

І.Д.Фаріон, д.е.н.,

Тернопільський національний економічний університет,
м. Тернопіль,

В.А.Чичун,

Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ,
м. Чернівці

ПРАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуті підходи щодо стратегічного аналізу господарської діяльності підприємств. Проаналізовано основні етапи аналізу з різних підходів. Запропоновані підходи відзначаються новизною та перспективністю застосування, їх реалізація вимагає збору та обробки значних масивів інформації.

In the article the considered approaches in relation to the strategic economic analysis of enterprises. The basic stages of analysis are analyses from different approaches. Offered approaches are marked by a novelty and perspective of application, their realization requires collection and treatment of considerable arrays of information.

За умов інтеграційних процесів в економіці сільського господарства підприємствам і організаціям необхідно швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища і адаптувати організаційні структури до цих змін. В умовах ринкової економіки дуже важливо знати економічну сутність та зміст її категорій, особливо таких, як продукція, товар, ринок, попит, пропозиція. Для успішної діяльності підприємства у галузі сільського господарства в умовах ринкових відносин, постає питання у якісному та ефективному плануванні діяльності. Підприємство розробляє стратегію своєї поведінки на ринку, вивчає конкурентів, виявляє свій потенціал, визначає вплив внутрішнього та зовнішнього середовища.

Управління підприємством у межах України зорієнтовано нині головним чином на розв'язання короткотермінових проблем. Багато підприємств у сільському господарстві нагадують тимчасові, не наділені необхідним запасом інтелектуальної, організаційної економічної та виробничої "міцності", що дає змогу в разі необхідності провести ефективно оновлення. Водночас швидкі зміни завдань, рішень, пріоритетів, що притаманні економічній діяльності торговельних підприємств, призводять до поганих господарських результатів, зниження

конкурентоспроможності підприємств.

Розв'язанню цих проблем з теоретичної точки зору відображено в сучасній концепції стратегічного аналізу. Проте формулюванню цих проблем з теоретичної точки зору відображено в працях таких науковців, як Т.Вахненко, Ф.Вінценц, О.Гаврилишин, Д.Грос, Л.Забродська, О.Іщук, І.Жалінська, С.Оборська, З.Шершньова.

Як уже зазначалось, стратегічні компоненти такі, як виробництво, фінанси, маркетинг, кадри, організаційна культура, у сукупності утворюють потенціал підприємства.

Вітчизняним науковцем З.Є.Шершньовою сформовані три основні підходи до практичної оцінки потенціалу підприємства: ресурсний, структурний та цільовий [8].

Розглядаючи ресурсний підхід, зорієнтований на визначення потенціалу підприємства як сукупності виробничих ресурсів, оцінює його величину як суму фізичних і вартісних оцінок окремих складових. Оцінюючи потенціал підприємства, треба враховувати: матеріально-технічні ресурси з окремим дослідженням знарядь та засобів праці; трудові ресурси; енергетичні й інформаційні ресурси; фінансові ресурси. Кожен з окремих видів ресурсів має свій внесок у формування кінцевих результатів. Як наслідок – потрібно враховувати, вивчати та формувати структуру складових потенціалу підприємства з метою досягнення максимальних результатів.

Структурний підхід зорієнтований на визначення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства. Він визначає його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, які задаються найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремими підсистемами підприємств, що використовуються в галузі. Аналіз і оцінка структурних характеристик стратегічного потенціалу пов'язані з певними труднощами, оскільки всі його елементи функціонують одночасно, в сукупності та взаємодії. Це призводить до того, що важко встановити значення кожного типу ресурсів окремо щодо внеску в потенціал.

Цільовий підхід спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу поставленим цілям. Він визначає його величину як рівень відповідності окремих складових

потенціалу необхідному, дещо ідеальному, уявленню про склад, структуру та механізми його функціонування, для виготовлення конкурентоспроможної продукції. Він знаходить відображення в нормативному «дереві цілей» («дереві проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків. Рівень виробничого потенціалу визначається в процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення (порівняно з конкурентами) потреб клієнтів, які споживають виготовлену продукцію.

Отже, можемо обрати один із зазначених підходів і спрогнозувати вкладення інвестицій у розвиток підприємства сільського господарства, що буде змістовним при умові, коли будуть переглянуті дієві програми діяльності сільськогосподарських підприємств, їх технічні та технологічні бази з метою чіткого спрямування на залучення інвестицій. Тільки за такої умови буде спостерігатися ефективність їх використання.

Залучення інвестицій було і залишається ключовим питанням розвитку регіональної економіки. Інвестиційну політику трактують як заходи щодо усунення перешкод і запровадження стимулів для інвестування, захисту прав інвесторів, створення привабливого інвестиційного клімату для розвитку національної економіки та підвищення життєвого рівня населення. У такому розумінні інвестиційна політика дещо виходить за межі економічної політики, оскільки поєднує політичні, правові, макроекономічні, податкові, регуляторні та соціальні чинники. Зрозуміло, чому саме в Україні виникла необхідність відокремити інвестиційну політику як складову політики держави: поки що результатом внутрішньої державної політики є цілковито недостатня конвертація заощаджень домогосподарств та фірм в інвестиції, споживацька спрямованість державного бюджету, а зовнішньої – ігнорування ринків України іноземними інвесторами.

Згадка про поганий інвестиційний клімат виникає тоді, коли держава намагається залучити прямі та портфельні іноземні інвестиції. Загальновизнано, що іноземні інвестиції можна розглядати тільки як додаток до національних, а

інвестиційний клімат має бути однаковим і для перших, і для других. Основною умовою для іноземного інвестора є можливість реалізувати свої економічні інтереси. Прямі інвестиції в Чернівецьку область здійснюються з різних країн (рис. 1). Загальна сума інвестицій зростає за весь період від 2000 до 2007 року. Якщо у 2000 році вона становила 605,3 тис. дол. США, то у 2007 році – 3475,3 тис. дол. США. Це на 2870,0 тис. дол. США більше, ніж у 2000 році, що становить 574,1% зростання. Порівняно із 2003 роком сума інвестицій у 2007 році зросла на 595,0 тис. дол. США, або 120,7%. Однак у 2006 році не було прямих інвестицій з низки країн, зокрема Австралії, Австрії, Іспанії та Японії. Найбільше інвестицій надходить з Ізраїлю: у 2000 році їх сума становила 1718,3 тис. дол. США. У 2007 році їх було 3865,3 тис. дол. США, що на 224,9% більше, ніж у 2000 році. Найменший обсяг інвестицій надходить з Японії: від 15,0 тис. дол. США у 2000 році до 15,1 тис. дол. США у 2005 році.

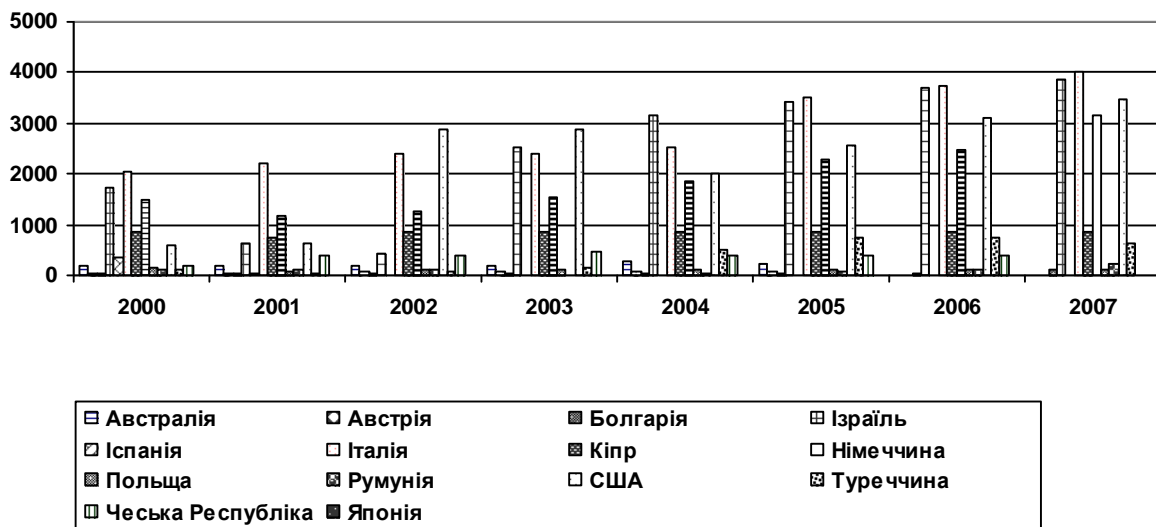


Рис. 1. Діаграма змін прямих інвестицій в Чернівецьку область за країнами протягом 2000-2007 рр.

Саме тому, українське підприємство сільського господарства має переконати іноземного партнера у вигідності інвестування та в мінімальному рівні ризиків. Крім того, здійснення іноземних інвестицій можливе шляхом створення спільного підприємства.

Використання нових метрологічних підходів дає можливість характеризувати інвестиційний клімат як особливу підсистему в інституційній системі економіки регіону, покликану

створити передумови для найкращого використання суспільно-економічних відносин у розвитку і науково-технологічному відновленні продуктивних сил суспільства через активну інвестиційну діяльність.

Процес прогнозування (планування) інвестицій, як правило, охоплює два послідовних етапи: перший – вирахування необхідного обсягу інвестицій, другий – визначення конкретних джерел фінансування.

Розрахунок необхідного обсягу виробничих інвестицій визначається масштабністю складності розрахунків на першому етапі, що залежить від можливих варіантів конкретних економічних ситуацій на ринку та на підприємстві:

1) за кількісними і якісними характеристиками ринковий попит задовольняється повністю, а тому немає необхідності у збільшенні обсягів виробництва певної продукції на певному підприємстві;

2) попит на продукцію підприємства постійно зростає, відповідно, виробник зацікавлений у відповідних збільшеннях обсягу виробництва за допомогою введення в дію додаткових виробничих потужностей;

3) є різке зменшення ринкового попиту на пропоновану продукцію. У цьому випадку підприємство змушене модернізувати його або терміново організувати виробництво нової, конкурентоспроможної продукції.

При інвестуванні підприємств у галузі рослинництва необхідно враховувати той факт, що це сезонне виробництво, найчастіше воно є збитковим, хоча має значні перспективи. Інвестор, насамперед, звертає увагу на конкретний вид діяльності, позицію підприємства на ринку (який сегмент ринку воно займає, хто є його конкурентами і в умовах якої конкуренції працює об'єкт, яка ефективність роботи підприємства тощо). При цьому інвестора передусім цікавить, який обсяг початкових інвестицій та загалом вкладень в підприємство сільського господарства є необхідним.

Загалом сучасними авторами не виведено чіткої формули розрахунку необхідних вкладень, але виходячи з розрахунків оцінки ефективності реальних інвестицій, можемо вивести необхідну формулу.

Так, наприклад, розрахунок віддачі на вкладений капітал (середня ставка доходності) розраховується за формулою:

$$\overline{CD} = \frac{\overline{OP}}{1/2 \cdot III}, \quad (1)$$

де \overline{CD} - середня ставка доходності,

\overline{OP} - середній очікуваний прибуток,

III - початкові інвестиції.

Якщо на основі припущення ми визначимо, який прибуток очікується і за якої ставки, то можна вивести розмір інвестиції:

$$III = \frac{2\overline{OP}}{\overline{CD}}. \quad (2)$$

Виходячи з розрахунків вартості грошей у часі, можемо визначити обсяг необхідних початкових вкладень:

$$PV = FV * \frac{1}{(1+r)^n}, \quad (3)$$

де **PV** - теперішня вартість грошового потоку,

FV - майбутня вартість грошового потоку,

r - ставка %,

n - кількість років.

Наприклад, інвестор бажає через **3** роки мати у розпорядженні **13310** умовних одиниць. Він задумав зарезервувати певну суму грошей і вкласти їх під **10%** річних. Якою має бути сума початкових вкладень для отримання **13310** у.о.?

Маємо **FV=13310**, **r=0,1** **n=3**.

Тоді **PV=13310*1/(1+0,1)³=13310*0,751=9995,81** (у.о.)

Тобто, щоб через **3** роки отримати дохід **13310** у.о., необхідно вкласти за процентної ставки **10%** приблизно **10000** у.о.

Однак найважливіше визначити, яку саме суму реально отримати через певну кількість років. Розрахувати її найімовірніше, проаналізувавши тенденцію змін рентабельності, оборотності за останні роки, та розрахувавши середній темп їх змін. Взявши його як ймовірний подальший темп росту, розрахуємо можливий грошовий потік, що можна генерувати.

Наприклад, рентабельність за останні п'ять років склала

відповідно P1, P2, P3, P4, P5, при цьому темп росту складає відповідно T1, T2, T3, T4, де T1=P2/P1, T2=P3/P2 і т.д. Тоді розраховуємо середній темп росту:

$$\bar{T} = \sqrt[n]{T_1 * T_2 * T_3 * T_4}, \quad (1.4)$$

де n – кількість років(періодів), за які розраховувався темп росту.

Підставивши у формулу значення, матимемо \bar{T} . Тоді \bar{T} множимо на P5, і матимемо прогнозне значення рентабельності на наступний період P_{n+1}.

Аналогічно прогнозуємо дохідність. Тоді визначаємо, скільки можна отримати доходу/прибутку у наступному періоді, і розраховуємо необхідні вкладення.

Дослідження проблем інвестиційної привабливості економіки держави та підприємств сільського господарства показує, що необхідно підходити до вирішення ситуації зі сторони інвестора.

Список використаних джерел:

1. Конституція України. – К.: Україна, 1996.
2. Баричеев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №5. – С.85-90.
3. Бланк И.А. Стратегия й тактика управления финансами. – К.: ИТЕМ лтд, АДЕФ-Украина, 1996.
4. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
5. Вачугов Д.Д, Веснин В.Р. Стратегия планирования. – М.: Дело, 1991. – 320 с.
6. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Экономика, 1990. – 335 с.
7. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент. – К.: Кондор, 2003. – 190 с.
8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. – К., 1999. – 384 с.