}^{q*}, \quad (4)$$

де  $L_{ijr}^q$  – значення  $r$ -го фактора впливу на  $j$ -й параметр в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку розвитку системи залучення іноземного інвестора,  $q = \overline{1,2}$ ;  $L_{ijr}^{q*}$  – оптимальне (на думку інвестора) значення  $r$ -го фактора впливу на  $j$ -й параметр в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку розвитку системи залучення іноземного інвестора.

Таким чином, вдосконалення результатів, залежних від дисфункціональних факторів, визначається вартістю їх проведення. Додаючи ці затрати до загальних затрат на залучення іноземного інвестора, постає необхідність перерахунку значень рівнів дотримання напрямів розвитку системи. Якщо виконуватимуться умови, що значення рівня дотримання відповідного напрямку задовольнятимуть вимоги іноземного інвестора або затрати на удосконалення факторів впливу на параметри станів системи за відповідними напрямами розвитку системи залучення ПІІ будуть в межах бюджету впровадження проекту, тоді підприємство в змозі перейти до вдосконалення відповідного  $r$ -го фактору впливу на  $j$ -й параметр в  $i$ -му стані системи  $q$ -го напрямку розвитку системи залучення ПІІ, що дасть змогу підписати інвестиційний контракт.

Якщо ж ці умови не будуть виконані, то підприємству слід зосередити свою увагу на інвесторі нижчого виду пріоритетності з меншими вимогами до значень рівнів дотримання напрямів системи залучення ПІІ та за потреби провести всю процедуру представлення та удосконалення заново. Якщо ж підприємство не зможе залучити іноземного інвестора, або ж затрати на вдосконалення результативності напрямів системи залучення ПІІ перевищать початковий бюджет на впровадження інвестиційного проекту, тоді слід активізувати 10-й пункт послідовності вибору іноземного інвестора – це призупинення або ж ліквідація проекту. В такому випадку підприємство понесе збитки в розмірі бюджету впровадження проекту. Таким чином, одним із основних завдань підприємства при залученні ПІІ є підписання договору з іноземним інвестором за мінімальних затрат на його залучення.

Запропонована модель вибору прямих іноземних інвесторів залежно від рівнів дотримання маркетингового і соціального напрямів розвитку системи залучення ПІІ на підприємство була застосована на прикладі інвестиційного проекту, метою якого є технічне переозброєння Довжанського машинобудівного заводу шляхом залучення ПІІ. У табл. 1 наведено узагальнені результати необхідних обчислень.

Таблиця 1

Значення рівнів дотримання маркетингового і соціального напрямів розвитку системи залучення ПІІ на Довжанський машинобудівний завод

Стани системи	Маркетинговий напрям		Соціальний напрям	
	Рівень дотримання напрямку	Коефіцієнти вагомості станів системи	Рівень дотримання напрямку	Коефіцієнти вагомості станів системи
Підготовка до залучення ПІІ	0,964	0,31	0,365	0,39
Готовність до залучення ПІІ	0,329	0,42	0,573	0,24
Залучення ПІІ	0,646	0,27	0,593	0,37
		$L^1 = 0,611$	$L^2 = 0,499$	

При значеннях коефіцієнтів вагомості маркетингового і соціального напрямів 0,56 і 0,44 відповідно, кумулятивний коефіцієнт становить 0,562, що дозволяє зробити висновок: для реалізації інвестиційного проекту з технічного переозброєння Довжанського машинобудівного заводу необхідно активізувати зусилля суб'єктів залучення ПІІ на пошук та налагодження контактів із стратегічним або ж приватним інвесторами, схильними до ризику.

Варто зауважити, що запропоновані концептуальні засади розвитку системи залучення ПІІ на підприємства можуть бути застосованими як керівниками і профільними менеджерами підприємства, що самостійно зайняті пошуком додаткових інвестиційних ресурсів, так і менеджерами агенцій із залучення інвестицій на місцевих рівнях, а також консалтингових компаній.

## **ВИСНОВКИ**

У дисертації наведено теоретико-прикладне узагальнення і нове вирішення наукового завдання щодо розроблення концептуальних та методичних засад розвитку системи залучення ПІІ на підприємства. Результати виконаного дослідження дають можливість сформулювати такі висновки:

1. На основі ідентифікування сутнісних ознак розвинено тлумачення поняття «готовність підприємства до залучення ПІІ», що інтегрує відповідні характеристики потенціалу підприємства і його інвестиційної привабливості. Готовність підприємства залучити ПІІ засвідчує його зацікавленість ініціювати відповідний процес задля реалізації інвестиційного проекту і є вихідною передумовою налагодження співпраці з іноземними партнерами у формі ПІІ. Керівникам підприємств це допоможе засвідчити їх зважений вибір щодо стратегії розвитку підприємства та можливих її наслідків, а менеджерам – визначити обсяг робіт, необхідних для успішного залучення ПІІ на підприємство.

2. Запропонована класифікація ПІІ на засадах систематизації основних класифікаційних ознак та виокремлення видів ПІІ за такими доповненими ознаками, як характер використання залученого капіталу (споживчі, виробничо-технологічні, венчурні) і результат залученого капіталу (хижацькі, прогресивні/інноваційні, посередні) дає змогу менеджерам підприємств, а також фахівцям консалтингової сфери приймати зважені управлінські рішення щодо залучення на підприємство конкретного виду ПІІ з позиції довготермінових перспектив розвитку підприємства, подальшої оцінки стану залучення ПІІ і мотивів залучених сторін.

3. Фахівцям проектної команди підприємства, що займаються залученням ПІІ, запропоновано типологію факторів впливу на відповідну систему, яка передбачає розмежування ПІІ за такими ознаками, як результат впливу на стан залучення ПІІ (функціональні, дисфункціональні, нейтральні), а також можливість впливу зі сторони суб'єктів залучення ПІІ (керовані, некеровані), що надає можливість враховувати та оцінювати вплив на планування та організування процесу залучення ПІІ на підприємстві.

4. Специфіка ПІІ зумовила необхідність удосконалення методу оцінювання стану залучення ПІІ на підприємства, що може використовуватися підприємствами, потенційними інвесторами, агенціями із залучення інвестицій, державними

органами влади. Запропонований метод охоплює комплексне аналізування тенденцій прямого іноземного інвестування як на внутрішньому, так і на світовому ринках з метою виявлення загальної картини щодо сильних та слабких сторін інвестиційної пропозиції підприємства в порівнянні з конкурентами. За допомогою цього методу досліджено, що ПІІ на більшості машинобудівних підприємствах не відображають актуальних світових тенденцій; вони є вертикальними, основним мотивом здійснення яких є підвищення ефективності діяльності інвестора шляхом зниження витрат (в аналізованих випадках на кваліфіковану робочу силу). Як наслідок, такі ПІІ демонструють експортно-орієнтованість, що забезпечується в основному шляхом реалізації схем використання давальницької сировини. За усередненими показниками результативність діяльності машинобудівних підприємств із залученими ПІІ є на рівні підприємств з вітчизняним капіталом.

5. Керівникам та економістам підприємств запропоновано концептуальну модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємство, яка, враховуючи фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, критерії відбору іноземними інвесторами інвестиційних проектів, принципи функціонування системи залучення ПІІ, її стани та напрями розвитку, а також етапи залучення ПІІ на підприємство, створює передумови для ефективного управління процесом залучення ПІІ на підприємство.

6. Розроблено модель вибору прямих іноземних інвесторів залежно від результативності функціонування системи залучення ПІІ на підприємство відповідно до рівнів дотримання її маркетингового і соціального напрямів за певних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища у визначений проміжок часу, що дає змогу керівникам підприємства збалансувати використання наявних ресурсів, необхідних у процесі залучення ПІІ. Модель передбачає можливість модифікацій щодо охоплення факторів, які є змінними залежно від специфіки інвестиційного проекту, розмірів підприємства, напрямків діяльності тощо, а також дає змогу фахівцям проектної команди підприємства виявляти окремі аспекти діяльності, що потребують вдосконалень на шляху досягнення встановлених цілей та прийняття управлінського рішення щодо подальшого його розвитку за участі ПІІ.

## **ПЕРЕЛІК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ**

### ***1. Наукові праці, в яких опубліковані основні результати дисертації***

#### ***1.1. Монографія***

1. Системи прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: від теорії до практики: кол. монографія / За ред. Л.М. Савчук. – Павлоград: АРТ-Синтез-Т, 2014. – Т. 1 – 436 с. / М.І. Бирка, підр. 4.7. Залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства: формування системи та загальна характеристика. – С.335-346.

#### ***1.2. Праці у наукових фахових виданнях України***

2. Бирка М.І. Врахування сучасних світових і регіональних тенденцій прямого іноземного інвестування в процесі залучення іноземного капіталу на підприємства України / М.І. Бирка // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 10. – С. 56-61.

3. Бирка М.І. Сутнісна характеристика прямих іноземних інвестицій / М.І. Бирка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент

та міжнародне підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 727. – С. 301-308.

4. Бирка М.І. Класифікація прямих іноземних інвестицій / М.І. Бирка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2012. – № 725. – С. 24-31.

5. Бирка М.І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення / М.І. Бирка // Науковий журнал «Стратегія розвитку України». Економіка. Соціологія. Право. – 2012. – №1. – С. 34-41.

6. Бирка М.І. Імідж країни як один із основних детермінант залучення прямих іноземних інвестицій / М.І. Бирка // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 162-169.

7. Бирка М.І. Систематизація факторів впливу на залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М.І. Бирка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – №9. – С. 58-62.

### ***1.3. Праці у наукових періодичних виданнях іноземних держав та у виданнях України, які внесені до міжнародних наукометричних баз даних***

8. \* Бирка М.І.<sup>1</sup> Застосування процедури «дью ділідженс» в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М.І. Бирка // Бізнес-Інформ. – 2013. – №1. – С. 81-85. (Бази даних: Ulrichsweb Global Serials Directory, RePEc, РИНЦ, Index Copernicus, OpenAIRE).

9. \* Бирка М.І. Маркетингове забезпечення процесу залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / О. Є. Кузьмін, М. І. Бирка // Економіст. - 2012. – №3. – С. 15-19. (База даних: RePEc). *(Особистий внесок автора: досліджено застосування маркетингових інструментів в процесі залучення ПІІ).*

10. \* Бирка М.І. Поведінковий підхід до проблеми залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М.І. Бирка // Наукові праці НУХТ. – 2013. – № 53. – С. 147-160. (База даних: Index Copernicus).

11. Byrka M. The Role of Investment promotion Agencies in Attracting Foreign Direct Investment / A. Miškinis, M. Byrka // Ekonomika. – 2014. – № 93 (4). – P. 41- 57. (Бази даних: ProQuest, EconLit, Central & Eastern European Academic Source, International Bibliography of the Social Sciences, Index Copernicus). *(Особистий внесок автора: досліджено міжнародний досвід діяльності агентств із залучення інвестицій (АЗІ); визначено набір інструментів відповідно до основних завдань АЗІ, що забезпечують результативність процесу залучення ПІІ та досліджено практику їх застосування на прикладі таких АЗІ, як Invest Lithuania та Invest in Lviv Region).*

### ***2. Опубліковані праці апробаційного характеру***

12. Бирка М.І. Вплив прямих іноземних інвестицій на економіку країн Центрально-Східної Європи / М.І. Бирка // Тези доповідей ІV міжнародної конференції молодих вчених та студентів [«Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід»], (Тернопіль, 7-8 квітня 2011 р.), – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – С. 4-6.

---

\* Видання одночасно є фаховим.

13. Бирка М. І. Взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій та ефективності підприємств / М.І. Бирка // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Аналіз сучасних економічних процесів та інформаційні технології»] – Т. 1: Аналіз мікро- і макроекономічних процесів, (Дніпропетровськ, 24-25 листопада 2011 р.), – Дніпропетровськ, 2011. – С. 18-20.

14. Бирка М. І. Проблема асиметрії інформації в процесі залучення прямих іноземних інвестицій / М.І. Бирка // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції [«Євроінтеграційні процеси в суспільстві: трансформація та розвиток»], (Тернопіль, 22-23 квітня 2012 р.) – Тернопіль: ТІСІТ, 2012. – С. 218-220.

15. Бирка М.І. Інвестування діяльності підприємств на засадах залучення бізнес-ангелів / М.І. Бирка // Тези доповідей ІХ Міжнародної науково-практичної конференції [«Маркетинг та логістика в системі менеджменту»], (Львів, 8-10 листопада 2012 р.) – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 33-34.

16. Бирка М.І. Використання маркетингових інструментів в процесі залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М.І. Бирка // Збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції [«Економіка і управління: досягнення та перспективи»], (Одеса, 23-24 листопада 2012 р.) – Одеса: ЦЕДР, 2012. Ч.1. – С. 86-87.

17. Бирка М.І. Використання методу експертних оцінок при аналізуванні стану залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М.І. Бирка // Матеріали ХХІ Міжнародної науково-практичної конференції [«Теоретичні та практичні аспекти розвитку сучасної економіки»], (Львів, 28-29 грудня 2012 р.) – Львів: ЛЄФ, 2012. Ч. 2. – С. 26-28.

18. Бирка М.І. Процес залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства: основні характеристики / М.І. Бирка // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції [«Сучасні проблеми інвестиційної діяльності в Україні»], (Київ, 18-19 січня 2013 р.), – Київ: ГО «Київський економічний науковий центр», 2013. Ч 2. – С. 92-94.

19. Бирка М.І. Проблема формування системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства / М.І. Бирка // Тези доповідей ІV Міжнародної науково-практичної конференції [«Стратегії розвитку економічних систем на мікро- та макрорівнях»], (Дніпропетровськ, 17-18 травня 2013 р.) – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2013. – С. 11-14.

20. Бирка М.І. Характеристика суб'єктів процесу залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства та їх функції / М.І. Бирка // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції [«Ринкові економічні механізми сталого розвитку: інноваційне та фінансове забезпечення»], (Дніпропетровськ, 9-10 травня, 2014). – Дніпропетровськ: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – С. 26-28.

21. Бирка М.І. Стан залучення прямих іноземних інвестицій на машинобудівні підприємства у Львівській області / [Електронний ресурс] / М. І. Бирка // Тези доповідей ІІ Міжнародного науково-практичного симпозиуму [«Проблеми управління зовнішньоекономічною та митною діяльністю в умовах європейської інтеграції України»]. (Львів, 24 квітня 2015 р.) – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/33.pdf>.



## АНОТАЦІЯ

**Бирка М.І. Розвиток системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства. – На правах рукопису.**

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Національний університет «Львівська політехніка» Міністерства освіти і науки України, Львів, 2016.

Дисертаційну роботу присвячено вирішенню наукового завдання із розроблення теоретичних положень та прикладних рекомендацій щодо розвитку системи залучення ПІІ на підприємства. На основі поєднання характеристик потенціалу підприємства та його інвестиційної привабливості розвинено поняття «готовність підприємства до залучення ПІІ». Систематизовано класифікацію ПІІ та розвинуто типологію факторів впливу на систему залучення ПІІ на підприємство. Проаналізовано результати авторського дослідження щодо стану залучення ПІІ на машинобудівні підприємства. Удосконалено концептуальну модель розвитку системи залучення ПІІ на підприємство. Розроблено модель вибору прямих іноземних інвесторів залежно від результативності функціонування системи залучення ПІІ на підприємство відповідно до рівнів дотримання її маркетингового і соціального напрямів.

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

## АНОТАЦИЯ

**Бирка М.И. Развитие системы привлечения прямых иностранных инвестиций на предприятия. – На правах рукописи.**

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.04 – экономика и управление предприятиями (по видам экономической деятельности). – Национальный университет «Львовська політехніка» Министерства образования и науки Украины, Львов, 2016.

Диссертационная работа посвящена решению научной задачи по разработке теоретических положений и прикладных рекомендаций по развитию системы привлечения ПИИ на предприятия. На основе сочетания характеристик потенциала предприятия и его инвестиционной привлекательности уточнено сущность понятия «готовность предприятия к привлечению ПИИ». Систематизировано классификацию ПИИ и развито типологию факторов влияния на систему привлечения ПИИ на предприятие. Проанализированы результаты авторского исследования состояния привлечения ПИИ на машиностроительные предприятия. Усовершенствована концептуальная модель развития системы привлечения ПИИ на предприятие. Разработана модель выбора прямых иностранных инвесторов в зависимости от результативности функционирования системы привлечения ПИИ на предприятие в соответствии с уровнями соблюдения ее маркетингового и социального направлений.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, предприятие, иностранный инвестор, инвестиционный проект, система, привлечения прямих иностранных инвестиций, развитие.

## ANNOTATION

### **Byrka M.I. Development of a system of attracting foreign direct investment to the enterprises. – On the rights of a manuscript.**

Dissertation for the degree of candidate of economic sciences, speciality 08.00.04 - economics and management of enterprises (by the types of economic activity). – Lviv Polytechnic National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Lviv, 2016.

There comes a time in the life cycle of every enterprise when own resources are insufficient to provide further development and a need for attracting external funding arises. In response to globalization processes and capital mobility enterprises have an opportunity to take advantages of foreign direct investment. However, struggle to gain these investment resources stipulates the need for understanding trends of global capital markets. Enterprises should develop a management approach in order to hit targets in the sphere of foreign direct investment attraction. Unlike portfolio investing where stock exchange acts as an intermediary, direct investment involves a direct communication and negotiation between the parties concerned. The presence of foreign element only intensifies the multidimensionality of challenges and conditions during foreign direct investment attraction. Therefore, research on foreign direct investment attraction to the enterprises is conducted based on a systems approach.

The thesis research is dedicated to the solution of research task on elaborating theoretical principles and practical recommendations for the development of a system of attracting foreign direct investment to the enterprises in order to enable their business growth.

The object of the research is the process of attracting foreign direct investment to the engineering enterprises. The subject of the research is referred to the theoretical and practical principles for ensuring the development of a system of attracting foreign direct investment to the engineering enterprises.

The first chapter examines the theoretical principles of attracting foreign direct investment to the enterprises. The essence of foreign direct investment, its main features, and components, as well as its importance that becomes apparent through supposed impact and spillovers, are determined. The classification of foreign direct investment is systematized. It is proposed to add new features to distinguish foreign direct investment by the character of capital usage that was attracted to the enterprises and outcome of capital attracted. Also, there is highlighted an integrated analysis of foreign direct investment theory progress. Conditions and peculiarities of attracting foreign direct investment to the enterprises are especially analyzed. The concept of «enterprise's readiness to attract foreign direct investment» based on a combination of enterprise potential and investment attractiveness features is developed.

In the second chapter cases of international experience in attracting foreign direct investment, in particular, enterprises from Central and Eastern European Countries are investigated. Also, the role of investment promotion agencies in improving the foreign direct investment environment and promoting inward foreign direct investment is examined in order to determine the promotion techniques and tools that lead to a better foreign direct investment performance.

The specific character of foreign direct investment has caused a necessity for improving an evaluation method for the state of attracting foreign direct investment to the enterprises. The proposed method is based on a comprehensive analysis of foreign direct investment trends at both local and global levels in order to build an overall picture of strong and weak points of the investment proposal compared to market competitors. It has been found that foreign direct investment in most engineering enterprises in Lviv Region does not represent the actual global trends. Foreign direct investment here belongs to a vertical type, the main motive of which is to increase the efficiency of foreign investor's parent company through cost reduction (in analyzed cases by lowering labor costs). As a result, such export-oriented foreign direct investment is ensured in most cases by the implementation of toll treatment agreements. Taking into account key indicators per employee, the performance of analyzed engineering enterprises that attracted foreign direct investment is at the same level with local enterprises without foreign investor's share. The absence of a full technological cycle of production confirms the fact that foreign investors are not interested to shift high technology processes and to build research and development centers outside their national territory thus keeping competitive advantages on global markets. Simultaneously foreign direct investment at the engineering enterprises in Lviv Region plays a considerable role in social issues resolution through local employment and taxes payment. Besides it influences on region's business activity and engages enterprises in world network of trade, financial and communication flows.

In the third chapter the main characteristics of activity aimed at attracting foreign direct investment to the enterprises are generalized. They underlie the conceptual model for the development of a system of attracting foreign direct investment to the enterprises proposed by the author. This model considers internal and external environmental factors within an enterprise, criteria for the selection of investment projects by foreign investors, principles of the functioning of a system of attracting foreign direct investment, its states, development directions and stages of foreign direct investment attraction as well in order to arrange conditions for effective process management of foreign direct investment attraction. The tasks needed to be implemented within organizing, marketing and social directions of a system of attracting foreign direct investment to the enterprises are determined. The model for choosing the type of foreign investors regarding the results of marketing and social activity within a system of attracting foreign direct investment to the enterprises is developed. This model anticipates modification possibility regarding the coverage of factors that are variable depending on the specificity of the investment project, enterprise's size and activity directions as well. Using a model on the basis of case characteristics of investment project of «Dovzhansky engineering plant» OJSC, it is proposed to search and establish a contact with risk-prone strategic or private investors.

Suggested principles for the development of a system of attracting foreign direct investment to the enterprises can be applied by both enterprise managers that are looking for an additional investment on their own and by managers of investment promotion agencies at regional levels, and by specialists of investment consulting agencies as well.

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