

- наявність інфраструктури фізичного захисту майна та громадян;
- розвиненість ринкової інфраструктури, фінансово-кредитної системи та фондового ринку;
- ефективність і стабільність податкової політики та системи державного регулювання підприємницької діяльності;
- рівень демократизації суспільства;
- якість життя та рівень доходів населення;
- наявність тіньового сектора ринку.

Таким чином, в умовах інтенсивного розвитку ринку інновацій та високих технологій цільовою спрямованістю системи управління економічно безпекою підприємства є формування адаптивних реакцій на дію загроз у будь-якій сфері його життєдіяльності і, як наслідок, забезпечення стабільного і максимально ефективного функціонування підприємства та високого потенціалу розвитку в майбутньому [5, с. 302-357].

На наше переконання, у ринкових умовах господарювання найбільш високою гарантією безпеки діяльності підприємства є гарантований ринок збуту продукції, її конкурентоспроможність і надійність. Відповідна ніша на ринку, стабільні споживачі продукції, доступні ціни на товари сприяють довготерміновим угодам на поставку продукції на взаємовигідних умовах.

Список використаних джерел:

1. Механізми та функціонально-структурні інструменти забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в умовах сучасних загроз економічної безпеки : монографія / за ред. Васильців Т. Г., Лупака Р. Л. Львів : Вид-во ННБК «АТБ», 2019. 552 с.
2. Васильців Т. Г., Лупак Р. Л. Ідентифікація загроз економічній безпеці в процесі посилення імпортозалежності. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. 2018. Вип. 55. С. 12-17.
3. Лупак Р. Л. Розвиток підприємництва в умовах імпортонасичення внутрішнього ринку України. *Підприємництво і торгівля* : зб. наук. пр. Львів, 2018. Вип. 22. С. 136-142.
4. Лупак Р. Л. Засоби та об'єкти державної політики зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому ринку України. *Глобальні та національні проблеми економіки* : електрон. наук. фахове вид. 2017. Вип. 20. URL : <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/35.pdf>.
5. Лупак Р. Л. Державна політика імпортозаміщення в системі забезпечення економічної безпеки України: пріоритети та інструменти реалізації : монографія. Львів : Вид-во ННБК «АТБ», 2018. 527 с.

Дудка В.І., студентка

Науковий керівник: Калюжна Н. Г.,
д.е.н., доц., професор кафедри світової
економіки Київський національний

торговельно-економічний університет, м.
Київ, Україна

ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ В УМОВАХ НЕОІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Міжнародну підприємницьку діяльність на сьогоднішній день характеризує високий ступінь залучення нових країн та нових суб'єктів підприємництва,

наслідком чого є значна конкуренція. З огляду на це, компанії, які хочуть розширити свої інтереси на міжнародному рівні для зміцнення своєї конкурентної позиції, зазвичай роблять фізичні інвестиції та покупки в іншій країні. Це явище відоме як прямі іноземні інвестиції.

Теорія прямих іноземних інвестицій вважається порівняно молодого, оскільки вона виникла та розвинулась в 60-х рр. минулого століття, після того, як економіст Хаймер розділив міжнародні інвестиції на прямі та портфельні [4]. Прямі інвестиції передбачають вкладення коштів здебільшого у матеріальні та нематеріальні активи із наявністю контролю над об'єктом інвестування; в той час як портфельні інвестиції означають купівлю фінансових активів, з метою отримання більшого доходу, при цьому не маючи контролю над об'єктом.

Для того, щоб мати можливість створити закордоном дочірнє підприємство та остаточно закріпитись на міжнародному ринку, компанії в більшості випадків роблять саме прямі іноземні інвестиції. Це відбувається шляхом купівлі, здачі в оренду чи іншим чином набуття права власності на активи в країні перебування, включаючи такі об'єкти, як офісні приміщення чи інші типи будівель.

К. де Рої [3] виділяє основні причини, що спонукають фірму здійснювати інвестиції в нові чи існуючі об'єкти, серед них:

- 1) інтенсивна конкуренція в країні, що приймає інвестиції;
- 2) рівень технологічного прогресу материнської компанії;
- 3) навички управління і навчання персоналу;
- 4) організаційна культура;
- 5) культурна дистанція між країнами;
- 6) вартість і час, необхідний для впровадження діяльності.

Прямі іноземні інвестиції можуть відбуватися у вигляді купівлі або нових, або вже існуючих об'єктів. У діловому світі ці інвестиції відповідно називаються «green field» та «brown field» інвестиції. Про переваги та недоліки кожного з цих типів інвестування кожен науковець висловлює власну думку, тому в науковому світі існують дуже різні погляди на це питання. Зважаючи на це, необхідно окремо розглянути особливості кожного типу іноземного інвестування більш детально.

Стратегія «green field», тобто будівництво нового підприємства передбачає організацію діяльності з самого початку. Дотримуючись такої стратегії, компанія купує або бере в оренду певну ділянку землі, будує на ній нові об'єкти, наймає або переводить персонал, після чого починає експлуатацію нового об'єкта. Стратегія «green field» має певний ряд переваг. По-перше, компанія має можливість обирати для себе під будівництво ділянку, яка краще задовольняє всі існуючі вимоги, і потім побудувати на ній сучасне підприємство, яке буде оснащено новітнім обладнанням. Будівництво та подальша діяльність таких підприємств генерує нові робочі місця, тому місцева влада в багатьох випадках пропонує компаніям різні економічні стимули (наприклад, спрощений режим ведення бізнесу або певний період діяльності без сплати податків), щоб залучити будівництво на свою територію. Такі стимули дозволяють компаніям скоротити загальний обсяг витрат [1].

Крім того, керуючись такою стратегією, компанія починає свою діяльність на закордонному ринку з чистого аркуша. Це означає, що менеджерам не доводиться мати справу з існуючими боргами, модернізувати застаріле обладнання або вкладати багато зусиль в оновлення старих методів роботи, які до того ж перебувають під захистом профспілок, які не охоче йдуть на компроміс та не люблять сідати за стіл переговорів. Крім того, компанія має можливість адаптуватися до національних особливостей ведення бізнесу в зручному їй темпі, замість того щоб негайно братися за управління придбаною компанією. Значна кількість досліджень також показують, що ймовірність вибору саме стратегії «green field» замість придбання діючих підприємств знаходиться в прямій залежності від кількості культурних відмінностей між рідною країною компанії і країною, яка приймає інвестиції.

З іншого боку, стратегії «green field» притаманний деякий ряд недоліків. По-перше, успішна реалізація цієї стратегії вимагає значної кількості часу, зусиль і терпіння. По-друге, земельна ділянка, яка розташована в зручному місці, може виявитися занадто дорогою або недоступною для освоєння та будь-якої підприємницької діяльності на ній. Будівництво нового підприємства тягне за собою необхідність узгодження багатьох питань з місцевими та загальнодержавними органами управління та підпорядкування всім необхідним нормативним актам. Крім того, компанія повинна постійно контролювати будівництво нового підприємства, а також наймати місцевих підрядників, яких необхідно підготувати до виконання завдань на необхідному рівні професійності [2].

Стратегія «brown field». Це стратегія, яка передбачає придбання діючих підприємств, що вже ведуть бізнес в країні, в яку надходять інвестиції. Очевидним є те, що процес підготовки всіх необхідних документів для придбання компанії, до якого необхідно залучати юристів, представників державних органів та інших фахівців, може виявитися довгим та дорогим. Однак основний перевага використання саме такої стратегії проста. Купуючи діюче підприємство, компанія-інвестор отримує цілковитий контроль над виробничими об'єктами, робітниками, технологіями, інтелектуальною власністю та маркетинговими мережами купленої фірми. При цьому всі підрозділи придбаної компанії продовжують функціонувати і генерувати прибуток в той час, як компанія-інвестор інтегрує нову структуру в свою міжнародну стратегію. Також, на відміну від стратегії «green field», стратегія «brown field» не тягне за собою збільшення виробничих потужностей в даній галузі промисловості, що в умовах надлишку виробничих потужностей є очевидною перевагою не лише для компанії, а й для економіки в цілому.

У деяких випадках, міжнародні компанії купують місцеві фірми тільки для того, щоб проникнути на ринки зарубіжних країн. В інших випадках, стратегія «brown field» може застосовуватися як спосіб зміни стратегії компанії в радикально іншому напрямку.

Однак інвестиції типу «brown field» також мають ряд своїх недоліків. Компанії-інвестору дістаються в спадок зобов'язання (фінансові, управлінські та

ін.) фірми, що купується. Наприклад, якщо в придбаній компанії сформувалися незадовільні трудові відносини, залишилися несплачені в пенсійний фонд внески, компанія не вживала заходів для зменшення забруднення природного середовища, то в результаті компанія-інвестор бере на себе відповідальність за вирішення всіх цих проблем. Це призводить до того, що компанія, яка купує, змушена витратити значну суму коштів ще до початку отримання доходів від діяльності придбаної фірми.

Проаналізувавши цю інформацію, можна зробити висновок, що в прямому іноземному інвестуванні існує два типи інвестицій: «green field» та «brown field». Вони принципово відрізняються та кожен має як переваги, так і недоліки. Обираючи між цими двома стратегіями, компанії потрібно враховувати особливості виробництва, необхідність в додатковому обладнанні, витрати на будівництво з нуля або можливі витрати на оновлення і капітальний ремонт вже існуючих приміщень та звісно свої можливості та ціну всіх ризиків, пов'язаних з певним видом інвестування.

Список використаних джерел:

1. Ashraf A. The Effects of Greenfield FDI and Cross-border M&As on Total Factor Productivity / A. Ashraf, D. Herzer, P. Nunnenkamp // Kiel Working Paper [Text]. — 2014. — № 1941. — 42 p.
2. Harms P. Good and bad FDI: The growth effects of greenfield investment and mergers and acquisitions in developing countries / P. Harms, P.-G. Meon // Proceedings of the German Development Economics Conference [Text] / Union social policy, Research Committee Development Economics. — Berlin : [s. n.], 2016. — 34 p.
3. Rooij Ch. When do firms pursue brown field over green field investments: a comparison of wholly owned entry modes in the international market place / Christ de Rooij // International strategy [Text]. — Rotterdam : Rotterdam School of Management Erasmus University, 2007. — 6 p.
4. Говорушко Т. А. Сутність прямих іноземних інвестицій та їх класифікація / Т. А. Говорушко, Н. І. Обушна // Теорії мікро-макроекономіки [Текст]. — 2013. — № 41. — С. 91—99.

Dyl' Kh.M., student
Lutsk National Technical University,
Lutsk, Ukraine

Polishchuk V.G., Ph.D., Associate Professor
Lutsk National Technical University,
Lutsk, Ukraine

FEATURES OF APPLICATION OF FINANCIAL INNOVATIONS BY CONSTRUCTION ENTERPRISES

Today, modern construction in Ukraine is actively developing. In general, the construction industry is an important industry for the country's economy. For example, thanks to the construction, a large number of jobs are created. Products of all sectors of the national economy are also used. Over the past few years, many residential buildings and complexes have been erected in our country.