

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

**СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ
ОРГАНІЗАЦІЯМИ: КОНЦЕПЦІЇ,
ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ,
МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО
РОЗВИТКУ**

**Збірник тез доповідей
II Міжнародної науково-практичної конференції**

(25 листопада 2022 року, м. Харків, Україна)

Електронний ресурс

**Харків
2022**

**УДК 334.7:330.341
С 91**

Береславська О.І. ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА	36
Бестужева С.В., Бодак Д.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА - СУБ'ЄКТА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	39
Бестужева С.В., Вовнянко О. С. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ	42
Білоус П.В. ІННОВАЦІЇ В ОСВІТІ ЯК ЗАСІБ ПЕРЕХОДУ СУСПІЛЬСТВА ТА ЕКОНОМІКИ ДО ШОСТОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ	45
Борова А.А., Ізюмцева Н.В. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В АТ «ОЩАДБАНК»	48
Бородін Є.І., Тарасенко Т.М. СПРИЯННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: ПУБЛІЧНОУПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ	51
Братішко Ю.С. РЕГУЛЮВАННЯ БАЗОВОГО РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КОМПАНІЙ	54
Васильченко В.С., Білоцерківський О.Б. ЛОГІСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	58
Гладкова О.С., Жихор О.Б. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ НОРЕСА	61
Григорян О.О. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ	64
Гончар Л.О., Сокира А.О. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ: ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНІ ПІДХОДИ	68

*Бестужева С. В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту
ХНЕУ ім. С. Кузнеця;
Вовнянко О. С.,
здобувач вищої освіти
факультету міжнародної економіки і підприємництва
ХНЕУ ім. С. Кузнеця*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ВІТЧИЗНЯНИМИ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ

На сьогодні економіка України стикнулася з великими викликами забезпечення життєздатності. Через широкомасштабну агресію значна частина українського бізнесу була зруйнована та втрачена, певна частина компаній вимушено перевела бізнес у більш безпечні регіони країни, а деякі і за кордон, що безперечно поглиблює економічну кризу в країні. Одним з перспективних шляхів економічного відродження є розробка на державному рівні планів щодо залучення зовнішнього фінансування. Прикладом такого плану на сьогодні є «План Маршалла» для України, який включає 15 програм безпекового, воєнно-промислового, економічного та соціального характеру. Для вітчизняних суб'єктів господарювання, особливо для представників малого та середнього бізнесу, залучення іноземних інвестиційних коштів є актуальним, але сама проблематика формування ефективного механізму їх залучення є потребує більш детального розгляду.

Важливо розуміти, що в питанні залучення інвестицій не існує шаблонних рішень. На першому місці стоїть чинник доцільності та ефективності. Таким чином, для кожної конкретно взятої компанії в тих чи інших умовах оптимальним буде свій неповторний набір механізмів та джерел фінансування розвитку.

По суті, набір тих чи інших альтернатив формується на стику таких основних груп параметрів:

економічні параметри бізнесу («поточний стан») – масштаби компанії, рівень ефективності діяльності та фінансової стійкості, формат бізнес-моделі тощо;

стратегія розвитку компанії («майбутній стан») – з якою власне метою планується залучити інвестиції і який економічний ефект у результаті очікується;

побажання власників бізнесу – чи налаштований власник продавати певну частку корпоративних прав, чи готовий він допустити до управління представника інвестора, які подальші плани власника щодо бізнесу тощо;

кон'юнктура ринку капіталу – наскільки ефективним у даний момент є пропозиція ринку з того чи іншого механізму.

Опинившись перед необхідністю залучення коштів у розвиток, власник і вище керівництво українського бізнесу можуть обрати один з двох принципових напрямків дій:

використовувати ресурси вітчизняного фінансового ринку;

використовувати комбінацію ресурсів міжнародного та вітчизняного фінансового ринку.

У цьому випадку, слід об'єктивно оцінити для себе, яке з напрямків дозволить компанії максимізувати ефективність своєї діяльності та вигоди в довгостроковій перспективі, а також буде найбільш точно відповідати цілям і побажанням власника.

Розглянемо, які ж альтернативи має компанія, якщо було прийнято рішення про вихід на міжнародний ринок капіталу.

Насамперед, власник і керівництво компанії має визначитися – чи планується залучати інвестиції в капітал, боргове фінансування або прийнятні обидва варіанти. У першому випадку (інвестиції в капітал), мова йде про продаж частини корпоративних прав зовнішньому інвесторові або групі інвесторів. Другий варіант (боргове фінансування) припускає залучення кредитів від нерезидентів або випуск боргових цінних паперів.

І серед них особливе місце займають біржові механізми залучення капіталу, а також продаж частини бізнесу стратегічному інвестору.

Так, біржові механізми залучення інвестицій у капітал передбачають продаж акцій компанії через фондову біржу з подальшим їх включенням до котирувального списку. Найбільш популярними серед українських емітентів є майданчики Варшавської, Лондонській і Франкфуртській фондових бірж. Включення до котирувального біржовий список означає можливість для інвесторів здійснювати угоди купівлі-продажу акцій безпосередньо через біржу і фіксувати зміну вартості акцій в реальному часі. Завдяки цьому акції набувають потенційно більш високий рівень ліквідності, а інвестори одержують можливість ефективніше контролювати рівень свого ризику, динамічно керуючи портфелем вкладень. Крім того, відкривається можливість проведення короткострокових операцій з цінними паперами компанії, що істотно розширює коло потенційних інвесторів.

Трохи відокремлено стоїть альтернатива продажу всього або частини бізнесу стратегічному інвесторові. Стратегічні інвестори – професійні учасники ринку, найчастіше функціонують у тій же галузі, що і цільова компанія. Метою операції для «стратега» є отримання ринкових переваг, захоплення нових ринків, диверсифікація діяльності тощо. У подібному випадку мова йде про передачу контрольного пакету корпоративних прав компанії, що поглинається з повним переходом контролю за її діяльністю.

Тим не менш, дуже часто колишні власники залишають за собою міноритарну частку корпоративних прав і продовжують брати участь в управлінні компанією в якості директорів та експертів.

Окрім інвестицій в капітал компанія може розглядати залучення боргового фінансування. Одним із відокремлених класів інструментів, який демонстрував особливо активний розвиток протягом останніх декількох десятиліть є мезонінне фінансування – високоризиковий механізм, що поєднує в собі елементи довгострокового боргового фінансування (5-7 років) та інвестицій в капітал.

Подібний ефект досягається шляхом надання низькопріоритетних за черговістю виплати боргу (у випадку банкрутства, зобов'язання з такого боргу погашаються після всіх інших боргів), оформлюваного часто у формі облігацій (простих або конвертованих), привілейованих акцій, що підлягають викупу, або інших гібридних інструментів. До облігацій може також додаватися опціон на купівлю корпоративних прав. З одного боку, інвестор отримує фіксований дохід (за облігаціями або привілейованими акціями). З іншого боку, у разі активного зростання компанії, він має можливість реалізувати опціон або конвертувати облігації і отримати додатковий виграш за рахунок зростання ринкової вартості компанії. Така схема дозволяє забезпечити високий рівень повернення на ризиковані інвестиції, і одночасно не «перевантажувати» компанію високими відсотковими платежами по кредиту.

Мезонінні фінансування часто використовується для забезпечення фінансовими ресурсами нестандартних високоризикових проєктів, а також у випадку, якщо компанія вже має гранично високий рівень боргового навантаження, але все ще має можливості для підтримки додаткової довгострокової заборгованості.

Отже, механізм залучення іноземних інвестицій вітчизняними суб'єктами господарювання формується залежно від цілей міжнародної інвестиційної стратегії та поточної ситуації на світовому ринку капіталів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк І. А. (2009) Інвестиційний менеджмент. Київ: МП «ІТЕМ» ЛТД, 404 с.
2. Булкот О. В. Міжнародні інвестиційні стратегії транснаціональних корпорацій. *Бізнес-навігатор*. 2019. 4 (53). С. 16-21.
3. Мойсеєнко І.П. (2016) Інвестування: навчальний посібник. Київ: Знання, 490 с.