

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

ФАКУЛЬТЕТ ДИЗАЙНУ, АРХІТЕКТУРИ ТА БУДІВНИЦТВА
(повне найменування інституту, факультету)

Підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
(повне найменування кафедри)

Пояснювальна записка
до дипломного проекту (роботи)

магістр
(ступінь вищої освіти)

на тему: Дослідження інвестиційної привабливості суб'єктів
господарювання

Виконав: студент 2 курсу, групи БАД – 418м _____

Табаков Ілля Сергійович _____

Спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність _____

Освітня програма (спеціалізація) Економіка
підприємства _____

Керівник д.держ.упр., проф.. Левченко Н.М. _____

Рецензент _____

РЕФЕРАТ

Табаків І.С. Оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. – *На правах рукопису*.

Дипломну роботу «Оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання» присвячено обґрунтуванню теоретичних, методичних і практичних положень щодо оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

У вступі обґрунтовано актуальність теми, сформульовано мету, об'єкт, предмет досліджень і завдання, які розв'язуються у роботі, подано наукову новизну і практичне значення отриманих результатів, обсяг та структуру роботи.

У першому розділі «Теоретичні аспекти оцінювання інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання» обґрунтовано сутність поняття «інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання», розглянуто методику оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

У другому розділі «Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства» розглянуто процес формування, розподілу та використання прибутку ДП КБ «Південне».

У третьому розділі «Напрямки покращення інвестиційної привабливості підприємств » подано практичні рекомендації щодо покращення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

У четвертому розділі «Охорона праці та безпека в надзвичайних ситуаціях» розглянуто питання з організації заходів по охороні праці та безпеки в надзвичайних ситуаціях.

У висновках обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення оподаткування прибутку підприємств.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА, ПРИБУТОК,
ФІНАНСОВИЙ СТАН

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ,
СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

гл.	—	глава;
ГН	—	гігієнічні нормативи;
ГОСТ	—	Державний стандарт;
грн.	—	гривня;
ДСТУ	—	Державні стандарти України;
ЄС	—	Європейський Союз;
п.	—	пункт;
ПКУ	—	Податковий кодекс України;
п.п.	—	підпункт;
р.	—	рік;
рис.	—	рисунок;
розд.	—	розділ;
с.	—	сторінка;
ССБТ	—	Система стандартів безпеки праці;
ст.	—	стаття;
табл.	—	таблиця;
т.д.	—	так далі;

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА ВИКОНАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ	
РЕФЕРАТ	
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ	
ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	10
1.1. Сутність інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання	10
1.1. Фактори впливу на інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання	19
1.3.Методологія оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання	24
Висновки до розділу 1	37
РОЗДІЛ 2 ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	39
2.1. Оцінювання зовнішнього інвестиційного середовища підприємств машинобудівної галузі	39
2.2. Оцінювання внутрішнього інвестиційного середовища підприємств машинобудівної галузі	51
2.3. Оцінювання інвестиційної привабливості ДП КБ «Південне»	54
Висновки до розділу 2	64
РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	66
3.1. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом	68
3.2. Посилення інвестиційної привабливості підприємств ракетно- космічного машинобудування за умов комерціалізації галузі	74

3.3. Механізм стимулювання інноваційної привабливості підприємств високотехнологічного машинобудування	92
Висновки до розділу 3	103
РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА В НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	106
Висновки до розділу 4	122
ВИСНОВКИ	123
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	128
ДОДАТКИ	135

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку економіки України виникла об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності, бо саме вона є вирішальною ланкою всієї економічної політики держави, яка забезпечує стабільне зростання, соціальний ефект, збалансованість макроструктури тощо. Водночас суттєві структурно-технологічні зрушення на основі розвитку інноваційного комплексу, ринкової та інформаційно-комунікаційної інфраструктури вимагають потужного фінансового забезпечення. Тому в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів проблема визначення пріоритетності їх використання є досить актуальною.

Розвиток фінансових інститутів та інтеграція України у світове економічне співтовариство істотно підвищують увагу до інвестиційної привабливості підприємств. Інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій. Рівень інвестиційної привабливості підприємства визначається на підставі значень показників, які з різних боків характеризують перспективи його розвитку, фінансово-господарську діяльність, систему маркетингу, систему менеджменту та інше. На сучасному етапі розвитку теорії інвестування розроблені й застосовуються різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства відповідно тільки до однієї заздалегідь установленної мети інвестування. У зв'язку з різними підходами з позиції різних цілей особливої актуальності набуває дослідження цієї проблеми, її забезпечення теоретичною базою і методичними рекомендаціями.

Теоретичні питання визначення і дослідження інвестиційної привабливості підприємств розглядаються такими вітчизняними вченими економістами, як: І. Бланк, І. Клименко, Ю. Кравченко, В. Ляшенко, Л. Михальська, О. Мозговий, М. Стирський, С. Супрун, О. Шерстюк, С. Юхимчук, А. Яковлев, а також іноземними, серед яких Ю. Брігхем, Л. Гапенські, Ченг Ф.

Лі, Джозеф І. Фіннерті, Ф. Фабоцці та ін. Практичні аспекти цієї проблеми розглядаються у роботах О. Басса, В. Едельмана, М. Крейніної, Т. Лепейко, В. Піддубного, В. Савчука, С. Суверова, У. Шарпа та ін.

Дослідження у сфері інвестиційної привабливості підприємств здійснюються вже тривалий час. У зв'язку із застосуванням різних підходів вони є різноманітними за змістом та критеріями оцінювання. Але, слід зауважити, відсутня єдина точка зору стосовно обґрунтування залежності інвестиційної привабливості підприємства від його сфери діяльності, стадій життєвого циклу та інших зовнішніх та внутрішніх умов функціонування. У вітчизняних наукових дослідженнях практично немає системних розробок з оцінки інвестиційної привабливості підприємств, а також відсутній єдиний погляд на трактування її сутності. Таким чином, нині ще не сформовано загального підходу до розробки методів і критеріїв оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. А ступінь теоретичної та методологічної розробки цієї проблематики не задовольняє повною мірою потреби самих підприємств та їх потенційних інвесторів

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дипломна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності «Антикризове управління як головний чинник забезпечення сталого розвитку суб'єктів господарювання».

У межах наукової програми автором виконані дослідження, пов'язані з оцінюванням інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Мета та завдання дослідження. Метою дипломної роботи є поглиблення теоретико-методичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Для досягнення мети в процесі дослідження були поставлені такі завдання:

- опрацювати теоретичні аспекти оцінювання інвестиційної привабливості підприємств;
- охарактеризувати фактори впливу на інвестиційну привабливість підприємств;

- розглянути методикку оцінювання інвестиційної привабливості підприємств;
- вивчити зовнішнє та внутрішнє інвестиційне середовище підприємств РКМ;
- визначити рівень інвестиційної привабливості ДП КБ «Південне»;
- розробити практичні рекомендації з поліпшення інвестиційної привабливості підприємств.

Об'єктом дослідження є процес оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень з оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Методи дослідження. При дослідженні теоретичних аспектів з оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання застосовувались методи індукції та дедукції, за допомогою яких визначено загальні тенденції змін зовнішнього та внутрішнього інвестиційного середовища підприємств РКГ; методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу - при розкритті сутності поняття «інвестиційної привабливості підприємств»; групування і порівняння - при вивченні показників в динаміці, горизонтального аналізу – при вивченні показників з оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання; монографічний – при викладенні результатів дослідження; абстрактно-логічний – при узагальненні й формулюванні висновків.

Інформаційною базою виконаного дослідження стали законодавчі та нормативно-правові акти; літературні джерела, праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань управління прибутком підприємств; фінансова та управлінська звітність підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у визначенні, уточненні, теоретичному обґрунтуванні й практичному висвітленні питань, пов'язаних з оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Основні результати проведеного дослідження, які становлять

наукову новизну, характеризуються такими теоретичними і практичними положеннями:

набули подальшого розвитку:

поняття «оцінювання інвестиційної привабливості підприємств» як процесу, у ході якого потенційний інвестор, оперуючи кількісною та якісною інформацією (у формі гіпотез), критично осмислює перспективи розвитку підприємства за умов мінливості середовища його функціонування та обмеженості в часі задля прийняття рішення щодо можливості забезпечення досягнення поставленої мети та визначених завдань інвестування капіталу;

оцінювання інвестиційної привабливості підприємства як процес, у ході якого потенційний інвестор, оперуючи кількісною та якісною інформацією (у формі гіпотез), критично осмислює перспективи розвитку підприємства за умов мінливості середовища його функціонування та обмеженості в часі задля прийняття рішення щодо можливості забезпечення досягнення поставленої мети та визначених завдань інвестування капіталу.

Практичне значення одержаних результатів. Запровадження на практиці поданих практичних рекомендацій сприятиме посиленню інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання.

Апробація результатів дослідження. Основні теоретичні та практичні положення дипломної роботи були представлені й отримали позитивну оцінку на науково-практичній конференції серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів «Тиждень науки» (м. Запоріжжя, 15-19 квітня 2019 р.).

Публікації. Основні положення дипломної роботи опубліковано у 1 науковій статті та тезах доповідей конференцій загальним обсягом 0,4 друк. арк.

Обсяг та структура дипломної роботи. Робота складається із вступу, чотирьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків і містить 134 сторінки комп'ютерного тексту та 61 літературних джерел.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. Сутність інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання

В умовах загострення ринкової конкуренції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Отже, інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій. Перед інвестором завжди стоїть проблема вибору об'єкта інвестування, тобто визначення надійності, інвестиційної привабливості та якості різноманітних фінансових інструментів і підприємств.

З позицій інвестора інвестиційна привабливість розглядається як узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування.

Основна задача інвестицій, їх вирішальне значення полягає не лише в забезпеченні стійкого економічного зростання, а й у створенні високоефективних виробництв і цілих галузей економіки. Вважається, що « ... Україна може бути однією з провідних країн із залучення іноземних інвестицій. Проте притоку в інвестиційну сферу іноземного та приватного капіталу перешкоджає політична нестабільність, недосконалість законодавства. Нерозвиненість виробництва та соціальної інфраструктури...» [7]. Упродовж тривалого часу на розвиток у країні державою не виділялись в достатньому обсязі грошові кошти. У загальному обсязі виділених коштів основна частина спрямовувалась на нове будівництво, що в результаті призвело до технологічної диверсифікації виробничих галузей та національної економіки та до напруження ситуації. Вихід з цієї ситуації та подальший розвиток економіки вимагає інвестиційного пожвавлення, оновлення основних фондів на новій основі [3]. Відтворення основних фондів має відбуватись на рівні як окремого підприємства, так і національної економіки загалом та повинне спиратися на науково обґрунтовану інвестиційну політику.

При цьому ефективним інвестуванням є таке, при якому виникає подвійний ефект: позитивні результати як для суб'єкта інвестування, так і для об'єкта. На підставі вивчення чинних підходів до визначення інвестиційної привабливості встановлено, що більшість авторів розглядають їх як характеристику фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив його розвитку і можливості залучення інвестиційних ресурсів. При цьому ними зазначається, що на інвестиційну привабливість підприємства впливають ефективність використання інвестиційних ресурсів, маркетингові дослідження та результати фінансовогосподарської діяльності, тобто параметри внутрішнього середовища підприємства, що характеризують його фінансову стійкість, ділову активність, майнове становище, ліквідність активів, рентабельність [2].

Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. В економічній літературі до сьогодні не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком.

Створення сприятливого інвестиційного середовища (клімату), стимулювання та захист інвестицій, залучення та активізація використання інвестицій є пріоритетами державної політики у сфері інвестування. У сучасних умовах господарювання одним із найпоширеніших та найефективніших джерел розвитку та розширення підприємств є залучення інвестицій. Реальне інвестування є однією з головних складових частин економічного зростання, а фінансове забезпечення інвестиційного процесу виступає основою ефективного стратегічного розвитку підприємств. Для багатьох підприємств України, які відчують брак власних коштів, працюють із застарілим обладнанням, залучення інвестицій є життєво необхідним. В умовах гострої ринкової конкуренції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням під час прийняття рішення потенційним інвестором.

Незважаючи на наукові досягнення в розвитку фінансування реальних інвестицій, багато проблем залишаються невирішеними, спостерігаються розбіжності щодо визначення основних понять.

Сутність цього поняття і, відповідно, методи розрахунку по-різному трактують вітчизняні і зарубіжні вчені. Тому доцільним є наведення порівняльної характеристики існуючих підходів до тлумачення поняття інвестиційна привабливість підприємств. У таблиці 1.1 наведено тлумачення сутності інвестиційної привабливості різними ученими.

Таблиця 1.1

Дефініції поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

Автор	Змістовна складова поняття
Неботов П.Г	інвестиційна привабливість підприємства – це інтегральна характеристика підприємства з позицій перспектив розвитку, об'єму та можливостей збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості
Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій	інвестиційна привабливість підприємства – це рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, що може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки
Носова О.В.	інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик які в сумі показують, наскільки ефективно буде вкладати кошти в подальший розвиток підприємства
Семенчук Л.І.	інвестиційна привабливість підприємства – це система економічних, фінансових та інших відносин, що виникають у процесі господарчої діяльності та забезпечення стійкого розвитку підприємства і задоволення вимог потенційних інвесторів
Нападовська І.В.	інвестиційна привабливість підприємства – це системна сукупність потенційних можливостей вкладання коштів з метою отримання економічної ефективності у майбутньому, як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування суб'єктивно оцінювана інвестором

Змістовна складова поняття «інвестиційна привабливість підприємства», яке останнім часом набуває все більшого поширення, характеризуються значною різноманітністю (табл. 1.1), що суттєво ускладнює вибір напрямів та визначення меж її оцінювання.

Як видно з даних табл. 1.1, трактування поняття «інвестиційна привабливість підприємств», передбачене Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [6], стало базовим і для багатьох науковців, які розглядають її як рівень задоволення певних вимог чи інтересів інвестора стосовно конкретного підприємства [11, с. 383].

Отже, розглянувши все розмаїття підходів до тлумачення сутності інвестиційної привабливості підприємства, ми вважаємо за доцільне виділити наступні сутнісні характеристики інвестиційної привабливості підприємства як економічної категорії:

1. Інвестиційна привабливість — це результат узгодження інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників.
2. Інвестиційна привабливість розглядається як багаторівнева система.
3. Інвестиційна привабливість — це певне відображення впливу зовнішнього та внутрішнього середовища (тобто інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу) на фінансово-господарську діяльність підприємства.
4. Оцінка інвестиційної привабливості передбачає визначення інтегрального кількісного показника на підставі узагальнення сукупності кількісних і якісних її характеристик, що дозволяє встановити певну якісну критеріальну оцінку доцільності вкладання інвестиційних ресурсів у розвиток підприємства.
5. Інвестиційна привабливість підприємства — це справедлива кількісна та якісна інтегральна характеристика внутрішніх і зовнішніх можливостей об'єкта потенційного інвестування з позиції можливості залучення та використання інвестиційних ресурсів для свого розвитку і забезпечення максимізації економічного ефекту за мінімального інвестиційного ризику.
6. Інвестиційна привабливість розглядається з точки зору соціальної безпеки та інформаційної забезпеченості.

7. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства проводиться для визначення соціально-економічної доцільності інвестування коштів в розвиток проекту.

Згідно з нормативними документами, інвестиційна привабливість підприємства визначається як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [1]. Тобто, процес оцінки інвестиційної привабливості підприємства знову зводиться до певних вимог та вподобань інвесторів. Таким чином, багатогранність, широке розмаїття та суперечливість трактування сутності поняття "інвестиційна привабливість" пояснюється тим, що кожен з учасників про-цесу інвестування вкладає в нього свій зміст та розуміє його по-своєму.

Тож, під оцінюванням інвестиційної привабливості підприємства слід розуміти процес, у ході якого потенційний інвестор має можливість переконатись у доцільності інвестування та можливості максимізації прибутку [9, с. 900].

Вивчивши існуючі підходи до сутності інвестиційної привабливості підприємства, їх можна класифікувати та поєднати у три групи:

- інвестиційна привабливість на основі фінансового аналізу;
- інвестиційна привабливість на основі вкладення грошей в цінні папери;
- інвестиційна привабливість на основі психологічного аспекту. Але визначення деяких авторів не можна однозначно віднести до тієї чи іншої групи, тому що вони містять в собі ознаки деяких груп.

Таким чином, інвестиційна привабливість - це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості та вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі. З іншого боку, це сукупність деяких об'єктивних

ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.

Якщо інвестиційну привабливість підприємства розглядати в якості показника, який характеризує можливість генерування максимального прибутку, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Якщо інвестиційну привабливість підприємства ототожнювати з інвестиційним ризиком, який визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідна якісна та кількісна оцінка фінансового ризику та вірогідності банкрутства підприємства.

Велика кількість науковців вважають інвестиційну привабливість інтегральною характеристикою окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості.

Таким чином, в результаті узагальнення поглядів вчених поняття «інвестиційна привабливість» розглядається як узагальнена характеристика переваг та недоліків об'єкта інвестування, яка дозволяє потенційним інвесторам зробити висновки про необхідність та доцільність вкладення коштів саме в цей об'єкт з позиції взаємозв'язку між доходністю та ризиками інвестування в цінні папери.

Для поглиблення розуміння існуючої термінології автором уточнено класифікацію інвестиційної привабливості підприємства. Відповідно до цього нами пропонуються наступні ознаки, які можуть бути покладені в основу класифікації інвестиційної привабливості підприємства:

З позицій суб'єктів оцінки. Необхідність введення такої класифікаційної ознаки ґрунтується на необхідності розгляду інвестиційної привабливості з точки зору суб'єктів, які можуть її оцінювати для прийняття управлінських рішень і залежно від цього вибудувати ту або іншу систему управління на підприємстві.

За типом інвестора. Враховуючи те, що в залежності від джерела авансованих коштів, інвестиційна привабливість має абсолютно різний сенс, автором пропонується ввести в якості класифікаційної ознаки вищенаведений критерій. Дана класифікація дозволить врахувати вимоги того чи іншого виду потенційного інвестора та розмежовувати управлінські дії щодо покращення необхідних характеристик.

За часовим горизонтом оцінювання. Оскільки інвестиційна привабливість має динамічний характер і може змінюватися під впливом багатьох чинників внутрішнього і зовнішнього середовища, пропонуємо класифікаційну ознаку за часовим горизонтом оцінювання. Дана класифікація дозволить зробити висновок про те, яким є поточний стан інвестиційної привабливості підприємства; визначити потенційні можливості його покращення у майбутньому; розробити певну програму дій по досягненню бажаних результатів.

За підходом до проведення оцінювання. Беручи до уваги, що інвестиційна привабливість – це інтегральна характеристика діяльності підприємства, яка має двоїсту природу, тобто складається як з об'єктивних, так і суб'єктивних характеристик, пропонується виділити як критерії класифікації характер впливу на прийняття рішення про інвестування.

За метою оцінювання. Такий класифікатор пропонується додати з огляду на формування бази показників оцінки інвестиційної привабливості підприємства, яка найбільш точно буде відповідати цілям інвесторів.

Розглянемо більш докладно окремі види інвестиційної привабливості підприємства відповідно до наведеної класифікації.

Отже, з позицій суб'єктів оцінки доцільно виділити наступні види інвестиційної привабливості підприємства:

1. Внутрішня оцінка інвестиційної привабливості, що здійснюється самим підприємством, яке одночасно може виступати і як об'єкт, і як суб'єкт інвестування, оскільки збіг наявності вільних коштів і вигідних напрямків укладень передбачає само інвестування. До того ж підприємство повинне знати,

які його шанси у боротьбі за залучення такого рідкісного ресурсу, як капітал, порівняно з конкурентами, у чому полягають його сильні та слабкі сторони;

2. Зовнішня оцінка інвестиційної привабливості, яка може здійснюватися потенційними інвесторами (оцінюють і співставляють вигоди багатьох варіантів вкладення капіталу та спиняються на найбільш ефективному) та державою (передбачення розвитку певних галузей для здійснення своїх регулятивних функцій).

За типом інвестора пропонується виокремлювати інвестиційну привабливість для кредитного та інституційного інвестора.

Для кредитного інвестора в розгляді інвестиційної привабливості пріоритетом буде рівень його платоспроможності (оскільки банк зацікавлений в своєчасному поверненні основної суми грошей і виплати відсотків і не бере на себе участь в прибутку від реалізації проекту).

Для інституційного інвестора (інвестиційні компанії, фонди і т.п) акценти зміщуються у бік ефективності господарської діяльності реципієнта та зростання його вартості.

За часовим горизонтом оцінки доцільно розрізняти поточну та перспективну інвестиційну привабливість підприємства.

Поточна інвестиційна привабливість – це ситуативна характеристика підприємства на момент проведення оцінювання.

Перспективна інвестиційна привабливість – це ймовірність досягнення висунутих цілей інвестування, яка виражається в індивідуальних очікуваннях потенційних інвесторів. Перспективна оцінка дозволить керівництву не тільки визначити доцільність існування підприємства, але й слабкі місця.

За підходом до проведення оцінювання необхідно виокремити фундаментальну та психологічну інвестиційну привабливість.

Фундаментальна інвестиційна привабливість – це така характеристика інвестиційної привабливості, яка виступає базисом для прийняття інвестиційних рішень. Традиційно до цього базису відносять економічні та

матеріальні складові інвестиційної привабливості, оскільки саме економічний інтерес, в-першу чергу, формує мотиваційну систему інвестора.

Психологічна інвестиційна привабливість – є результатом відображення привабливості підприємства в очах конкретного інвестора, що склалася в результаті ряду як об'єктивних статистичних даних, так і суб'єктивних вимог інвестора.

За метою оцінювання інвестиційну привабливість підприємства пропонується поділити на наступні складові:

1. Залежно від характеру подальшого функціонування об'єкту.

Інвестиційна привабливість може бути оцінена з врахуванням цілей потенційних інвесторів щодо горизонтальної чи вертикальної інтеграції існуючого підприємства (при цьому обов'язкове врахування ефекту синергізму) чи подальшого продажу об'єкту (при цьому додатково враховуються можливості інвестора по вдосконаленню управління об'єктом інвестицій і тим самим збільшенням його ринкової вартості)

2. Незалежне функціонування об'єкту. Такій меті оцінювання відповідають цілі інвесторів з погляду на отримання доходів від фінансово-господарської діяльності підприємства.

Отже, узагальнюючи вищевикладене, можна стверджувати, що представники вітчизняної економічної школи у більшості своїй під інвестиційною привабливістю розуміють інтегральну характеристику об'єкта майбутнього інвестування, або як сукупність показників фінансово-економічного стану, управлінської діяльності, що задовольняють інтереси інвесторів.

Виходячи ж вищевикладеного поняття «інвестиційна привабливість», можна визначити, що інвестиційна привабливість - це багаторівнева інтегральна характеристика сукупності економічних, фінансових, виробничих та організаційних аспектів оцінки підприємства, які повинні відповідати вимогам потенційних інвесторів та забезпечує позитивний ефект від вкладень, яка встановлюється у відповідний час і в певному просторі.

1.2.Фактори впливу на інвестиційну привабливість суб'єктів господарювання

Успішний розвиток підприємства, вдосконалення виробництва та підвищення показників його діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Залучення інвестицій безпосередньо пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єктів інвестування. Інвестиційна привабливість підприємства — це сукупність показників, що комплексно характеризують діяльність підприємства і показують доцільність укладення в нього тимчасово вільних коштів.

Оцінка інвестиційної привабливості — це процес, у ході якого потенційний інвестор може прийняти остаточне рішення про доцільність укладення коштів у дане підприємство, враховуючи надійність цього об'єкта інвестування та можливість отримання максимального прибутку. Від того, наскільки підприємство цікаве потенційним інвесторам, залежить стабільність його функціонування, можливості розширення, виходу на нові ринки і зміцнення вже наявних позицій.

На інвестиційну привабливість підприємства впливають такі чинники:

- інвестиційна активність, вплив якої полягає у визначенні обсягу коштів, що вкладаються в підприємство, відсотка освоєння інвестицій, імовірності отримання інвестором прибутку;

- фінансовий чинник, який характеризується часткою прибутку від інвестиційної діяльності підприємства, оцінкою доцільності використання підприємством власних джерел фінансування інвестиційної діяльності та залучення позикових коштів;

- виробничий чинник, який визначає рівень розвитку й очікувану норму рентабельності основної діяльності підприємства;

- темпи зростання капітальних вкладень, що характеризує можливості розширення підприємства;

- інноваційний чинник, який визначається використанням досягнень науково-технічного прогресу у виробничому процесі та характеризує тривалість терміну з моменту розробки до моменту впровадження у виробництво науково-технічних розробок [4, с. 83].

Під час дослідження інвестиційної привабливості підприємства важливе місце належить розгляду факторів, що на неї впливають. Різні автори виділяють різні фактори впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Аранчій Д.С. та Гончаренко С.А. рекомендують до факторів, що впливають на інвестиційну привабливість, віднести фактори загальної дії та фактори регіональної (територіальної) дії. До факторів загальної дії відносяться:

- 1) соціально-економічні:
 - загальний розвиток галузей економіки;
 - розвиток фінансово-кредитної системи;
 - функціонування фондового ринку;
 - рівень інфляції.
- 2) політичні:
 - політична ситуація в країні;
 - нормативно-правова база в галузі інвестування [5, с. 60].

Короткова О.В. пропонує всі фактори згрупувати в дві групи: фактори опосередкованого впливу та фактори безпосереднього впливу підприємства на інвестиційну привабливість. До першої групи факторів відносяться ті, що не піддаються впливу окремого підприємства, тобто на них можна впливати тільки на державному рівні (зовнішні фактори). До другої ж групи відносяться фактори, на які підприємство може впливати та змінювати їх показники, характеристики тощо (внутрішні). Перелік даних факторів, які різною мірою впливають на інвестиційну привабливість підприємств, подано в табл. 1. Для підприємства важливішими є внутрішні фактори, або фактори безпосереднього впливу, оскільки саме завдяки ним воно здатне самотійно впливати на свою інвестиційну привабливість. Своєю чергою, серед внутрішніх факторів

найбільшу питому вагу займають такі фактори, як: кадровий потенціал, тривалість інвестиційної програми, стан майна та фінансових ресурсів, розмір витрат.

Інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств, насамперед, визначається інституційним забезпеченням інвестування, що обумовлює її залежність від численних факторів, які умовно можна об'єднати у наступні групи (рис.1.1):



Рис. 1.1. Класифікація факторів впливу на формування інституційного забезпечення інвестиційної привабливості підприємств

Джерело: доповнено [Бирка М.І., С.58-62]

Слід наголосити, що фактори впливу на формування інституційного забезпечення інвестиційної привабливості підприємств відрізняються від традиційних факторів впливу на діяльність суб'єктів господарювання тим, що

вони не тільки визначають умови формування, а й певні обмеження. В сукупності однорідні за змістом фактори утворюють певний детермінант.

Розглянемо найбільш вагомі детермінанти впливу на формування інституційного забезпечення інвестиційної привабливості підприємств, до числа яких відносяться фактори впливу інституційного/політично-правового, економічного, соціально-екологічні/психологічно-поведінкові та технологічного детермінант.

Серед факторів інституційного/політично-правового детермінанта основними, на погляд автора, слід визнати наступні:

- нормативно-правове забезпечення, а саме рівень впорядкування, формування та стабільності законодавства, дотримання законодавства, усунення протиріч в нормативно-правових актах, правозахищеність інтересів інвесторів тощо;

- розгалуженість системи інститутів регулювання, які виконують функції регулювання інвестиційної діяльності та створення сприятливого інституційного середовища для активізації інвестування промислових підприємств;

- розвиненість інституційної структури має вплив на вибір різних методів регулювання параметрів господарської системи - від адміністративних, спрямованих на констатацію факту, до економічних (ринкових), орієнтованих на вироблення стереотипів поведінки) [Дребот О.І. С.10-16];

- деформація у відносинах власності призводить до викривлення структурних змін у відносинах власності, яка не повинна обмежуватись лише реформуванням правових відносин привласнення (а приватизація, яка до тепер здійснюється, торкалась тільки цього), а повинна передбачати відповідні зміни і у реальному способі володіння.

Серед факторів впливу економічного детермінанта на особливу увагу заслуговують:

- позиціонування галузі у світовому господарстві і тиск глобальних процесів на її сталий розвиток, оскільки лідерство у вирішенні глобальних проблем формує конкурентну перевагу на міжнародному ринку;

- швидкість адаптації підприємств до змін має вплив гнучкість інституційної (зокрема господарської) структури, створення системи швидкої передачі інформації) тощо [Дребот О.І., с.10-16].

- фінансово-кредитна політика визначає ефективність механізму цільового кредитування суб'єктів господарювання;

- податкова політика визначає рівень податкового навантаження, як на вітчизняних, так і іноземних інвесторів;

- легкість започаткування та здійснення бізнесу визначає легкість реєстрації суб'єктів господарювання, реєстрації власності, захист прав інвесторів, вирішення питань неплатоспроможності тощо;

- системні перетворення в економіці визначають домінанти становлення економіки відповідно до логіки загально цивілізованого прогресу;

- рівень розвитку ринку цінних паперів, який визначає ефективність механізму трансформування фінансових ресурсів в інвестиції. Недосконалість законодавчої бази щодо цінних паперів і механізмів їх реєстрації, відсутність відповідної інфраструктури ринку цінних паперів, досвіду і практики проведення позики стримують залучення цінних паперів до інвестиційної сфери [Лушкін В., с.234].

- інвестиційний ризик впливає на знецінення реальної вартості інвестиційного капіталу та зниження реальних доходів від інвестицій.

Що стосується факторів соціально-екологічного/психологічно-поведінкового детермінанта, то вважаємо варто зупинитись на:

- ступені екологічної збалансованості діяльності підприємств, яка характеризує соціально-еколого-економічну збалансованість процесів використання та відтворення потенціалу, а також гармонізацію виробництва;

- ступені довіри інвесторів до органів влади, законів, стабільності та передбачуваності політичної ситуації;

- національному менталітеті, який проявляється в специфіці моральних і культурних цінностей;
- еколого-економічній культурі (освіта, знання, досвід, психологічні характеристики інвесторів), яка відіграє немаловажне значення при прийнятті інвестиційних рішень.

Суттєвий вплив на інвестиційну привабливість підприємств мають і фактори технологічного детермінанта, серед яких, пріоритетними слід визнати такі, як стан матеріально-технічної бази та рівень технічної модернізації підприємств.

Визначивши фактори, що впливають на формування інвестиційної привабливості, можна зробити висновок про більш уразливі сторони підприємства і, як наслідок, провести більш об'єктивне та повне її оцінювання [6, с. 32].

1.3.Методологія оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання

Складність, багатогранність і міждисциплінарний статус методології оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, як і будь-якої наукової проблеми призводить до необхідності її вивчення у системі координат, що здійснюється у певній послідовності з використанням певного набору методів, які залежать від теми та мети даного дослідження, і визначають його методологію. Проте, перш ніж визначатись з методологією формування інституціонального забезпечення інвестиційної привабливості підприємств в контексті збалансованого розвитку, доцільним вважаємо розглянути основні аспекти формування методології наукових пошуків взагалі [Дребот О.І., с.10-16].

У вітчизняній науці «методологія дослідження» розглядається як учення про науковий метод пізнання, як система наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів, методів і прийомів [Шейко, В.М., с. 59], як вчення про правила мислення у процесі створення теорії науки [Свердан М.М., с. 154], як вчення про використання принципів, методів, категорій, законів діалектики і науки щодо процесу пізнання і практики в інтересах набуття нових знань [Баскаков, А. Я., с. 119], як певний план дій [Свердан М.М., с. 52], як принципи побудови методів дослідження і їх наукове узагальнення [Райзберг, Б.А., с. 223], а також як концептуальний каркас, який забезпечує отримання максимальної і завчасної інформації про процеси і явища, що досліджуються [Борисенко О.П., с.48].

Наведений науковий дискурс показує, що у сучасній науковій літературі присвячено достатньо уваги чіткому визначенню поняття «методологія» і його ролі в розвитку теорії і практики пізнання нових явищ та в удосконаленні суспільного діалогу. Водночас знання методології загальнонаукових досліджень недостатньо використовуються в спеціальних чи конкретних дослідженнях різних напрямів діяльності. У кожному окремому випадку вони потребують обґрунтування побудови методологічних прийомів і методів, їх нової конфігурації, що обумовлює потребу продовження дослідження методології наукових досліджень окремих сфер діяльності [Бобровська Ю.О., с.453-461]. До цих сфер належить і методологія наукових досліджень оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Варто наголосити, що у зарубіжній та вітчизняній практиці існує цілий ряд наукових підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Так, відповідно до сферного підходу існує кілька методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств, найбільш відомими з яких є ті, що представлені в рамках провідних міжнародних експертних агентств та фондів, зокрема Freedomhouse, Heritage Foundation, Transparency, Weforum, Doingbusiness, Worldbank, EBRD та ін.

Зазначені методики у переважній більшості розроблені для оцінки інвестиційної привабливості підприємств на макрорівні. Виходячи із того факту, що жодна з перелічених методик не враховує галузеву специфіку, актуальною потребою є розробка методики, яка б дозволила комплексно оцінити стан та розвиток кількісно-якісних параметрів оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Вважаємо, що економічна глобалізація, поглиблення міжнародного співробітництва, прагнення України наблизитись до європейських стандартів, розширення кола партнерів з іноземними інвестиціями потребують на запровадження компаративної (від лат. comparatives – порівняльної) методики дослідження. Оскільки вона, як зазначає К.О. Закоморна, зумовлює характер аналізу конкретних норм, інститутів, установлює принципи підходу до об'єктів дослідження й виступає основою оцінювання отриманих результатів [Закоморна К.О.].

Доцільність запровадження компаративної методики досліджень обґрунтовується наступним:

- по-перше, розбудова України та глобалізація економічного розвитку сучасного господарського життя потребує насамперед вивчення можливості використання набутого світового досвіду в інтересах вітчизняної економіки, а без певної порівнянності існуючих умов і можливостей вітчизняного інституційного середовища та інституційного середовища зарубіжних країн це практично неможливо;

- по-друге, не існує універсальної моделі оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, тож інвестиційна привабливості підприємств має аналізуватись шляхом порівняння можливих моделей трансформації інститутів в контексті змін сучасної господарської системи;

- по-третє, прискорене економічне реформування, що нині спостерігається у економіці, супроводжується рядом інституційних змін, яким властива альтернативність траєкторій, невизначеність наслідків, відповідно і різний рівень ризиків. Тож, з метою запобігання попадання інвесторів в глибокі

«інституціональні пастки» доцільно скористатись компаративною методикою дослідження ефективності програми реформування, яка дозволить операціоналізувати розуміння інституційного механізму реформування шляхом виокремлення конкретно можливих моделей інститутів і поступового їх просування на основі вибору від формально можливих до реально можливих;

- по-четверте, компаративна методика дослідження дозволяє не тільки оперувати ширшим колом даних про різноманітність теоретико-методологічних підходів до вивчення проблеми, але і надає можливість аналізувати явища системного рівня, до яких відносяться властивості наукового знання;

- і останнє, цінністю компаративного аналізу є можливість кращого розуміння переваг і недоліків при вивченні конкретних наукових теорій і методологій, що призводить до точнішого визначення потенційних позитивних і негативних моментів застосування тієї або іншої теорії при вирішенні конкретних наукових проблем [Семйон В.С., с.1279-1283].

Слід наголосити, що розвиток теорії і практики компаративних досліджень пов'язаний з іменами світових мислителів – Піфагора, Платона, Аристотеля, Кузанського, Бекона, Декарта та інших. Досить актуальним інтерес до компаративної методики залишається і до нині, оскільки у вітчизняних і зарубіжних колах науковців до тепер триває дискусія стосовно її природи. Окремі науковці характеризують її як порівняння, тож в наукових публікаціях такі терміни, як «порівняльний» та «компаративний» методи дослідження досить часто ототожнюються, що є, на думку автора, помилковим, оскільки компаративний метод дослідження не обмежується лише порівнянням. Його унікальність полягає в поєднанні різних модифікацій арсеналу методів економічних досліджень на різних рівнях їхньої абстрактності або узагальненості: загальних методів (прийомів, операцій) мислення вищого рівня, які використовуються не тільки в науковому пізнанні, але й у практичній діяльності (практичному пізнанні), де порівняння розглядається як одна з універсальних операцій поряд з аналізом, синтезом; частковонаукових методів,

притаманних окремим групам наук; спеціальних методів, які властиві окремій науці [Тихомиров О.Д.].

З огляду на різноманіття зв'язків компаративного методу з іншими методами, вони об'єднуються в компаративний підхід дослідження економічних явищ [Тихомиров О.Д.]. За даним підходом компаративісти виокремлюють наступні методи досліджень:

- індуктивний;
- гіпотетично-індуктивний;
- проблемний.

Серед перелічених методів дослідження, передбачених компаративною методикою, найбільш доцільним, на думку автора, є використання саме проблемного методу, що пояснюється тим, що дослідження мають йти не шляхом індукції (первісного збору даних і наступного пояснення), а шляхом дедукції – аналізу проблеми, висування гіпотези і потім збору даних для підтвердження або спростування її (рис.1.2):

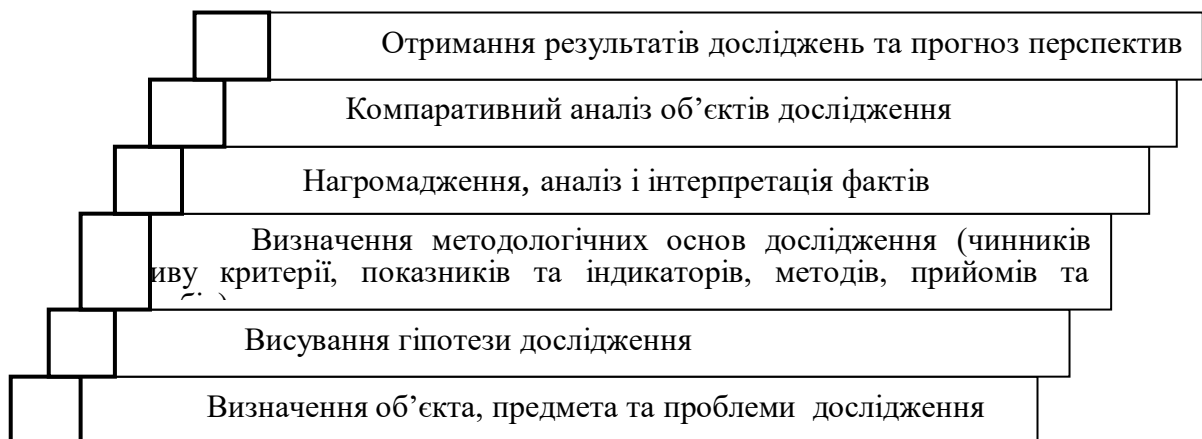


Рис.1.2. Логічна схема компаративного дослідження економічних явищ

Джерело : авторське бачення

Логіка компаративного дослідження потребує на першому етапі дослідження визначитись з об'єктом, предметом та проблемою досліджень. Визначення об'єкта дослідження як носія існуючої проблеми дозволить виділити одиниці дослідження - типові етапи процесу формування політик, які

будуть розглядатись за кількісними і якісними ознаками. [Бобровська Ю.О., с.453-461].

Водночас визначення предмету дослідження дозволить вивчити характеристики об'єкта дослідження, визначитись з проблемою досліджень та забезпечить розв'язання поставлених завдань, досягнення поставленої мети, доведення вірогідності і правильності висунутої гіпотези. Все це досягається шляхом інтерпретації розглянутого понятійного апарату, системного аналізу об'єкта дослідження й опису ендогенних прямих і непрямих чинників, що діють опосередковано, які є частиною самостійного об'єкта аналізу законів і закономірностей, що прийнятні для певної сфери діяльності [Бобровська Ю.О., с.453-461].

На другому етапі компаративного дослідження доцільно визначитись з гіпотезою дослідження (з грец. - передбачення розв'язку) - спрямовуючою науковою ідеєю, що потребує подальшої перевірки з точки зору якісних характеристик. Потреба у формуванні гіпотези пояснюється тим, що гіпотеза сприяє розв'язанню суперечностей між новими фактами і застарілими теоретичними поглядами. Гіпотеза ставить проблеми, які сприяють ефективнішому веденню наукових пошуків. Вона дає можливість перевірити всі можливі шляхи дослідження і обрати з них найбільш правильні та науково обґрунтовані.

На третьому етапі компаративного дослідження слід чітко визначити: чинники впливу; критерії оцінки; показники та індикатори; методи, способи та прийоми дослідження.

Четвертий етап має стати етапом нагромадження, аналізу і інтерпретації фактів дослідження.

Наступний етап компаративного дослідження - це безпосередньо компаративний аналіз.

Заключний етап має стати узагальненням результатів дослідження, формуванням висновків про стан об'єкта дослідження та визначенням подальших перспектив економічного розвитку.

Варто наголосити, що багатогранність компаративного аспекту дослідження дозволяє диференціювати гілки, рівні й види його застосування. Зокрема, окремі теоретики вказували на дві основні гілки розглядуваного методу – порівняльний синхронічний і порівняльний діахронічний. Перший передбачає порівняння об'єктів одночасно (синхронно), другий – у розвитку, тобто він є порівняльно-історичним способом пізнання [Тилле А.А., с.112]. Розвиваючи цю думку, І.О. Кравець виокремив такі рівні компаративності, як горизонтальний, коли синхронно аналізуються аналогічні інституції різних країн, і вертикальний, сутність якого полягає у вивченні відповідних інститутів в певний історичний період [Кравець І., с. 81].

Пригодій М.А. пропонує ж вирізнити такі два види компаративності: часовий (використовується для порівняння сучасного стану об'єктів в контексті їх історичного розвитку; ключовим критерієм аналізу виступає час, тобто порівняння між об'єктами здійснюється у межах певного проміжку часу) та процесуальний (використовується для аналізу перспектив розвитку об'єкта на основі накопиченого досвіду і внесення позитивних змін з урахуванням сучасного стану об'єкта; ключовим критерієм аналізу виступає характеристика об'єкта, тобто порівняння між об'єктами здійснюється у межах певного етапу розвитку об'єкта) [Пригодій М.А. Використання компаративного аналізу].

Спираючись на вищевикладене, вважаємо, що при дослідженні оцінювання інвестиційної привабливості підприємств перевагу варто віддати саме процесуальному компаративному дослідженню. Отже, змістовна логічно-структурна схема дослідження інвестиційної привабливості підприємств має набути наступного вигляду (рис. 1.3).

Для прийняття інвестором рішення щодо вкладання капіталу в ту чи іншу галузь потрібна об'єктивна оцінка інвестиційного середовища. Багато вчених-економістів як синонім терміна «інвестиційне середовище» використовують терміни «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість». За певних обставин ці слова вживають як контекстуальні синоніми.

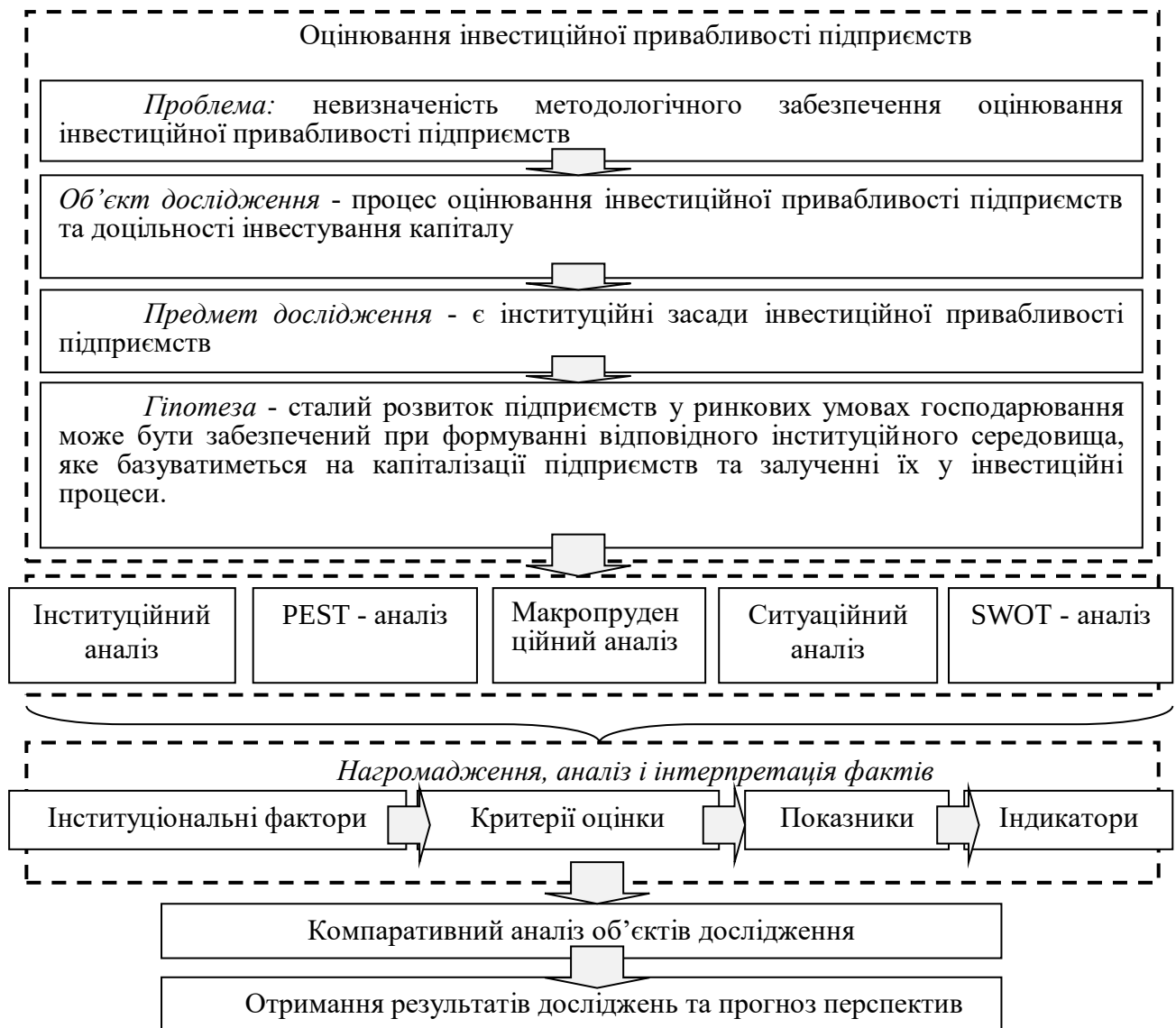


Рис.1.3. Змістовна логічно-структурна схема компаративного дослідження оцінювання інвестиційної привабливості підприємств

Термін «інвестиційна привабливість» — це справедлива кількісна і якісна характеристика зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування» [5, с. 27]. У такому контексті цей термін використовують більшість авторів, які досліджують проблему з позиції іноземних інвесторів.

Інвестиційна привабливість розглядається на рівні країни, окремих регіонів, галузей, підприємств та окремих реальних проектів. Як показує аналіз економічної літератури, інвестицій/ний клімат - це узагальнена характеристика

сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних та соціокультурних передумов, що визначають привабливість і доцільність інвестування в ту чи іншу господарську систему (економіку країни, регіону, галузі) [2, с. 33].

Аналіз наукових праць з проблем інвестиційного клімату дає змогу зробити висновок, що це поняття не враховує інституційних особливостей вітчизняної економіки, тому доцільніше використовувати поняття «інвестиційне середовище». На нашу думку, термін «інвестиційне середовище» є ширшим за своїм змістом, ніж «інвестиційний клімат» і більш коректним для оцінювання макрорівня.

Привабливість же інвестиційного середовища галузі — це узагальнена характеристика (оцінка) сьогоденного погляду інвесторів, яка формує у них доцільність інвестування в ту чи іншу господарську систему (економіку країни, регіону) та визначає результативність інвестування і ступінь можливих ризиків за умови вкладення капіталу. Під «інвестиційним середовищем» розуміємо все те, на що зважає інвестор, коли оцінює, наскільки сприятливі чи несприятливі у тій чи іншій країні умови для вкладення капіталу, включаючи інституційно-політичні, економічні, природно-екологічні, соціально-культурні, демографічні та міжнародні економіко-політичні передумови. Таким чином, категорія «інвестиційне середовище» дає змогу отримати уявлення про ту систему орієнтирів і цінностей, у рамках якої діють інвестори, в тому числі й іноземні. А це, в свою чергу, дозволяє виробити оптимальну лінію поведінки держави щодо іноземних інвестицій. Саме термін «інвестиційне середовище» стає ключовим в розгляді процесу залучення прямих інвестицій, оскільки він зумовлює інвестиційну привабливість галузі в цілому та підприємств, зокрема, для інвесторів. На наш погляд, інвестиційне середовище є складним соціально-економічним явищем, що безпосередньо впливає на відтворювальні процеси в країні, прискорює чи гальмує процес її включення в світову економіку.

Поняття інвестиційного середовища відрізняється складністю та комплексністю і може розглядатись як на макро-, так і на мікроекономічному

рівні [1, с.65]. При цьому кожний рівень інвестиційного середовища характеризується своїми, йому властивими показниками, має власні підходи до вивчення й аналізу.

На макрорівні воно включає в себе показники політичного (включаючи законодавство), економічного та соціального середовища для інвестицій. Для потенційних інвесторів, особливо в країнах з перехідною економікою, важливу роль відіграють політика держави у відношенні до іноземних інвестицій, участь країни в системах міжнародних угод з різних питань, стабільність державних інститутів, ступінь державного втручання в економіку та ряд інших.

Підходи до аналізу інвестиційного середовища на галузевому рівні є схожими до підходів на макрорівні. Певною особливістю тут є те, що, по-перше, у всіх регіонах діє єдине законодавче поле (з певними змінами лише для ВЕЗ чи територій пріоритетного розвитку). По-друге, на регіональному рівні більшу роль починають відігравати безпосередні стосунки інвесторів з регіональною владою [4, с. 127]. На мікрорівні інвестиційне середовище проявляє себе через двосторонні відносини фірми-інвестора та конкретних державних або регіональних органів, господарських суб'єктів/постачальників, покупців, банків, профспілок та трудових колективів країни, що приймає. На цьому рівні відбувається конкретизація узагальненої оцінки в процесі налагодження реальних економічних, юридичних, культурних контактів іноземної фірми з новим для неї оточенням. У формуванні інвестиційного середовища на мікрорівні одну з ключових ролей відіграє керівництво фірми, що приймає. Практичний досвід залучення іноземного капіталу показує, що успіхів досягають активні керівники, які готові й бажають співпраці з іноземними інвесторами, є достатньо гнучкими, йдуть на компроміси, вміють вести переговори, виконувати взяті на себе зобов'язання, здатні створити атмосферу співробітництва й викликати довіру в іноземних інвесторів. Вказані риси в дійсності є дуже важливими. Іншою вагомою складовою на мікрорівні є, наявність значної кількості привабливих інвестиційних проектів, які активно просуваються на розгляд інвесторів.

На підставі вивчення чинних підходів до визначення інвестиційної привабливості встановлено, що більшість авторів розглядають їх як характеристику фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив його розвитку і можливості залучення інвестиційних ресурсів. При цьому ними зазначається, що на інвестиційну привабливість підприємства впливають ефективність використання інвестиційних ресурсів, маркетингові дослідження та результати фінансово- господарської діяльності, тобто параметри внутрішнього середовища підприємства, що характеризують його фінансову стійкість, ділову активність, майнове становище, ліквідність активів, рентабельність [2].

Основу аналітичних оцінок інвестиційної привабливості за наведеною вище системою становлять показники, які характеризують результати, досягнуті в звітному періоді (первинні показники), а також відносні показники, що відбивають динаміку змін за всіма напрямками інвестиційної діяльності (похідні показники). Перелік показників може уточнюватися та коригуватися залежно від їх актуальності в певний період часу. Запропонований у цьому алгоритмі перелік показників свідчить про недостатнє вирішення завдання забезпечення можливості оцінки інвестиційної привабливості підприємства на рівні держави і може розглядатись лише як складова загального процесу оцінки інвестиційної привабливості підприємства. Тому для визначення місця певного підприємства в загальному інвестиційному полі галузі, регіону чи країни, рекомендовано розглядати сукупність цієї системи показників, які відображають поточні тенденції розвитку інвестиційної діяльності конкретних підприємств, порівняно з результатами, досягнутими загалом у галузі, регіоні, країні. Загальна оцінка інвестиційної привабливості з використанням наведених показників повинна проводитись експертами та спеціалістами в галузі фінансового аналізу, які можуть пояснити ту чи іншу динаміку розрахунків показників і дати їй оцінку в конкретних умовах, а отримані значення коефіцієнтів ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та інші повинні

дати перше враження про достовірність фінансової звітності [5]. Ці розрахунки можуть викликати сумніви щодо об'єктивності та правдивості звітності.

У загальній практиці при оцінці інвестиційної привабливості на короткий строк, як правило, обираються показники оцінки структури балансу (ліквідність, забезпеченість власними коштами та можливість до відновлення (втрат) платоспроможності. При її характеристиці слід звернути увагу на такі показники, як готівкові гроші на рахунку в банку або в інших кредитних установах, у касі підприємства, збитки, задовнена дебіторська та кредиторська заборгованість, непогашені в строк кредити та позики та інше.

При оцінці інвестиційної привабливості підприємств у перерізі корпоративного управління на довгострокову перспективу проводиться характеристика джерел фінансування, ступінь залежності від зовнішніх інвестицій та кредиторів та інше.

Таким чином, можемо зробити висновок, що інвестиційна привабливість підприємства - це його інтегральна характеристика як об'єкта майбутнього інвестування з позиції перспектив розвитку (динаміки обсягів продажу, конкурентоспроможності продукції), ефективності використання ресурсів і активів, їхньої ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості, а також значення низки неформалізованих показників: економіко-географічне розташування, галузева приналежність, статус власності, інтелектуальний капітал підприємства, діловий імідж керівництва підприємства, лояльність клієнтів, вартість бренду, становище на ринку, конкурентоспроможність підприємства, збалансованість контрольних карт, оборотність капіталу, фінансова стійкість підприємства, прибутковість (рентабельність) діяльності, платоспроможність і ліквідність, структура активів і капіталу.

Інвестиційна привабливість визначається комплексом різноманітних факторів, перелік і вага яких може змінюватись залежно від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у теперішньому часі, у минулому, а також очікуваного економічного розвитку.

Оцінку інвестиційної привабливості підприємства необхідно здійснювати з урахуванням її форм, а також факторів формування: галузевої приналежності, місцезнаходження, взаємовідносин з владою, та зовнішнім середовищем, власників, фінансового стану і менеджменту, виробничого потенціалу та стадії життєвого циклу підприємства.

Для оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовують дві групи методів: аналіз фінансового стану підприємства на основі фінансової звітності і комплексний аналіз. При цьому для прийняття рішень про довгострокове інвестування більш прийнятним є комплексний підхід щодо оцінки інвестиційної привабливості підприємства, в якому аналіз на основі фінансової звітності є лише складовою частиною. Бажано при цьому враховувати ступінь залучення підприємства до процесу інвестиційного розвитку регіону, галузі, країни та специфіку його діяльності. Оцінка інвестиційної привабливості є лише сполучною ланкою між етапом аналізу та етапом прийняття рішень про вкладання коштів. Виділення самостійної процедури оцінки долає пояснюючий характер аналізу і сприяє його злиттю з управлінням, у тому числі із прийняттям рішень. Основною її метою є синтез узагальнюючих висновків щодо діяльності підприємств. Для надання можливості прийняття управлінського рішення кінцева оцінка повинна базуватись на інтегральному (узагальнюючому) показнику. Така властивість оцінки інвестиційної привабливості полягає в тому, що інвестор отримує можливість переходу до здійснення інвестицій у найкраще, а, більш слушно, з метою диверсифікації ризиків, у найкращі за рейтингом підприємства. А підприємство одержує чітку інформацію стосовно свого фінансово-господарського стану і становища серед інших підприємств. Ці дані надають можливість вибору і впровадження заходів щодо покращення його інвестиційної привабливості.

Висновки до розділу 1

За результатами дослідження встановлено, що в умовах загострення ринкової конкуренції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Отже, інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій. Перед інвестором завжди стоїть проблема вибору об'єкта інвестування, тобто визначення надійності, інвестиційної привабливості та якості різноманітних фінансових інструментів і підприємств.

Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. В економічній літературі до сьогодні не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком.

Велика кількість науковців вважають інвестиційну привабливість інтегральною характеристикою окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості.

Таким чином, інвестиційна привабливість - це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості та вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі. З іншого боку, це сукупність деяких об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.

Якщо інвестиційну привабливість підприємства розглядати в якості показника, який характеризує можливість генерування максимального

прибутку, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. Якщо інвестиційну привабливість підприємства ототожнювати з інвестиційним ризиком, який визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідна якісна та кількісна оцінка фінансового ризику та вірогідності банкрутства підприємства.

Отже, в результаті узагальнення поглядів вчених поняття «інвестиційна привабливість» розглядається як узагальнена характеристика переваг та недоліків об'єкта інвестування, яка дозволяє потенційним інвесторам зробити висновки про необхідність та доцільність вкладення коштів саме в цей об'єкт з позиції взаємозв'язку між доходністю та ризиками інвестування в цінні папери.

РОЗДІЛ 2 ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

2.1. Оцінювання зовнішнього інвестиційного середовища підприємств машинобудівної галузі

Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна була забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі [25, с. 51]. Проте позитивні тенденції останніх років мали переважно тимчасовий характер і супроводжувались слабкими зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких сценаріїв розвитку, що засвідчують показники міжнародних рейтингів з оцінки інноваційного потенціалу, технологічної та інноваційної конкурентоспроможності. Серед їх числа найбільш авторитетними визнано Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index - GCI), Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index - GII), Інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (Innovation Union Scoreboard – IUS), Глобальний індекс конкурентоспроможності талантів (Global Talent Competitiveness Index - GTCI) та ін.

За рейтингом GCI-2017 Україна серед 138 досліджуваних країн посіла 81 позицію (Додаток А) (що на 4 рівні вище у порівнянні з рейтингом GCI-2016 р.) завдяки покращенню позицій підіндексу «інновації» (табл. 2.1) та підіндексу «технологічна готовність (табл.2.2).

За даними табл. 2.1 позиції України за підіндексом «інновації» впродовж 2013-2017 років характеризуються значною амплітудою коливань – від 93-ї до

52-ї. І лише, починаючи з 2015 року, спостерігається формування тенденції укріплення її позицій.

Таблиця 2.1

Позиції України за показниками підіндексу «інновації» у рейтингу GCI протягом 2013-2017 рр.

Показники	Роки				
	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
	рейтинг зі 144 країн	рейтинг зі 148 країн	рейтинг зі 144 країн	рейтинг зі 140 країн	рейтинг зі 138 країн
Інновації	71	93	81	54	52
Інноваційна спроможність	58	100	82	52	49
Якість науково-дослідних інститутів	64	69	67	43	50
Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)	104	112	66	54	68
Співпраця університетів з промисловістю у сфері ДіР	69	77	74	74	57
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	97	118	123	98	82

Так, у 2017 році за підіндексом «інновації» Україна посіла 52-у позицію (що на 2 рівні вище рейтингу GCI-2016) завдяки: суттєвим змінам рівня «інноваційної спроможності» з 100-ї позиції у 2013 р. на 49-й у 2017 р.; зміні рівня «видатків компаній на дослідження і розвиток» з 112-ї позиції на 68-у; зміні рівня «державних закупівель новітніх технологій і продукції» з 118-ї позиції на 82-у і т.д. Отже, економічна політика держави спрямована саме на інноваційний розвиток та розвиток технологій.

За підіндексом «технологічна готовність» Україна у 2017 р. посіла 85-у позицію у рейтингу GCI (табл.2.2).

Амплітуда коливань позицій України за підіндексом «технологічна готовність» протягом періоду, що вивчався межує від до 94-ї позиції до 81-ї. Темпи змін позицій України за даним підіндексом досить повільні, і в першу чергу, з причини гальмування процесу заміщення технологічних укладів.

Таблиця 2.2

Позиції України за показниками підіндексу «технологічна готовність» у рейтингу GCI протягом 2013-2017 рр.

Показники	Роки				
	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017
	рейтинг зі 144 країн	рейтинг зі 148 країн	рейтинг зі 144 країн	рейтинг зі 140 країн	рейтинг зі 138 країн
Технологічна готовність	81	94	85	86	85
Наявність новітніх технологій	69	106	113	96	93
Рівень освоєння технологій	80	100	100	100	74
Іноземні інвестиції та трансфер технологій	109	131	127	117	115
Інтернет користувачі, %	88	93	82	80	80
Використання широко-смугового доступу до мережі Інтернет/ на 100 осіб	69	71	68	72	64

Наразі в Україні левову частку займають III (60%) та IV (35%) технологічні уклади, сумарна питома вага яких складає 95%. Частка ж V-го укладу складає менш ніж 5% від загального обсягу виробництва, що свідчить про відставання України від розвинутих країн майже на цілу епоху [212, с.124]. Щодо VI-го укладу, то в Україні він практично відсутній (0,1%). Все це засвідчує той факт, що в країні до тепер в переважній більшості розвиваються ресурсоємні і енергозатратні галузі промисловості, що не дозволяє їй вести конкурентну боротьбу із технологічно розвиненими країнами за лідируючі позиції на міжнародному ринку. А отже, є всі підстави стверджувати, що без інноваційного прориву Україна і надалі займатиме безперспективні позиції, оскільки її технологічне відставання з кожним роком буде лише збільшуватись – адже кожен наступний технологічний уклад є більш коротким у часі і більш глибоким за характером соціально-економічних змін, ніж попередній [54, с.32].

Основним джерелом інвестування інноваційних проектів до тепер залишаються власні кошти підприємств - 7704,1 млн. грн. (або 84,5% загального обсягу витрат на інновації у 2017 році), з яких 73,4% - кошти підприємств середньо- та високо-технологічного виробництва та 36,4% –

підприємств низькотехнологічного виробництва. Варто наголосити, що не дивлячись на те, що загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності підприємств високотехнологічного виробництва протягом періоду, що вивчався має негативну тенденцію змін (тобто схильний до зменшення) обсяги фінансування інновацій зі створення космічних літальних апаратів у 2017 році у порівнянні з 2015 роком зросли на 8.3 п.п.

Коштами державного та місцевого бюджету у 2017 році профінансовано інноваційну діяльність підприємств на суму 322,9 млн. грн. (або 3,5% загального обсягу витрат на інновації), що практично у 4 рази перевищило показник 2015 р. При цьому обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємств середньо- та високотехнологічного сектору зросли на 61,4 п.п. (через значне зростання фінансування виробництва зброї – на 111 млн. грн.) та підприємств середньо-технологічного сектору - на 1,3 п.п. (через зростання державного фінансування будівництва суден і човнів та виробництва військових транспортних засобів на 2,9 млн. грн.). У той же час, бюджетне фінансування інноваційної діяльності підприємств високотехнологічного сектору зменшилось більш ніж на 40%, що практично призвело до унеможливлення очікувань позитивних результатів (віддачі) такого фінансування, а відтак і поступального інноваційного розвитку [68, с.34].

Коштами вітчизняних та іноземних інвесторів у 2017 році профінансовано інноваційні проекти загалом на суму 380,9 млн. грн. або 4,2% загального обсягу витрат на інновації. Найбільша частка коштів вітчизняних інвесторів, як і в 2015 р., припадала на галузі середньо-технологічного сектору (58% загального обсягу фінансування), скоротившись на 20,5 п.п. внаслідок інвестування розробок військових транспортних засобів (на 44% загального обсягу фінансування). Скоротилося і фінансування галузей високотехнологічного сектору – з 18% у 2015 р. до 2% у 2017 р. Зі зменшенням частки інвестицій загалом по сектору до нуля (а саме на 16 п.п), скоротилися і капіталовкладення у виробництво космічних літальних апаратів, супутнього устаткування тощо.

Не втішають і показники обсягів фінансування інноваційних проектів коштами іноземних інвесторів. Якщо у 2015 р. більшість з них припадали на високотехнологічні сектори – разом 57%, то в 2017 р. 89,3% коштів іноземних інвесторів було спрямовано у середньо-технологічний сектор [68, с.37]. Такий низький відсоток інвестування високотехнологічного машинобудування пояснюється недосконалістю чинного законодавства, присутністю «переддефолтних» ризиків та втратою інвесторами довіри до України у наслідок високої корупції та тінізації економіки, слабкої фінансової дисципліни, надмірного боргового навантаження країни, низького рівня її технологічного укладу тощо.

Що ж до кредитних коштів, як одного з джерел фінансування інноваційних проектів, слід зазначити, що в 2017 році на здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами було запозичено кредитів на суму 594,5 млн. грн. (або 6,5% загального обсягу витрат на інновації). Їх частка у загальному обсязі фінансування інновацій має чітку тенденцію помірного зростання, проте лише у секторі середньо- та високотехнологічного виробництва, а саме на 16,6 та 35,8 п.п. відповідно. Причиною такої слабкої кредитної активності інноваційно-активних підприємств слід визнати завищену, на наш погляд, облікову ставку НБУ, яка навіть при її зменшенні у 2017 році, у середньому становила 13,4%.

Таким чином, підводячи підсумок вищевикладеному, дозволимо собі охарактеризувати готовність та здатність економіки України до реалізації ІП, як сумну картину з недостатньо сприятливими умовами успішного інвестування капіталу в ІП, практично відсутньою державною підтримкою інноваційних досліджень, повільними темпами розвитку інноваційної діяльності, що вже призвело і у подальшому призводитиме до збільшення технологічного відставання економіки України від країн лідерів-інноваторів. Проте прийняття рішення щодо реалізації ІП та інвестування капіталу, як зазначалось, потребує не тільки володіння інформацією щодо реалій сьогодення, а й розуміння майбутнього.

В умовах невизначеності й різноманіття варіантів можливого розвитку подій передбачити умови інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування в майбутньому дозволяє сценарний підхід. За своїм змістом він є добре структурованим й логічним конструюванням різних й однаково правдоподібних сценаріїв розвитку майбутнього на середньо- і довгостроковому часових горизонтах.

За SWOT-аналізом інвестиційного середовища за «Форсайтом економіки України – 2015» та «Форсайтом соціально-економічного розвитку України на середньостроковому (до 2020 року) і довгостроковому (до 2030 року) часових горизонтах» встановлено сильні та слабкі сторони, можливості та загрози змін розвитку економіки України на середньо- і довгострокових часових горизонтах (табл.2.3):

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз розвитку економіки України на середньостроковому (до 2020 року) і довгостроковому (до 2030 року) часових горизонтах

	Сторони	2016	
		2020	2030
Сильні сторони			
THE.S1	Наявність потужних національних науково-виробничих структур машинобудівного комплексу	4	5
THE.S2	Рівень конкурентоспроможних конструкторських розробок та дослідних зразків виробів світового рівня	3	4
THE.S3	Рівень металургійного комплексу та матеріалознавства в Україні	4	4.5
THE.S4	Рівень підготовки науково-інженерних кадрів	4	4.5
Слабкі сторони			
THE.W1	Моральна та фізична зношеність основних фондів	5	4
THE.W2	Низький рівень міжнародної кооперації (залежність від імпорту приладів, систем та комплектуючих)	6	4
THE.W3	Невідповідність структурування підприємств кластера умовам вільної конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках	6	5
THE.W4	Високий рівень відносної собівартості одиниці продукції (культура та продуктивність праці, енерго- та матеріалоємкість)	5.5	4.5
Можливості			
THE.O1	Глобалізація та спеціалізація в наукоємному машинобудуванні	3.5	4.5
THE.O2	Експортний потенціал продукції машинобудування	2	3

Продовження табл. 2.3

	Сторони	2016	
		2020	2030
THE.O3	Інноваційний розвиток машинобудівного комплексу	2	3
THE.O4	підвищення енергоефективності технологій машинобудування	2.5	4.5
THE.O5	система держпреференцій виробникам наукоємного машинобудування	2	5
Загрози			
THE.T1	Недосконалість системи довготривалого кредитування виробників та споживачів продукції машинобудування	6	3
THE.T2	Не визначені державні пріоритети по відношенню до наукоємного машинобудування	6	3
THE.T3	Не відповідність кадрового забезпечення машинобудівного комплексу з кваліфікованих робітничих професій	6.5	4
THE.T4	Рівень внутрішнього ринку продукції машинобудування	6.5	4

Виходячи з аналізу інерційного тренду розвитку економіки України (табл. 2.3) та припущень, що економіка України на зазначених горизонтах передбачення не буде реформована і за інерцією продовжить знаходитись в стані низько-технологічного сировинного розвитку. За даного сценарію, як бачимо, передбачаються негативні тенденції змін дефіциту бюджету, а отже очікувати на покращення інвестиційного клімату і активізацію інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування за такого сценарію марно. Україна продовжуватиме стрімко втрачати свій промисловий та науково-технологічний потенціал, що як наслідок призведе до подальшої рецесії – спаду в економіці країни.

Аналіз інерційного тренду розвитку економіки України на часових горизонтах до 2020 та 2030 рр. характеризується даними табл. 2.4:

Таблиця 2.4

Аналіз інерційного тренду розвитку економіки України на часових горизонтах до 2020 та 2030 рр.

Показник \ Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2030
Потреба в фінансуванні (млрд дол. США)	66.4	59.8	49.1	49.2	53.2	55.0	57.0	62.0	78.0
Дохідна частина бюджету (млрд грн.)	442	356	432	440	460	490	510	590	830

Показник \ Рік	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2030
Дохідна частина бюджету (млрд дол. США)	53.9	23.7	26.1	26.6	28.4	29.6	30.9	35.7	50.3
Дефіцит бюджету (млрд дол. США)	12.4	36.1	23.0	22.6	24.8	25.4	26.1	31.1	27.7

Для ілюстрування базового та наступних сценаріїв інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування скористаємось позначеннями SWOT – аналізу (сильних сторін - S , слабких сторін - W , можливостей - O та загроз - T) та введемо позначення аналогічні Форсайту-2016:

$\{S\} = \{S1, ..., Sn\}$ — множина сильних факторів економіки України;

$\{W\} = \{W1, ..., Wn\}$ — множина слабких факторів економіки України;

$\{O\} = \{O1, ..., On\}$ — множина можливостей розвитку економіки України;

$\{T\} = \{T1, ..., Tn\}$ — множина загроз для розвитку економіки України;

$\{L\} = 1 - \{Ln\}$ — множина перетворень (реформи);

$\{B\} = \{B1, ..., Bn\}$ — множина критичних чинників, що гальмують розвиток економіки України;

$\{D\} = \{D1, ..., Dn\}$ — множина драйверів майбутньої економіки України [69, с.132].

Виходячи з припущень, зроблених за результатами вивчення інерційного тренду розвитку економіки України, за сценарієм «Консервування кризи» множина слабких факторів економіки України $\{W\} = \{W1, ..., Wn\}$ суттєво послабить можливості $\{O\} = \{O1, ..., On\}$, драйвери економіки $\{D\} = \{D1, ..., Dn\}$ не буде активізовано, гальмуючі фактори $\{B\} = \{B1, ..., Bn\}$ не буде мінімізовано, а попередній стан, що межує між рейтингом ССС і технічним дефолтом практично заблокує зовнішню політичну і фінансову підтримку України. Тобто базовий сценарій «Консервування кризи» інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування як на

середньо-, так і на довгострокових часових горизонтах ілюстративно матиме наступний вигляд:

$$\{L\} = 0 \rightarrow \{B\} \rightarrow \{W\} \rightarrow \{O\} \downarrow \rightarrow \{T\} \rightarrow \{D\} \quad (2.1)$$

Підґрунтям розробки наступних сценаріїв стали судження як зарубіжних, так і вітчизняних експертів стосовно швидкої поляризації країн на дві великі групи:

- розвинуті країни, та ті що йдуть шляхом прискореного розвитку;
- бідні, маргінальні країни та країни, що не відбулися [69, с.147].

Тож, за першим припущенням Україна за умов стриманого інноваційного розвитку з досить високою вірогідністю поповнить перелік країн другої групи та за другим припущенням – Україна за умов інноваційного прориву приєднається до першої групи країн.

За першого припущення на зазначених горизонтах передбачення реформування економіки України не дійде до розумного завершення, уряд країни продовжуватиме залучати зовнішні запозичення з метою упередження подальшої рецесії. Отже, за сценарієм «Без реформ» Україна, як і нині, спрямовуватиме запозичення на споживання та обслуговування раніше отриманих кредитів, а мізерне інвестування інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування можливо дозволить країні завершити перехід від третього до четвертого технологічного укладу економіки (табл.2.5):

Таблиця 2.5

Вкладення капіталу на технічне переозброєння і модернізацію за технологічними укладами станом на кінець 2017 року

Показники	Технологічні уклади			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Обсяг виробництва продукції, %	59.9	36	4	0.1
Фінансування наукових розробок, %	6	69.7	23	0.3
Витрати на інновації, %	30	60	8.6	0.4
Інвестиції, %	75	20	4.5	0.5
Вкладення капіталу на технічне переозброєння і модернізацію, %	83	10	6.1	0.9

Джерело: [69, с.162]

За даного сценарію множина сильних факторів $\{S\} = \{S_1, \dots, S_n\}$ лише частково знизить можливість втілення множини загроз $\{T\} = \{T_1, \dots, T_n\}$, драйвери економіки $\{D\} = \{D_1, \dots, D_n\}$ не буде активізовано, гальмуючі фактори $\{B\} = \{B_1, \dots, B_n\}$ не буде мінімізовано.

За цих умов країна буде у «тліючому режимі» продовжувати хаотичні, безсистемні дії, тимчасово імітуючи свою життєздатність та здійснювати подальші накопичення зовнішніх і внутрішніх запозичень [68, с.39]. Тож, сценарій інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування «Без реформ» ілюстративно набуватиме наступного вигляду:

$$\{L\} = 0 \rightarrow \{B\} \rightarrow \{W\} \rightarrow \{O\} \rightarrow \{T\} \downarrow \rightarrow \{D\} \quad (2.2)$$

В свою чергу «Оптимістичний» сценарій ґрунтується на припущенні реформування економіки України на зазначених горизонтах та суттєвому покращенні її позицій в світових рейтингах (табл. 2.6). Згідно з оновленим Індексом економічної свободи, Україна не увійшла навіть до першої сотні країн, зайнявши 166-те місце серед країн світу і 44 - серед країн Європи.

Таблиця 2.6

Припущення зміни позицій України в світових рейтингах на часових горизонтах до 2020 та 2030 рр.

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	2030
за індексом інвестиційної привабливості	130	115	94	73	50	35
за індексом економічної свободи	162	166	160	155	147	138
за індексом легкості започаткування бізнесу	80	80	72	67	60	55
за індексом захисту права власності	90	115	98	93	88	75
за індексом недієздатності держави	85	90	103	112	118	123
за індексом відкритості бюджетів	51	54	57	45	30	20

Джерело: [240]

Основними детермінантами низького рівня свободи інвестицій експерти World Justice Project вважають складність і суперечливість українського законодавства, що регулює інвестиційну діяльність, державні витрати і

корупцію. За останні три роки державні витрати становили близько 48% від ВВП, дефіцит бюджету - в середньому 5%, а державний борг перевищував 70%.

Припущення щодо покращення рейтингових позицій України супроводжуються припущеннями покращення інвестиційного клімату, а отже і прискорення інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування. Тобто за даного сценарію множина сильних факторів $\{S\}=\{S_1, \dots, S_n\}$ підсилить можливості $\{O\}=\{O_1, \dots, O_n\}$, одночасно буде включено (активізовано) драйвери економіки $\{D\}=\{D_1, \dots, D_n\}$ і мінімізовано дію гальмуючих факторів $\{B\}=\{B_1, \dots, B_n\}$ та множини слабких факторів економіки $\{W\}=\{W_1, \dots, W_n\}$ [4]. Тож, «Оптимістичний» сценарій інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування набуде вигляду:

$$\{L\} \uparrow \rightarrow \{S\} \uparrow \rightarrow \{B\} \downarrow \rightarrow \{W\} \downarrow \rightarrow \{O\} \uparrow \rightarrow \{D\} \uparrow \quad (2.3)$$

Таким чином, за першим припущенням (стриманого інноваційного розвитку) Україна з досить високою вірогідністю на середньо- та довгострокових часових горизонтах поповнить перелік країн другої групи.

За другим припущенням – приєднання України до першої групи країн можливе лише у разі інноваційного прориву. Для ідентифікації шляхів його здійснення вважаємо не варто винаходити велосипед – потрібно використовувати працездатні світові моделі інноваційного бізнесу. При цьому слід розуміти, що для запуску інноваційного прориву (в стратегічному вимірі) держава повинна забезпечити фінансування інноваційних розробок, створення і розвиток відповідних технопарків – саме це ініціюватиме конкуренцію розробників, що в свою чергу формуватиме умови для заміщення капіталу і подальшого розвитку національної економіки на базі інноваційної моделі [76]. Україна має створити стартовий капітал власними силами переважно за рахунок трьох кластерів, які вже працюють (аграрного сектору, військово-промислового комплексу та інформаційно-комунікаційних технологій) та спрямувати його на розвиток інших кластерів, зокрема на інноваційний розвиток високотехнологічного машинобудування [69, с.160]. Остаточного має бути вирішено і питання формування дієвої інвестиційно-інноваційної політика

держави, місією якої повинно бути кардинальне поліпшення умов інвестиційного забезпечення інноваційних проектів та створення сприятливого бізнес-клімату в цілому.

Твердо впевнені, що розвиток економіки за першим припущенням повноцінно можна визнати песимістичним сценарієм інноваційного розвитку машинобудівних підприємств на середньо- та довгостроковому часових горизонтах. Водночас за другим припущенням – оптимістичним сценарієм, часова діаграма активізації головних кластерів економіки України за яким на середньо- та довгостроковому часових горизонтах набуде вигляду (рис. 2.1):

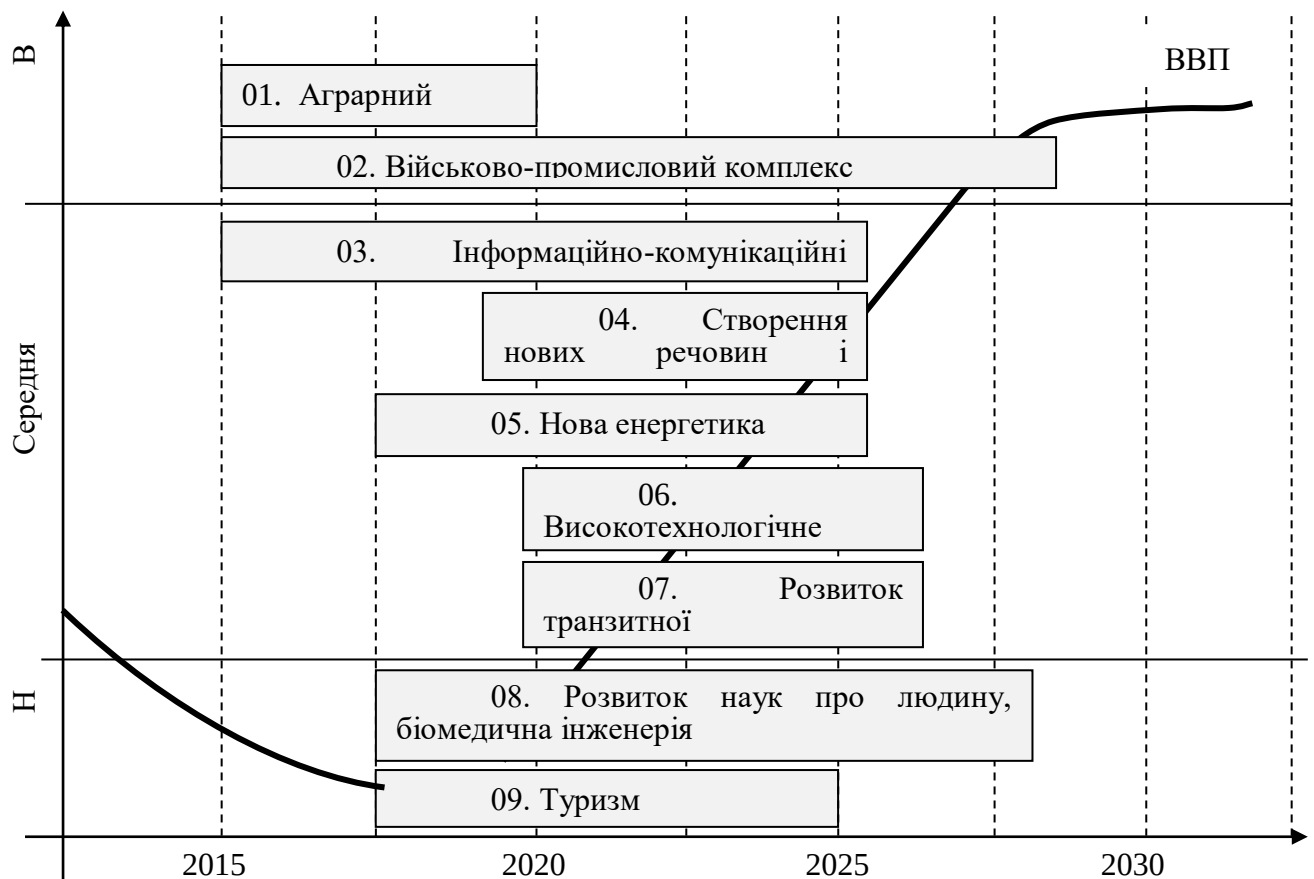


Рис. 2.1. Часова діаграма активізації головних кластерів економіки України за умов інноваційного прориву

Переконані за інноваційного прориву найбільш правильним є побудова саме двох сценаріїв. Безперечно, що не всі погодяться з даним твердженням з причини невпевненості в їх реалістичності. Однак є цілий ряд країн, яким саме

завдяки інноваційному прориву вдалось за десять років подвоїти свій ВВП. Зокрема, такими є Китай, США, Індія та ін.

Отже, приходимо до висновку, що машинобудівну галузь варто визнати інноваційно привабливою за будь-яких зі сценаріїв розвитку економіки в найближчій як середньо-, так і довгостроковій перспективі.

2.2. Оцінювання внутрішнього інвестиційного середовища підприємств машинобудівної галузі

Не зважаючи на сумну картину сьогодення інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування в цілому та ракетно-космічного машинобудування, зокрема, ДП КБ «Південне» як лідер технологічних розробок серед машинобудівних підприємств ракетно-космічної галузі продовжує проводити активну політику розвитку інноваційної діяльності та наукового співробітництва зі стратегічними партнерами, зокрема: з британською компанією Skyrora, яка планує наприкінці 2018 року провести у Шотландії тестовий запуск суборбітальної ракети Skyrora-1, призначеної для доставки в космос наносупутників; з канадською компанією Maritime Launch Services щодо побудови пускового комплексу в канадському регіоні Нова Шотландія для виведення в космос української ракети-носія «Циклон-4М» та ін. ДП КБ «Південне» бере участь у ряді великих міжнародних космічних програм «Морський старт» (США, Україна, Норвегія), «Наземний старт» (Україна, США), «Алкантара-Циклон» (Україна, Бразилія), «Вега» (ЄС) тощо.

Серед основних конкурентів ДП КБ «Південне» слід назвати в першу чергу Aerojet (американська компанія, яка спеціалізується на виробництві ракетних двигунів). Є й більш молоді, але не менш амбітні й агресивні американські компанії конкурентів. Заслужують на увагу і Китай та Індія, які стрімко розвивають свій космічний сектор взагалі і ракетне двигунобудування

зокрема. До тепер вони не розглядаються як повноцінні конкуренти, але, враховуючи стрімкі темпи їхнього розвитку, у найближчій перспективі, безумовно, зможуть зайняти свою нішу в космічному бізнесі. Стосовно ж європейських компаній можна сказати, що ДП КБ «Південне» не очікує для себе найближчі роки особливої конкуренції. До того ж вирішення у перспективі питання з побудови стартового майданчика у Канаді стане поштовхом до переходу України на нову сходинку у рейтингу країн за індексом конкурентоспроможності у космосі.

До перспективними напрямками роботи ДП КБ «Південне» слід віднести розробка та виробництво супутників (Satellite Manufacturing), наземного обладнання (Ground Equipment) та супутникових сервісів (Satellite Services), впровадження енергозберігаючого устаткування і технологій тощо. Всі ці сегменти дуже динамічно розвиваються, технології постійно вдосконалюються, спостерігається постійне зростання замовлень.

ДП КБ «Південне» має певний досвід проектування і створення КА і наземного обладнання для космічної галузі. Цей досвід накопичувався фахівцями КБ з роками в процесі вирішення завдань, передбачених державними науково-технічними космічними програмами, а також при виконанні замовлень іноземних держав. Проте, на жаль, стан і можливості ракетно-космічного машинобудування сьогодні інакший, щоб сподіватися на гарантований успіх в цих сегментах на міжнародних ринках.

Успішність розвитку КБ в цілому та реалізації того чи іншого інноваційного проекту, зокрема, першочергово визначається обсягами фінансування.

Динаміка змін фінансування ДП КБ «Південне» протягом 2013-2017 рр. характеризують дані табл. 2.7.

Як свідчать дані табл. 2.7 дане підприємство, маючи державну форму власності, будучи локомотивом інноваційного розвитку економіки та обороноздатності країни в мізерних обсягах фінансується коштами бюджету (у 2017 р. – 14%, що на 8,1% обсягів фінансування в 2013 р.).

Динаміка обсягів фінансування інноваційних проектів ДП КБ «Південне» протягом 2015-2017 рр., млн. грн.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Загальний обсяг фінансування	932	1545	3487	1843	1933
в т.ч. за іноземними контрактами	877	1471	3131	1580	1663
у % від загального обсягу фінансування	94,1	95,2	89,8	85,7	86,0

Тож, здійснення інноваційної діяльності майже на 90% фінансується коштами іноземних замовників, зокрема: Європейським космічним агентством (ЄКА) – з авіаційно-космічним концерном EADS, Національним управлінням з аеронавтики і дослідження космічного простору США (NASA) – з Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon, General Dynamics, Космічним агентством Японії (JAXA) – з Mitsubishi Heavy Industries [141, с.84].

Пік фінансування інноваційних проектів ДП КБ «Південне» іноземними інвесторами зафіксовано в 2014 році. Однак вже починаючи з 2015 року ситуація погіршилась, причиною тому став як «розлучний процес» з Росією, так і близькість основного виробництва до зони бойових дій на Сході України. Проте попри ситуації, що склалась ДП КБ «Південне» дисципліновано виконує свої зобов'язання перед інвесторами, а отже підстави твердження про ускладнення співпраці з ними з причини підвищених ризиків абсолютно відсутні.

Обсяги продукції ДП «КБ «Південне» реалізованої на експорт невпинно зростають та в 2017 році становили 69% по відношенню до інших підприємств галузі (рис. 2.2).

Усі вказані вище тенденції інноваційного розвитку ДП КБ «Південне» є характерними для переважної більшості підприємств ракетно-космічного машинобудування, які беруть участь у реалізації інноваційних проектів, керованих Державним космічним агентством України.

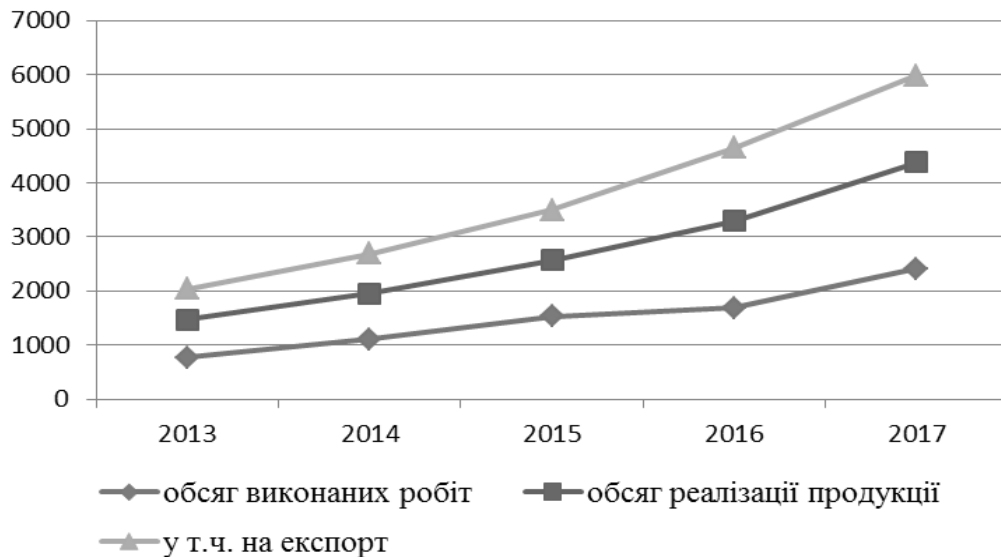


Рис. 2.2. Динаміка обсягів виконаних робіт та реалізованої продукції ДП «КБ «Південне» протягом 2013 -2017 рр., млн. грн.

Усі вказані вище тенденції інноваційного розвитку ДП КБ «Південне» є характерними для переважної більшості підприємств ракетно-космічного машинобудування, які беруть участь у реалізації інноваційних проектів, керованих Державним космічним агентством України.

2.3. Оцінювання інвестиційної привабливості ДП КБ «Південне»

Одним з напрямів оцінки інвестиційної привабливості підприємства є визначення його фінансової стійкості, тобто рівня забезпеченості потреб господарської діяльності фінансовими ресурсами щодо їх наявності, розміщення і використання. Стійкість економіки підприємства залежить від результатів його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за умови досягнення стабільного перевищення доходів над витратами, вільного маневрування грошовими коштами та економічного зростання.

Практикою фінансового аналізу вироблено низку основних прийомів читання фінансової звітності підприємства. Серед них можна виділити такі:

- а) горизонтальний аналіз;
- б) вертикальний аналіз;
- в) аналіз відносних показників (фінансових коефіцієнтів);
- г) порівняльний аналіз;
- д) факторний аналіз.

Горизонтальний (часовий) аналіз полягає у порівнянні кожної позиції звітності з попереднім періодом, а отже, здійснюється з метою вивчення динаміки змін за кожною зі статей.

Вертикальний (структурний) аналіз дозволяє визначити структуру підсумкових фінансових показників з виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому.

Можна виділити дві основні ознаки, що спричиняють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу.

- перехід до відносних показників (коефіцієнтів), який дозволяє проводити міжгосподарські порівняння економічного потенціалу і результатів діяльності різних підприємств (за величиною використовуваних ресурсів, доходами, витратами, асортиментом тощо);

- відносні показники деякою мірою згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть істотно спотворювати абсолютні показники фінансової звітності й тим самим ускладнюють їх зіставлення в динаміці.

Основним джерелом інформації горизонтального та вертикального аналізу є фінансова звітність підприємства, а саме ф.№1 «Баланс підприємства» (Звіт про фінансовий стан) (Додаток 1). Виходячи з принципів побудови ф.№1 «Балансу підприємства», першочергово зупинимось на вивченні результатів горизонтального та вертикального аналізу майна ДП КБ «Південне» протягом 2016 – 2018 років (табл.2.8):

Аналіз структури і динаміки майна ДП КБ «Південне» за 2016 – 2018 роки, тис. грн.

№ п/п	Показники	На кінець року			Відхилення 2018/2017	
		2016	2017	2018	за сумою, +, -	Темп роста,%
1.	Необоротні активи, всього	30492719	29387486	30800401	1412915	у 1,05 раз
1.2	Незавершені капітальні інвестиції	1566550	2331670	4977270	2 645 600	у 2,15 раз
	- у % до необоротних активів	5,14	7,9	16,16		
	- у % до вартості майна	2,68	3,0	5,43		
1.3	Основні засоби	28634869	26746768	25165443	-1 581 325	0,94
	- у % до необоротних активів	93,9	91,1	81,7		
	- у % до вартості майна	49,1	34,4	27,5		
1.4	Довгострокові фінансові інвестиції	278266	281220	648534	367314	у 2,3 рази
	- у % до необоротних активів	0,9	0,96	2,1		
	- у % до вартості майна	0,5	0,36	0,7		
2	Оборотні активи, всього	27794822	48345732	60847225	12 501 493	у 1,3 рази
	- у % до вартості майна п. 2 / п. 4 × 100	47,7	62,2	66,4		
2.1	Запаси, всього	7263546	11161991	11041670	-120 321	у 1,0 рази
	- у % до оборотних активів	26,1	23,1	18,15		
	- у % до вартості майна	12,5	14,36	12,05		
2.2	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	17041289	33209162	44267356	11058194	у 1,33 раз
	- у % до оборотних активів	61,3	68,7	72,8		
	- у % до вартості майна	29,24	42,7	48,3		
2.3	Дебіторська заборгованість за розрахунками, всього	1407611	2077861	2918435	840574	у 1,4 раз
	- у % до оборотних активів	5,06	4,3	4,8		
	- у % до вартості майна п. 2.3. / п. 4 × 100	2,4	2,67	3,2		
	Інша поточна дебіторська заборгованість	42516	170171	409801	239630	у 2,4 раз
	- у % до оборотних активів п. 2.4. / п. 2 × 100	0,15	0,35	0,67		
	- у % до вартості майна п. 2.4. / п. 4 × 100	0,07	0,2	0,45		

Продовження табл.2.8

№ п/п	Показники	На кінець року			Відхилення 2018/2017	
					за сумою, +, -	Темп роста,%
2.5	Поточні фінансові інвестиції	556106	556106	425874	-130232	0,77
	- у % до оборотних активів	2,0	1,15	0,7		
	- у % до вартості майна	0,95	0,72	0,5		
2.6	Грошові кошти та їх еквівалент	698076	304293	873216	568923	у2,87рази
	- у % до оборотних активів	2,5	0,63	0,14		
	- у % до вартості майна	1,2	0,4	0,95		
2.7	Інші оборотні активи	25283	-	58342	58342	-
	- у % до оборотних активів	0,09	-	0,10		
	- у % до вартості майна	0,04	-	0,06		
4.	Вартість майна, всього	58287541	77733218	91647626	13914408	у1,18раз

Відповідно до даних табл. 2.8 приходимо до висновку, що протягом періоду, який вивчався на даному підприємстві спостерігається збільшення валюти балансу, що засвідчує явище розширення обсягів господарської діяльності ДП КБ «Південне». Так, валюта балансу підприємства станом на кінець 2018 року склала 916447626 тис. грн., що вище у порівнянні з показником 2017 року на 1,2 рази. Зміни обсягів валюти балансу в основному відбулись внаслідок суттєвих змін вартості оборотних активів. Якщо станом на кінець 2018 року їх вартість складала 48345732 тис. грн, то станом на кінець звітного періоду їх вартість зросла у 1,3 рази і склала 60847225 тис. грн. На перший погляд маємо всі підстави стверджувати, що капітал підприємства використовується ефективно, оскільки його переважна частина (а саме 66,4% в 2018 році та 47,7% - в 2016 році) спрямована на формування оборотних активів, які мають властивість прискореного обертання, а отже прискореного нарощування капіталу.

Проте при більш детальному вивченні динаміки та структури оборотних активів маємо можливість спостерігати, що у 2016 році понад 66,5% від їх вартості перебуває у дебіторській заборгованості. В той же час в 2018 році понад 78,2%. Зазначені зміни засвідчують, що керівництвом підприємства не вживаються заходи щодо забезпечення погашення дебіторської заборгованості,

а отже станом на кінець звітної періоду вона залишається досить суттєвою і складає понад 51,9% капіталу, інвестованого у майно підприємства, що, на жаль, гальмує обертання капіталу, призводить до тимчасового його вилучення з обороту, до зниження рівня платоспроможності підприємства і відповідно до росту його боргових зобов'язань. Так, поточні зобов'язання підприємства станом на кінець звітної періоду у порівнянні з показниками попереднього року збільшились у 1,2 рази а отже рівень автономії (фінансової незалежності) підприємства протягом періоду, який вивчався схильний до зниження, що засвідчує факт послаблення фінансової стійкості підприємства.

Аналіз структури і динаміки джерел ДП КБ «Південне» протягом 2017 – 2018 роки характеризують дані таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз структури і динаміки джерел ДП КБ «Південне» за 2016 – 2018 роки, тис. грн.

№ п/п	Показники	На кінець року			Відхилення 2018/2017	
		2016	2017	2018	за сумою, +, -	Тр., %
1.	Власний капітал, всього	28456848	26250667	30062761	3812094	у 1,15 рази
	- у % до вартості майна	48,8	33,77	32,8		
1.1.	Зареєстрований капітал	1972965	1972956	1972965	9	у 1,0 рази
	- у % до власного капіталу	6,9	7,5	6,7		
	- у % до вартості майна	3,4	2,54	2,15		
	Резервний капітал	276009	276009	276009	0	-
	- у % до власного капіталу	0,97	1,05	0,92		
	- у % до вартості майна	0,47	0,36	0,3		
	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	4925560	4603263	9720568	5117305	у 2,11 рази
	- у % до власного капіталу	17,3	17,5	32,33		
	- у % до вартості майна	8,5	5,9	10,6		
	Довгострокові зобов'язання і забезпечення, всього	4819365	4574923	4361028	-213 895	у 1,05 рази
	- у % до вартості майна	8,3	5,89	4,76		
	Відстрочені податкові зобов'язання	2988890	2699556	-		

Продовження табл. 2.9

№ п/п	Показники	На кінець року			Відхилення 2018/2017	
					за сумою,	Тр.,%
2.1	Відстрочені податкові зобов'язання	2988890	2699556	-		
	- у % до власного капіталу	62,0	59,0	-		
	- у % до вартості майна	5,1	34,7	-		
3.	Поточні зобов'язання і забезпечення, всього	25011328	46907628	57220837	10313209	y1,2разм
	- у % до вартості майна	42,9	60,3	62,4		
3.1.	Поточна кредиторська заборгованість	23178618	42263154	51568742	9305588	y1,22рази
	- у % до поточних зобов'язань і забезпечень	92,7	90,1	90,1		
	- у % до вартості майна	39,8	54,4	56,3		
3.2.	Інші поточні зобов'язання	1772141	4563941	5550819	986878	y1,2рази
	- у % до поточних зобов'язань і забезпечень	7,1	9,73	9,7		
	- у % до вартості майна	3,0	5,87	6,1		
5.	Вартість майна, всього	58287541	77733218	91647626	13914408	y1.18рази

Відповідно до даних таблиці 2.9 спостерігаємо, що валюта балансу станом на кінець 2018 року збільшилась завдяки зростанню як власного капіталу, так і його довгострокових зобов'язань. Так, станом на кінець 2018 року обсяг власного капіталу у порівнянні з показниками 2016 року зріс на 3812094 тис. грн. і склав 30062761 тис. грн.

Основним фактором впливу на зміну обсягу власного капіталу стала зміна обсягів нерозподіленого прибутку. Але варто акцентувати увагу, що нерозподілений прибуток підприємства не забезпечений грошовою масою, а отже, є всі підстави стверджувати, що прибуток нерозподілено з метою штучного завищення рівня фінансової автономії. Станом на кінець 2018 року коефіцієнт автономії підприємства складає 0,33 при нормі не нижче 0,5, а отже дане підприємство є фінансово залежним від кредиторів.

На зміну рівня фінансової автономії мали вплив не лише зміни власного капіталу, а й довгострокових та поточних зобов'язань. Аналізуючи зміни довгострокових зобов'язань в динаміці, приходимо до висновку, що

зобов'язання за довгостроковими кредитами схильні до зростання і станом на кінець звітного періоду склали 4361028 тис. грн., що складає майже 5% вартості всього капіталу інвестованого у господарську діяльність підприємства.

У таблиці 2.10 наведено аналіз динаміки фінансових результатів діяльності ДП КБ «Південне» за 2017 – 2018 роки.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки фінансових результатів діяльності ДП КБ «Південне» за 2017 – 2018 роки, тис. грн.

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення	
			за сумою, +, -	Тр.,%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	68973920	81960876	12986956	118,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	(66084327)	(74709386)	8625059	113
Інші операційні доходи	273651	196900	76751	72
Адміністративні витрати	(329578)	(367757)	38179	111,6
Витрати на збут	(1659165)	(1761464)	102299	106,2
Інші операційні витрати	(999376)	(722271)	277105	72,3
Інші фінансові доходи	0	45251	45251	-
Інші доходи	39379	65423	26047	166,1
Інші витрати	(101593)	(90439)	11154	89
Разом доходи	313030	307574	5456	98,2
Разом витрати	3089712	2941931	147781	95,2
Фінансовий результат до оподаткування:	(155 456)	4 372 474	4527930	у 2,8рази
Чистий фінансовий результат: прибуток	(130 947)	3 570 898	3701845	у 27,3 рази

Дані таблиці 2.10 засвідчують підвищення ефективності господарської діяльності підприємства за два суміжні періоди, що підтверджується збільшенням чистого фінансового результату на 3701845 тис. грн.

Підприємство залишається прибутковим внаслідок збільшення доходів від реалізації продукції, робіт та послугна майже на 19% у порівнянні з попереднім періодом. Перевищення темпів росту доходності у порівнянні з темпами росту собівартості продукції, робіт та послуг саме і сприяло зміни показників результативності діяльності даного підприємства протягом звітного періоду.

Таблиця 2.11

Баланс ліквідності ДП КБ «Південне» станом на 31.12.2018 року

Активи		пзп	кзп	Пасиви		пзп	кзп
A1	найбільш ліквідні активи	860399	851748	П1	термінові платежі	46907628	57220837
A2	менш ліквідні активи	35457194	47595592	П2	короткострокові зобов'язання	-	2673
A3	повільноліквідні активи	11161991	11041670	П3	довгострокові зобов'язання	4574923	4364028
A4	важколіквідні активи	29387486	30800401	П4	власні та прирівняні до них джерела	26250667	30062761
Баланс		77 733 218	9164766	Баланс		77733218	9164766

Відповідно до даних табл. 2.11 дане підприємство слід визнати фінансово стійким про що свідчить порушення вимог щодо першої нерівності активів та пасивів $A2 \geq P2$.

Дотримання даного нерівенства підтверджує факт платоспроможності даного підприємства на момент складання звітності

Таблиця 2.12

Аналіз ліквідності балансу ДП КБ «Південне»

Показник	Формула розрахунку	Нормативне значення	Поч. звітн. пер.	Кін. звітн. пер.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$A1/P1+P2$	0,25-0,35	0,02	0,02
Коефіцієнт поточної ліквідності	$A1+A2/P1+P2$	0,8-1,0	0,8	0,9
Коефіцієнт загальної ліквідності 1195/ 1695 - 1665	$A1+A2+A3/P1+P2$	2,0-3,0	1,0	1,1

Відповідно до даних таблиці 2.12 підприємство ДП КБ «Південне» є фінансово стійким, проте відчуває дефіцит грошових коштів, про що свідчить коефіцієнт абсолютної ліквідності, який нижче встановленого нормативу. Коефіцієнт поточної ліквідності протягом періоду який вивчався відповідає нормативним значенням, однак маємо всі підстави стверджувати, що підприємству все ж є не платоспроможним, а збільшення коефіцієнта поточної

ліквідності, є наслідком зростання дебіторської заборгованості. Про що попередньо все наголошувалось.

Коефіцієнт загальної ліквідності характеризується зростанням проте як на початок так і на кінець звітної періоду суттєво нижче встановленого нормативу, а отже підприємству є практично не здатним відновити у найближчій перспективі рівень платоспроможності відповідно до встановлених нормативів. За такого рівня загальної ліквідності у разі оголошення підприємства банкрутом, за умови повного використання наявних грошових коштів, повного погашення дебіторської заборгованості та перетворення інших оборотних активів у грошову масу підприємству зможе покрити лише до 50% існуючих поточних зобов'язань, термін сплати яких вже настав.

Таблиця 2.13

Аналіз показників фінансової стійкості ДП КБ «Південне» протягом 2018 року

Показник	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду	Норматичне значення
Коефіцієнт автономії	0,34	0,33	>0.5
Коефіцієнт фінансування	3,9	4,1	<1, зменшення
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,03	0,06	>0.1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,06	0,12	>0, збільшення
Коефіцієнт Бівера	0,04		>0.2

Відповідно до табл. 2.13, що у 2018 році коефіцієнт автономії даного підприємства нижче нормативного значення, що пояснюється тим, що дане підприємство, виходячи зі своєї специфіки працює на умовах передоплати замовлень на розробку авіакосмічних апаратів. А отже, сума передоплати до завершення виконання робіт вважається поточними зобов'язаннями підприємства, які саме і призводять до зниження показника автономії та посилення його залежності від кредиторів.

Визначення типу фінансової стійкості ДП КБ «Південне» протягом 2018 року

Показники	Роки	
	на початок звітнього періоду	на кінець звітнього періоду
1. Джерела формування власних коштів	25 250 667	30 062 761
2. Необоротні активи	29 387 486	30 800 401
3.Наявність власних оборотних коштів (ВОК)	-4 136 879	-737 640
4.Довгострокові зобов'язання	4 574 923	4 364 028
5.Наявність власних оборотних коштів і довгострокових джерел формування оборотних коштів	438 044	3 626 388
6. Короткострокові кредити і позики		2 673
7. Загальна величина основних джерел коштів	438 044	3 629 061
8. Загальна сума запасів	12 028 139	11 952 543
9. Надлишок (нестача) ВОК	-16 165 018	-12 690 183
10.Надлишок (нестача) ВОК і довг. позикових джерел покриття запасів	-11 590 095	-8 326 155
11. Надлишок (нестача) загальної величини основних джерел фінансування запасів	-11 590 095	-8 323 482
12. Тривимірний показник типу фінансової стійкості	(0;1;1)	(0;1;1)
13. Тип фінансової стійкості	2 тип	2 тип

Відповідно да даних табл. 2.12 протягом періоду який вивчався ДП КБ «Південне» стабільно залишається фінансово стійким, що підтверджується тривимірним показником (0;1;1),тобто підприємство має 2 тип фінансової стійкості .

Підводячи підсумок вищевикладеного маємо всі підстави стверджувати, що дане підприємство маючи ряд інвестиційних проектів з виробництва супутників (Satellite Manufacturing), наземного обладнання (Ground Equipment) та супутникових сервісів (Satellite Services), впровадження енергозберігаючого устаткування і технологій тощо, а також проектування й створення КА і наземного обладнання для космічної галузі, а отже, і є інвестиційно привабливим.

Висновки до розділу 2

За результатами дослідження встановлено, що європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна була забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі [25, с. 51]. Проте позитивні тенденції останніх років мали переважно тимчасовий характер і супроводжувались слабкими зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких сценаріїв розвитку.

Таким чином, дозволимо собі охарактеризувати готовність та здатність економіки України до реалізації ІП, як сумну картину з недостатньо сприятливими умовами успішного інвестування капіталу в ІП, практично відсутньою державною підтримкою інноваційних досліджень, повільними темпами розвитку інноваційної діяльності, що вже призвело і у подальшому призводитиме до збільшення технологічного відставання економіки України від країн лідерів-інноваторів. Проте прийняття рішення щодо реалізації ІП та інвестування капіталу, як зазначалось, потребує не тільки володіння інформацією щодо реалій сьогодення, а й розуміння майбутнього.

В умовах невизначеності й різноманіття варіантів можливого розвитку подій передбачити умови інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування в майбутньому дозволяє сценарний підхід. За своїм змістом він є добре структурованим й логічним конструюванням різних й однаково правдоподібних сценаріїв розвитку майбутнього на середньо- і довгостроковому часових горизонтах.

ДП КБ «Південне» як лідер технологічних розробок серед машинобудівних підприємств ракетно-космічної галузі продовжує проводити активну політику розвитку інноваційної діяльності та наукового співробітництва зі стратегічними партнерами, зокрема: з британською компанією Skyrora, яка планує наприкінці 2018 року провести у Шотландії тестовий запуск суборбітальної ракети Skyrora-1, призначеної для доставки в космос наносупутників; з канадською компанією Maritime Launch Services щодо побудови пускового комплексу в канадському регіоні.

За даними фінансової звітності ДП КБ «Південне» є фінансово стійким, проте відчуває дефіцит грошових коштів, про що свідчить коефіцієнт абсолютної ліквідності, який нижче встановленого нормативу.

Підводячи підсумок вищевикладеного маємо всі підстави стверджувати, що дане підприємство маючи ряд інвестиційних проектів з виробництва супутників (Satellite Manufacturing), наземного обладнання (Ground Equipment) та супутникових сервісів (Satellite Services), впровадження енергозберігаючого устаткування і технологій тощо, а також проектування й створення КА і наземного обладнання для космічної галузі, а отже, і є інвестиційно привабливим.

РОЗДІЛ 3 НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

3.1. Оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом

У сучасних умовах посилення інтеграційних процесів панує тенденція загострення конкурентної боротьби, яка, підсилюючись невизначеністю та нестабільністю середовища функціонування вітчизняних підприємств, зумовлює необхідність у впровадженні інноваційних технічних та технологічних рішень, реалізації інноваційних стратегій. А отже, і необхідність в значному фінансовому забезпечення, що можливе за умови залучення інвестицій, прийняття рішення щодо яких є складним та відповідальним процесом, оскільки вимагає проведення ґрунтовного оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Застосовуючи сучасні інформаційні технології, в т.ч. апарат видобування знань із великих обсягів структурованих та неструктурованих даних, засоби автоматизації побудови моделей складних систем і процесів, експерти з оцінювання інвестиційної привабливості підприємств мають змогу використовувати не лише кількісні показники, а й якісну інформацію, уточнювати модель у ході дослідження, аналізуючи поведінку складної системи, тим самим підвищуючи обґрунтованість прийняття рішень щодо інвестування капіталу. У зв'язку з цим для оцінювання інвестиційної привабливості підприємств доцільно застосовувати такий потужний інструмент системного аналізу, як сценарне прогнозування, а в процесі розробки сценаріїв – когнітивне моделювання [10, с. 38].

Традиційно інвестиційна привабливість підприємств визначається за кількісними показниками (зокрема, показниками забезпеченості ресурсним потенціалом, рівня завантаження виробничих потужностей, придатності основних засобів, результативності діяльності та фінансового стану тощо). Проте численні дослідження процесів прийняття рішень щодо інвестування

капіталу підтверджують, що інвесторам не властиво приймати рішення тільки за кількісними характеристиками. Інвестор мислить, перш за все якісно, і для нього пошук рішення – це, пошук, в першу чергу, задуму рішення, де кількісні оцінки грають лише допоміжну роль. Тож, оцінювання інвестиційної привабливості підприємства найбільш доцільне за когнітивним (від лат. «cognito» – мислити) підходом, відмінною рисою якого є прийняття рішення як результат активного використання процесів пізнання, мислення, сприйняття, розуміння і пояснення ситуації.

За когнітивного підходу оцінювання інвестиційної привабливості підприємства слід сприймати як процес, у ході якого потенційний інвестор, оперуючи кількісною та якісною інформацією (у формі гіпотез), критично осмислює перспективи розвитку підприємства за умов мінливості середовища його функціонування та обмеженості в часі задля прийняття рішення щодо можливості забезпечення досягнення поставленої мети та визначених завдань інвестування капіталу.

Оцінювання інвестиційної привабливості підприємства за когнітивного підходу передбачає застосування когнітивного моделювання – низки дій аналітичного спрямування, а також розрахунково-обчислювальних операцій, відповідно до розробленого алгоритму, що враховує кілька етапів дослідження, які закінчуються отриманням результатів та побудовою когнітивної карти ситуації.

Когнітивна карта ситуації представляє собою відомі закономірності ситуації, подані у формі орієнтованого знакового або зваженого графу, в якому вершинами графу є фактори (концепти, ознаки, характеристики ситуації, системи), а дугами між факторами – причинно-наслідкові зв'язки між ними.

Нині відомо кілька видів когнітивних карт (табл. 3.1).

Проте серед перелічених найбільшого поширення набули когнітивні карти у вигляді орієнтованого графа, які представляють собою слабоструктуровану систему у вигляді множини концептів, що відображають

системні змінні, пов'язані між собою причинно-наслідковими відносинами впливу.

Таблиця 3.1

Відмінні риси когнітивних карт

Види когнітивних карт	Відмінні риси
знакові когнітивні карти	формуються у вигляді орієнтованого графа і представляють систему у вигляді множини концептів, що відображають системні змінні, пов'язані між собою причинно-наслідковими відносинами впливу
нечіткі когнітивні карти Коско	формуються у вигляді «нечітких когнітивних карт» (Fuzzy Cognitive Maps). Термін «нечіткі» позначає тільки те, що причинні зв'язки можуть набувати не тільки значення, що дорівнює 0 або 1, а лежать у діапазоні дійсних чисел, що відображають «силу» впливу одного концепту на інший
нечіткі продукційні когнітивні карти	формуються за продукційними правилами у вигляді нечітких множин, що визначаються функціями належності до базової множини. Причинно-наслідкові відносини між двома концептами виражені у вигляді нечіткого продукційного правила зі структурою «один вхід – один вихід» щодо нечітких збільшень концептів
нечіткі когнітивні карти Силова	формуються у вигляді вагів, що розглядаються як елементи нечіткої матриці суміжності для графа нечіткої когнітивної карти

Тож, для оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом експертам першочергово слід визначити концепти (чинники, які визначають і обмежують явища і процеси в слабо структурованій системі і навколишньому її середовищі, і інтерпретовані суб'єктом управління як істотні, ключові параметри, ознаки цих явищ і процесів) нечіткої когнітивної карти, зокрема:

K1 – інституційні;

K2 – політичні;

K3 – технологічні;

K4 – економічні та ін.

Володіючи даними щодо кожного з пріоритетних концептів, варто побудувати матрицю взаємозв'язку чинників та наслідків (ризиків), в заголовках стовпців якої вказати ризик, що оцінюється, а в заголовках рядків – чинник впливу. На кожному з їх перетинів має бути зроблена відмітка про наявність (+;-) / відсутність впливу (0) того чи іншого чинника. Позитивна

відмітка свідчитиме, що зміна певного чинника підвищує ймовірність посилення ризику, негативна – навпаки (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

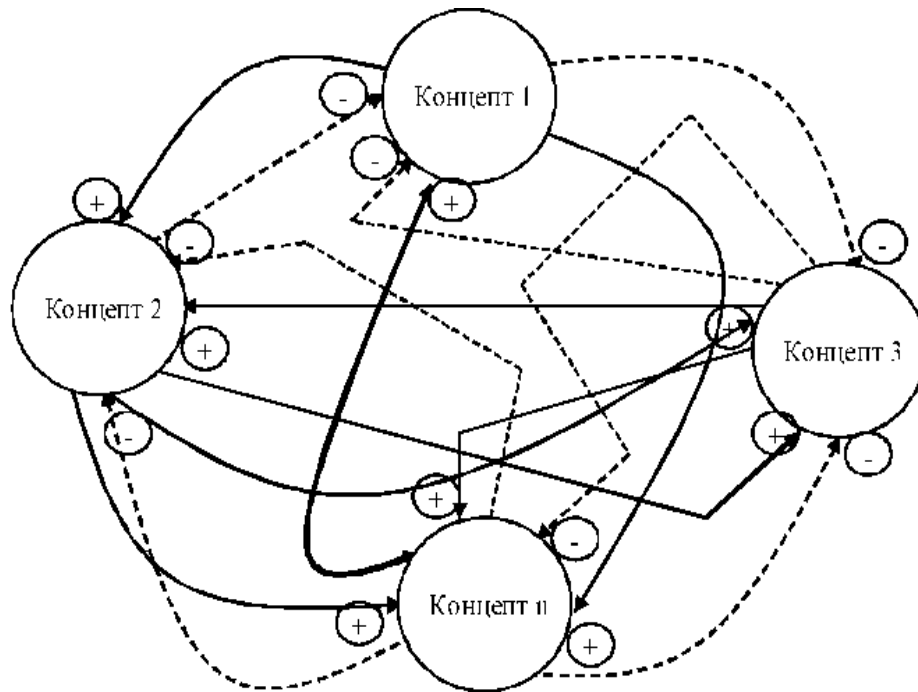
Матриця взаємозв'язку чинників та наслідків їх впливу на інвестиційну привабливість підприємств

Ризики Концепт	K1	K2	K3	K4
K1	0	+	-	+
K2	-	0	+	+
K3	-	+	0	+
K4	+	-	+	0

Маючи результати матриці взаємозв'язку чинників та наслідків їх впливу на інвестиційну привабливість підприємств, необхідно змоделювати ситуацію у вигляді нечіткої когнітивної карти – знакового графа, тобто орієнтованого графа, вершинами якого є зіставлені чинники (концепти), а ребрами – знаки («+» або «-»). Дослідження взаємодії чинників дозволить оцінити «поширення впливу по когнітивній карті, що змінює їхній стан (значення)». Дуга, яка зв'язує вершини, відповідає причинно-наслідковому зв'язку. Знак (+) свідчить про додатний зв'язок, тобто за умов збільшення чинника, посилюються і наслідки. Знак «-» над дугою свідчить про наявність від'ємного зв'язку, тобто за рівних умов збільшення чинника призводить до зменшення (послаблення, спаду) наслідків. Контур, який посилює відхилення, є контуром позитивного оберненого зв'язку, а контур, протидіючий відхиленню, – контуром від'ємного оберненого зв'язку. Контур посилює відхилення тоді і тільки тоді, коли він має парне число від'ємних дуг або не має їх зовсім, в протилежному випадку це контур, який протидіє відхиленню [8, с. 16] (рис. 3.1).

Але варто пам'ятати, що когнітивна карта відображає лише структуру взаємозв'язку між факторами, а розширення її інформацією про сутність та

характеристики впливу, динаміку зміни під дією часу та ситуації, трансформує її в когнітивну модель.



додатні зв'язки між концептами («+»);
 від'ємні зв'язки між концептами («-»);
 зворотні зв'язки між концептами («+» або «-»)

Рис. 3.1. Макет когнітивної карти оцінювання інвестиційної привабливості підприємств

Джерело:[7, с. 222]

Когнітивна модель – це знаковий орієнтований граф:

$$G = (V, E), \quad (3.1)$$

де $V = \{v_i \mid v_i \in V, i=1, 2, \dots, k\}$ – множина вершин, які є елементами досліджуваної системи, які можуть мати зміст блоків системи, окремих показників та факторів або їх груп у блоках;

$E = \{e_i \mid e_i \in E, i=1, 2, \dots, k\}$ – множина дуг, що відображають взаємозв'язок між вершинами V_i та V_j ;

вплив V_i на V_j у досліджуваній ситуації може бути позитивним, коли збільшення (зменшення) одного фактора приводить до збільшення (зменшення) іншого, негативним, коли збільшення (зменшення) одного фактора призводить до зменшення (збільшення) іншого, або бути відсутнім в ситуації, що розглядається [12, с. 16].

Когнітивна карта відображає лише факт наявності впливів чинників один на одного. У ній не відображається ні детальний характер цих впливів, ні динаміка зміни впливів залежно від зміни ситуації, ні часові зміни самих чинників. Урахування всіх цих обставин вимагає переходу на наступний рівень структуризації інформації, відображеної з когнітивній карті, тобто до побудови когнітивної моделі. На цьому рівні кожен зв'язок між чинниками когнітивної карти розкривається до відповідного рівняння, яке може містити як кількісні (вимірювані) змінні, так і якісні (не вимірювані) змінні [8, с. 16]. Так, однією з більш загальних форм когнітивної моделі є параметричний векторний функціональний граф:

$$\Phi_n = (G, X, F, \Theta), \quad (3.2)$$

де $X: V \rightarrow \Theta$, X – множина параметрів вершин;

Θ – простір параметрів вершин;

$F = F(X, E)$ – функціонал перетворення дуг, $F: E \times X \times \Theta \rightarrow R$.

В окремому випадку $F = f(x_i, x_j, e_{ij}) = w_{ij}$ – вагові коефіцієнти (можуть бути визначені експертним методом, за результатами обробки статистичної або іншої інформації [2, с. 65]. При цьому кількісні змінні входять природним чином у вигляді їх числових значень. Кожній якісній змінній ставиться у відповідність сукупність лінгвістичних змінних, що відображають різні стани цієї якісної змінної (зокрема, «слабка», «сильна», «помірною» і т.д.), а кожній лінгвістичній змінній відповідає певний числовий еквівалент у шкалі $[0;1]$ [8, с. 16].

Результатом когнітивного моделювання має стати визначення консонансу, дисонансу, а також позитивного і негативного впливу концепту на концепт. Що вищий показник консонансу та що нижчий показник дисонансу, то між відібраними концептами та системою суттєвіший взаємовплив, а отже, вони можуть бути використані при побудові сценаріїв розвитку ситуації [1, с. 373].

Сценарій розвитку ситуації в даному випадку – це можливий набір майбутніх подій, що визначає розвиток, динаміку, надійність, а також інші фактори, що впливають на ефективність інвестування капіталу.

Оцінювання якості побудованих сценаріїв, обґрунтування вибору найкращого та найімовірнішого слід здійснити з використанням ймовірнісного моделювання за допомогою мережі Байєса. На основі побудованої топології мережі Байєса, насамперед, необхідно визначити найбільш значимі змінні, що впливають на цільову. Після цього побудувати рівняння множинної регресії з примусовим включенням до моделі виявлених змінних. Оцінку параметрів моделі доцільно виконати завдяки рекурсивному методу найменших квадратів. На основі одержаних результатів аналізу має бути визначено найбільш ймовірний сценарій [10, с. 43].

Таким чином, за результатами дослідження приходимо до висновку, що оцінювання інвестиційної привабливості підприємства за когнітивним підходом слід визнати ефективним інструментом прийняття управлінських рішень щодо інвестування капіталу, реалізація дій якого має здійснюватись у наступній послідовності (рис. 3.2).

Перевагами оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом є можливість побудувати альтернативних сценаріїв розвитку ситуації за умов коли, як вхідна інформація використовується значна кількість взаємопов'язаних чинників впливу на ситуацію.

Отже, за результатами проведено дослідження обґрунтовано доцільність оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом, який надає можливість не лише встановити вплив пріоритетних чинників на ситуацію, а й спрогнозувати сценарії її розвитку на середньо- та довгострокових часових горизонтах, що саме і вкрай необхідним для інвестора при прийнятті рішення щодо інвестування капіталу.



Рис. 3.2. Послідовність оцінювання інвестиційної привабливості підприємства за когнітивним підходом

Отже, за результатами проведено дослідження обґрунтовано доцільність оцінювання інвестиційної привабливості підприємств за когнітивним підходом, який надає можливість не лише встановити вплив пріоритетних чинників на ситуацію, а й спрогнозувати сценарії її розвитку на середньо- та довгострокових часових горизонтах, що саме і вкрай необхідним для інвестора при прийнятті рішення щодо інвестування капіталу.

3.2. Посилення інвестиційної привабливості підприємств ракетно-космічного машинобудування за умов комерціалізації галузі

Україна має статус космічної держави у зв'язку з наявністю потужного науково-технічного та інтелектуального потенціалу, досвіду у створенні ракетно-космічної техніки та займає гідне місце серед високотехнологічних держав. За роки незалежності створено нормативно-правову базу з питань ракетно-космічного машинобудування, збережено виробництво ракетно-космічної техніки, реалізовано міжнародні комерційні проекти, забезпечено участь у міжнародних наукових проектах [22]. Проте бажаного розвитку ракетно-космічного машинобудування не досягнуто. Основою причиною тому визнано відсутність належної фінансової підтримки держави. Для переконання в достовірності даного твердження коротко зупинимось на аналізі фінансової підтримки розвитку РКМ протягом років незалежності.

Фінансування розвитку ракетно-космічного машинобудування в Україні носить програмно-цільовий характер, тобто здійснюється у відповідності до космічних програм. Першою з таких програм стала програма розвитку РКГ на період 1994-1997 рр., завдяки якій було закладено правову базу космічної діяльності України в цілому та ракетно-космічного машинобудування, зокрема, а також збережено науковий та виробничий потенціал РКМ.

Наступною космічною програмою стала Загальнодержавна (Національна) космічна програма України (далі - ЗД(Н)КПУ) на 1998-2002 роки, затверджена ЗУ «Про Загальнодержавну (Національну) космічну програму України на 1998-2002 роки» від 23.12.1997 року за №736/97, на реалізацію якої у Державному бюджеті України передбачались такі обсяги фінансування (рис. 3.2):

Таблиця 3.2

Динаміка фінансування Загальнодержавної (Національної) космічної програми України протягом 1998-2002 років, млн. грн.

Показники	Роки				
	1998	1999	2000	2001	2002
Обсяги фінансування за Програмою	254,68	256,48	258,19	272,11	274,06
Обсяги фінансування, передбачені ЗУ «Про Держбюджет» на відповідний рік	55,0	69,9	60,0	79,61	89,0
Фактично профінансовано	19,6	35,3	59,8	61,91	31,5
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених Програмою	7,7	13,8	23,2	22,8	11,5
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених ЗУ «Про Державний бюджет» на відповідний рік	65,4	50,5	99,7	77,8	35,4
Державне замовлення на виконання НДДКР у рамках Програми	35,6	50,5	99,7	77,8	35,4
Заплановані обсяги державного замовлення	35,5	41,5	60,0	79,7	88,9
Фактичне виконання державного замовлення	32,4	30,65	36,0	44,3	49,8
Відсоток виконання державного замовлення	91,3	73,9	60,0	55,6	56,0

Джерело: []

Дані табл. 3.2 надають можливість переконатись в тому, що за Космічною програмою на 1998-2002 роки було передбачено фінансування коштами бюджету у обсязі 1315,52 млн. грн. Фактично ж було профінансовано коштами бюджету 208,11 млн. грн., тобто лише 16% від запланованого Програмою та 59% від обсягу, передбаченого ЗУ «Про Державний бюджет» на відповідні роки. Значне недофінансування Космічної програми призвело до зупинки окремими підприємствами ракетно-космічного машинобудування, зокрема, і ДП КБ «Південне» низки проектів. Тож, за запланованого на п'ятиріччя обсягу

державного замовлення 305,6 млн. грн., фактично виконано робіт на 193,15 млн. грн., що склала лише 63,2% від очікуваного.

Перелічені факти засвідчують неефективність Космічної програми 1998-2002 років, що стало наслідком управлінських прорахунків, дефіцитом бюджету тощо.

Розуміючи значимість розвитку ракетно-космічного машинобудування у розвитку економіки країни та суспільства в цілому, урядом за Загальнодержавною (Національно) космічною програмою на 2003-2007 роки, затвердженою ЗУ від 24 жовтня 2012 р. (далі - ЗД(Н)КПУ) було збільшено обсяги фінансування коштами бюджету до 1582,45 млн. грн. Проте за умов збільшення обсягів дефіциту бюджету уряд мав здійснювати пошук додаткових джерел фінансування ракетно-космічного машинобудування.

В цілому на виконання заходів ЗД(Н)КПУ на 2003-2007 роки було передбачено фінансування в обсязі 3693 млн. грн., з яких коштами бюджету 1582,4 млн. грн. та коштами інших джерел - 2111 млн. грн. (табл. 3.3):

Таблиця 3.3

Динаміка фінансування Загальнодержавної (Національної) космічної програми України на 2003-2007 роки, млн. грн.

Показники	Роки				
	2003	2004	2005	2006	2007
Обсяги фінансування за Програмою	374,9	386,1	431,1	213,6	176,7
Обсяги фінансування, передбачені ЗУ «Про Держбюджет» на відповідний рік	89,5	89,5	59,5	59,7	66,9
Фактично профінансовано	89,5	89,5	54,8	54,8	65,0
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених Програмою	23,87	23,2	12,7	25,7	36,8
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених ЗУ «Про Державний бюджет» на відповідний рік	100	77,6	92,1	98	97,2
Державне замовлення на виконання НДДКР у рамках Програми	89,5	89,5	59,5	59,7	66,9
Фактичне виконання державного замовлення	41,3	53,9	40,7	39,6	38,5
Відсоток виконання державного замовлення	46,1	60,2	68,4	66,3	57,5

Фактично ж протягом 2003-2007 років ракетно-космічну галузь було профінансовано коштами бюджету у обсязі 353,6 млн. грн., що склало лише 22,3% від обсягів фінансування, передбачених Космічною програмою та 96,9% від обсягів фінансування, передбаченого ЗУ «Про Державний бюджет» на відповідні роки.

Недостатнє фінансування стало на заваді досягнення поставлених цілей за 5 напрямками, а саме за 18 проектами, роботи за якими практично не розпочинались. Такими стали проекти: «Космічне двигунобудування», фінансування якого передбачалось у обсязі 23 млн грн.; «Перспективні космічні дослідження» - з обсягом фінансування 20 млн. грн.; «Прикладні науково-технічні та технологічні дослідження» - з обсягом фінансування 18 млн. грн.; «Впровадження космічних технологій в інші галузі економіки» - з обсягом фінансування майже 9 млн. грн. та ін.

Головними причинами недофінансування заходів, передбачених Космічною програмою на 2003-2007 роки визнано:

по-перше, неточність визначення попередньої вартості проектів у зв'язку з новизною створюваної науково-технічної продукції та відсутністю її аналогів у світі;

по-друге, відсутність реального підґрунття, окреслених Програмою фінансових джерел, коштами яких передбачалось здійснення фінансування визначених програмою заходів;

по-третє, декларативне та нереальне визначення обсягів фінансування, передбачених програмою позабюджетними коштами. Так, за Космічною програмою передбачалось залучення коштів з позабюджетних джерел у обсязі 2111 млн. грн. За даними ж ДКАУ впродовж 2003-2004 років з позабюджетних джерел надійшло лише 819,4 млн. грн., що у порівнянні із запланованим обсягом на зазначений період склало лише 40%;

по-четверте, фінансування ракетно-космічного машинобудування коштами бюджету за залишковим принципом, а не у відповідності до потреб ракетно-космічної галузі;

-і останнє, неефективне використання бюджетних коштів. Середній відсоток виконання державного замовлення по НДДКР у рамках програми, ледве наблизився до 60%, що ще раз підтвердило факт неефективності програмно-цільового фінансування підприємств РКМ.

З метою ж реалізації положень Концепції структурної перебудови та інноваційного розвитку космічної галузі, затвердженої Указом Президента України від 6 лютого 2001 р. за №73 «Про заходи щодо використання космічних технологій для інноваційного розвитку економіки держави» [171], та з урахуванням окремих положень Концепції структурної перебудови оборонно-промислового комплексу України, затвердженої Указом Президента України від 5 березня 2002 р. №219 [93], Державної програми розвитку промисловості на 2003 - 2011 роки, затвердженої постановою КМУ від 28 липня 2003 р. №1174 [49], урядом було прийнято Програму реформування (реструктуризації) та розвитку космічної галузі на період до 2008 року, затверджену постановою КМУ від 28.10.2004 №1455 [170].

Програмою передбачалось реформування (реструктуризація) і технологічна модернізація РКМ шляхом впровадження стратегій «лідерних» та проривних технологій, здатного ефективно функціонувати в умовах ринкової економіки та виготовляти високотехнологічну наукоємну конкурентоспроможну продукцію ракетно-космічного машинобудування для забезпечення потреб держави і суспільства. За програмою очікувалось зростання обсягів виробництва у 2005 році в 1,2, у 2008 - в 1,8 раза порівняно з 2003 роком [170].

Фінансування реалізації програми передбачалось: власними коштами підприємств РКМ; коштами, передбаченими у державному бюджеті для виконання, визначених Програмою заходів на період до 2008 році; коштами залученої міжнародної фінансової і технічної допомоги; коштами, отриманими від реалізації міжнародних комерційних проектів та іншими джерелами фінансування. Враховуючи дефіцитність державного бюджету, ДКАУ були запропоновані наступні варіанти фінансової підтримки підприємств РКМ (рис. 3.3):

1	збільшення державної фінансової підтримки у відповідності до фінансових можливостей державного бюджету, використання власних коштів підприємств РКМ та залучення коштів іноземного кредитування
2	удосконалення механізму надання державної підтримки, збільшення державної фінансової підтримки у відповідності до фінансових можливостей державного бюджету, залучення міжнародної фінансової і технічної допомоги, використання коштів, отриманих від реалізації міжнародних комерційних
3 в	удосконалення механізму надання державної підтримки, збільшення державної фінансової підтримки у відповідності до фінансових можливостей державного бюджету, залучення міжнародної фінансової і технічної допомоги, використання коштів, отриманих від реалізації міжнародних комерційних проектів, використання механізму спільного інвестування, створення підприємств з іноземними інвестиціями тощо

Рис. 3.3. Варіанти розв'язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств РКМ, передбачені Програмою реформування (реструктуризації) та розвитку космічної галузі на період до 2008 року

З перелічених варіантів урядом було надано перевагу останньому з варіантів, оскільки за умов дефіцитності держбюджету забезпечення належного фінансування РКМ можливе лише за умови комерціалізації галузі, посилення інвестиційної привабливості галузі тощо. Проте з причини недосконалості нормативно-правових актів зі спільного інвестування та ін., очікуваних результатів за Програмою реформування (реструктуризації) та розвитку космічної галузі на період до 2008 року досягнуто не було.

В липні 2007 року рішенням КМУ було прийнято нову Космічну програму на 2008-2012 рр., яка передбачала технологічну підтримку і відновлення експериментальної та випробувальної бази підприємств ракетно-космічного машинобудування за такими напрямками, кожен з яких мав забезпечити:

перший напрям - практичну віддачу від космічної діяльності, розв'язання конкретних завдань космічного моніторингу, участь у міжнародних наукових проектах, створення постійно діючої групи космічних апаратів, які б забезпечували запуск вітчизняних КА з періодичністю не рідше, ніж один раз у

два роки. Обсяги фінансування завдань цього напрямку передбачались у обсязі до 250 млн. грн. бюджетних коштів на рік;

другий напрям - забезпечення підприємств РКГ конкурентоспроможними приладами, оснащенням, інформаційними можливостями, наземними засобами тощо. Фінансування заходів за даним напрямком потребувало від 100 до 150 млн. грн;

третій напрям - внеском держави у технологічне оновлення і реструктуризацію підприємств галузі задля забезпечення необхідного рівня наземного експериментального відпрацювання елементів космічної техніки. Обсяг фінансування 150-200 млн. грн. [170].

Тож, варіантами розв'язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств РКМ запропоновані ДКАУ за Космічною програмою на 2008-2012 рр. стали наступні (рис. 3.4):

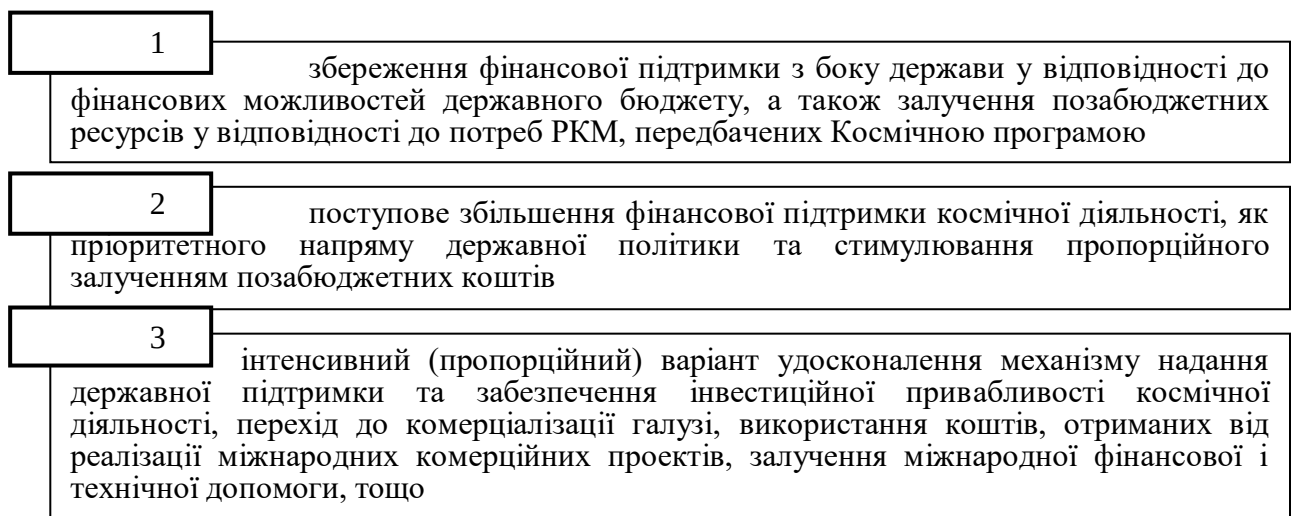


Рис. 3.4. Варіанти розв'язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств РКГ, передбачені Загальнодержавною цільовою науково-технічною космічною програмою України на 2008-2012 рр.

Загальний обсяг фінансування Космічної програми на 2008–2012 роки – 2,49 млрд. грн., з яких коштами державного бюджету – 1,46 млрд. грн., решта 1,03 млрд. грн. – коштами інші джерел (табл.3.4):

Динаміка фінансування Загальнодержавної (Національної) космічної програми України на 2008-2012 роки, млн. грн.

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Обсяги фінансування за Програмою	250,0	272,2	297,5	298,5	298,9
Обсяги фінансування, передбачені ЗУ «Про Держбюджет» на відповідний рік	112,8	127,5	141,4	135,9	147,3
Фактично профінансовано	98,0	97,7	99,7	109,5	131,5
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених Програмою	39,2	35,9	33,5	36,7	43,9
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених ЗУ «Про Держбюджет» на відповідний рік	86,8	76,6	70,5	80,5	89,3
Державне замовлення на виконання НДДКР у рамках Програми	112,8	127,5	141,4	135,9	147,3
Фактичне виконання державного замовлення	67,2	74,9	71,8	67,9	79,4
Відсоток виконання державного замовлення	59,6	58,7	50,8	49,9	53,9

Фактично Космічну програму на 2008–2012 роки було профінансовано лише на 37% від запланованих бюджетом видатків, у грошовому вимірі це становило лише 536,4 млн. грн., а не 1,46 млрд. грн., як передбачалось. Оскільки з бюджету було отримано практично третину від запланованого обсягу фінансування коштами бюджету, то ДКАУ для забезпечення виконання взятих на себе зобов'язань з ракетно-космічного машинобудування вимушене було залучити під державні гарантії іноземні кредити на загальну суму 600,6 млн. дол. США (близько 4,4 млрд. грн), обслуговування яких впродовж 2011–2014 років коштувало держбюджету 3,3 млрд грн.

Розвиток міжнародної співпраці передбачав отримання за результатами реалізації Космічної програми прямий дохід державного бюджету від реалізації проектів («Либідь», «Циклон-4», «Морський старт», «Наземний старт» і «Дніпро») – від 270 до 560 млн. грн. та непрямий дохід, на який очікували в результаті провадження космічної діяльності, спрямованої на зміцнення національної безпеки, а також упровадження розробок та новітніх технологій – від 2,0 до 2,6 млрд. грн. Іншими словами, держава планувала витратити 1,5 млрд. грн. бюджетних коштів та за п'ять років отримати доходу

(прямого та непрямого) від 2,5 до 3 млрд. грн. В абсолютних цифрах зазначена бюджетна підтримка була визнана характерною для країн, які почали розвивати космічну діяльність. Ухвалені рішення щодо реалізації Космічної програми означало подолання порогу, який відділяє стагнацію галузі від її поступального розвитку. Проте визначені обсяги фінансування, як свідчать звітні дані про виконання програми, залишались лише на папері [42]

Недофінансування науково-дослідних та конструкторських робіт підприємств РКМ призвело до затягування досліджень у часі та появи боргів за проведені роботи. За шалених темпів сучасного інноваційного розвитку, державою допускалось фінансування досліджень, які в певній мірі морально застаріли та не відповідали сучасним вимогам та потребам галузі.

Неналежний рівень виконання завдань Космічної програми та неефективні витрати на розвиток підприємств РКМ стали наслідком:

- по-перше, управлінськими прорахунки та неналежним виконанням функціональних обов'язків виконавців космічних проектів, що призвели до здорожчання їх вартості та неефективного використання державних ресурсів. Зокрема, реалізація ДП КБ «Південне» проекту будівництва космічно-ракетного комплексу «Циклон-4» (далі – КРК «Циклон-4»).

Реалізацію зазначеного проекту було розпочато ДКАУ у 2004 році без підготовленого бізнес-плану та без визначення вартості його виконання. Лише наприкінці 2008 року було розроблено бізнес-план, відповідно до якого вартість реалізації проекту становила 488 млн дол. США у рівних частках по 244 млн. дол. США для України і Бразилії. Вартість робіт визначалася на основі експертних оцінок, без затвердження повного комплексу документації на весь комплекс робіт.

Водночас, на момент прийняття рішень про будівництво КРК «Циклон-4» бразильською стороною не було вирішено земельних питань для створення наземного комплексу, що призвело до затримки робіт на 3,5 року. Крім того, внесення коштів до статутного фонду українсько-бразильської бінаціональної компанії «Алкантара Циклон Спейс», утвореної у серпні 2007 року для

створення та експлуатації наземного комплексу «Циклон-4», здійснювалось з затримкою, що призвело до збільшення термінів реалізації зазначеного проекту ще на 3 роки.

З огляду на зазначене, терміни запуску ракети-носія «Циклон-4» з року в рік переносилися: спочатку на 2007 рік, потім на 2009 рік. У 2010 році запуск перенесено на 2012 рік. У квітні 2012 року визначено остаточний термін закінчення контракту «Циклон-4» - кінець 2013 року. За цей час (з 2008 по 2012 рік) вартість реалізації проекту зросла на 330 млн. дол. США, з 488 млн. дол. США до 818 млн. дол. США (відповідно до розробленого у 2012 році бізнес-плану);

- по-друге, відсутністю належної системи нагляду ДКАУ за виконанням заходів Космічних програм та досягнутими результатами, що призвело до відволікання коштів та ризику втрати інтелектуального надбання космічної галузі. Так, за державними контрактами, які фінансувалися у 2008-2012 роках, вітчизняним співвиконавцям спрямовано 115,3 млн. грн, з яких 19 млн. грн. було повернуто назад до бюджету у вигляді сплати податку на додану вартість, оскільки співвиконавці НД і ДКР не можуть скористатись законодавчо визначеної пільгою щодо звільнення від оподаткування цим податком.

Крім зазначеного, ДКАУ не вжито належних заходів для захисту інтелектуального надбання у космічній галузі, отриманого за реалізації Космічної програми. Так, упродовж 2008-2012 років на виготовлення науково-технічної продукції за 78 завершеними контрактами з державного бюджету сплачено 234,1 млн гривень. Натомість за отриманими об'єктами інтелектуальної власності Агентством не проведено роботи з визнання за державою права інтелектуальної власності, що є передумовою до втрати цих прав.

по-третє, системним недофінансуванням, низькою результативністю впровадження досягнень космічних технологій тощо. Зокрема, системне недофінансування Космічної програми зумовило припинення виконання розпочатих у 2008 році 12 проектів, на реалізацію яких було витрачено з

державного бюджету 18,2 млн грн, тобто зазначені кошти використано неефективно.

Таким чином, реалізація Космічної програми на 2008-2012 роки не увінчалась успіхом, бюджетне фінансування РКМ було визнано як неефективне з причини значної диспропорції між рівнем наявного потенціалу космічної галузі економіки держави і реальним впливом РКМ на вирішення актуальних загальнодержавних та суспільних завдань, що в свою чергу і потребувало розробки якісно нової моделі фінансової підтримки підприємств РКМ, яка б передбачала поряд з фінансовою підтримкою держави і комерціалізацію виконаних робіт та наданих послуг машинобудівних підприємств РКГ.

Отже, ЗУ №439-VII від 05.09.2013 р. було затверджено Загальнодержавну цільову науково-технічну космічну програму України на 2013-2017 рр., якою передбачено такі варіанти розв'язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств ракетно-космічного машинобудування (рис. 3.5):

1	збереження наявних підходів до провадження космічної діяльності, мінімальна фінансово-політична підтримка з боку держави, а також залучення незначних обсягів позабюджетних ресурсів
2	значне збільшення державної фінансової підтримки задля забезпечення широкомасштабного розгортання космічної системи спостереження Землі та геофізичного моніторингу «Січ», активізація фінансової підтримки на умовах державно-приватного партнерства, отримання матеріальної та технічної допомоги від Європейського космічного агентства та ін. міжнародних космічних організацій
3	третій, оптимальний — удосконалення механізму надання державної підтримки, забезпечення інвестиційної привабливості космічної діяльності та пропорційного залучення позабюджетних коштів, що мало дати змогу створити сприятливі умови для розвитку космічних технологій, сформувати внутрішній ринок космічних послуг і підвищити рівень експортного потенціалу держави

Рис. 3.5. Варіанти розв'язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств РКГ, передбачені Загальнодержавною цільовою науково-технічною космічною програмою України на 2013-2017 рр.

Серед варіантів космічної програми на 2013-2017 рр. найбільш наближеним до реалій було визнано останній варіант, оскільки ним передбачалось поступове збільшення фінансової підтримки підприємств ракетно-космічного машинобудування, зокрема, шляхом реалізації комплексу заходів, спрямованих на здешевлення залучених кредитних ресурсів і підвищення інвестиційної привабливості космічних проектів. Очікувалось, що реалізація пропорційного варіанту фінансової підтримки при наявних політичних, соціальних та адміністративних умов в державі, з високою ймовірністю приведе до бажаних результатів - перевищення вигоди від інноваційного розвитку галузі над понесеними фінансовими витратами держави, а саме:

економічних:

- обсяги коштів, залучених з інших джерел – 1,465 млрд. грн.;
- комерційний (прямий) дохід – 2,66 млрд. грн.;

соціальних:

- кількість нових робочих місць на підприємствах галузі – 1900 одиниць,
- співвідношення реальної середньої заробітної плати на підприємствах, що мають ліцензію на право здійснення космічної діяльності, до реальної середньої заробітної плати в Україні – 1,7 рази [91].

Фінансування програми передбачалось в обсязі 2,58 млрд. грн., в т.ч. коштами бюджету – 1,115 млрд. грн. Обсяги фінансування Космічної програми визначались щороку, виходячи з можливостей державного бюджету (табл..3.5):

Таблиця 3.5

Динаміка фінансування Загальнодержавної (Національної) космічної програми України протягом 2013-2017 років, млн. грн.

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Обсяги фінансування за Програмою	235,7	234,7	238,7	202,9	208,0
Обсяги фінансування, передбачені ЗУ «Про Держбюджет» на відповідний рік	98,6	70,1	79,4	83,6	81,1
Фактично профінансовано	35,3	67,8	70,3	76,9	80,1

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених Програмою	14,9	28,9	29,4	37,9	38,5
Відсоток відхилення фактичних обсягів фінансування від передбачених ЗУ «Про Державний бюджет» на відповідний рік	41,8	96,7	85,3	91,9	87,7
Державне замовлення на виконання НДДКР у рамках Програми	47,8	71,4	79,9	94,6	111,2
Фактичне виконання державного замовлення	35,1	49,7	47,8	51,1	54,9
Відсоток виконання державного замовлення	73,4	69,6	59,8	54,0	49,4

Проте з подіями на Сході Загальнодержавна цільова науково-технічна космічна програма України на 2013 – 2017 рр. формально припинила свою дію та стала «замороженою», оскільки ключовим аспектом зазначеної програми було визначено стратегічне партнерство у космічній сфері між Україною та РФ, яка передбачала участь українських вчених у проведенні фундаментальних наукових досліджень (проекти «Спектр-Р» («Радіоастрон»), «Спектр-РГ», «Спектр-УФ», «Гамма-400», тощо) [30, с.168].

Події на Сході України перетворили процес розбудови РКМ на перманентний, без визначення чітких строків та заходів, які держава планувала реалізувати, а більшість підприємств вказаної галузі взагалі залишилися самотужки, без державної підтримки [30, с.169]. Видатки державного бюджету на фінансування РКМ у 2014 рр. суттєво скоротилися. Із запланованих у 2014 р. обсягів фінансування космічної програми 234,7 млн грн, було затверджено лише 70,133 млн. грн, а фактично профінансовано 67,876 млн грн. Аналогічна ситуація спостерігається і протягом 2016-2017 рр., що дає підстави стверджувати про поступову втрату Україною позицій космічної держави [30, с.168].

Фактично за період 2013 - 2017 років на фінансування забезпечення розвитку та ефективного використання космічного потенціалу України для розв'язання нагальних проблем у сфері безпеки держави, впровадження

високих технологій, підвищення рівня науки і освіти та модернізації наземної космічної інфраструктури з державного бюджету виділено лише 329,4 млн гривень, що складає 29,7 % коштів, передбачених програмою.

Фінансування космічних програм за залишковим принципом, що означало неминучість до згортання космічної діяльності у майбутньому, припинення нових розробок ракетноносіїв і космічних апаратів, зменшення темпів розвитку існуючої наземної інфраструктури космічної галузі [30, с.170].

З метою підвищення ефективності використання потенціалу підприємств РКГ та задля розв’язання актуальних завдань соціально-економічного, екологічного, культурного, інформаційного, наукового та освітнього розвитку суспільства за розпорядженням КМУ від 05.09.2018 р. за №629-р. прийнято Концепцію Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2018-2022 рр., якою передбачено такі варіанти розв’язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств РКГ (рис. 3.6):

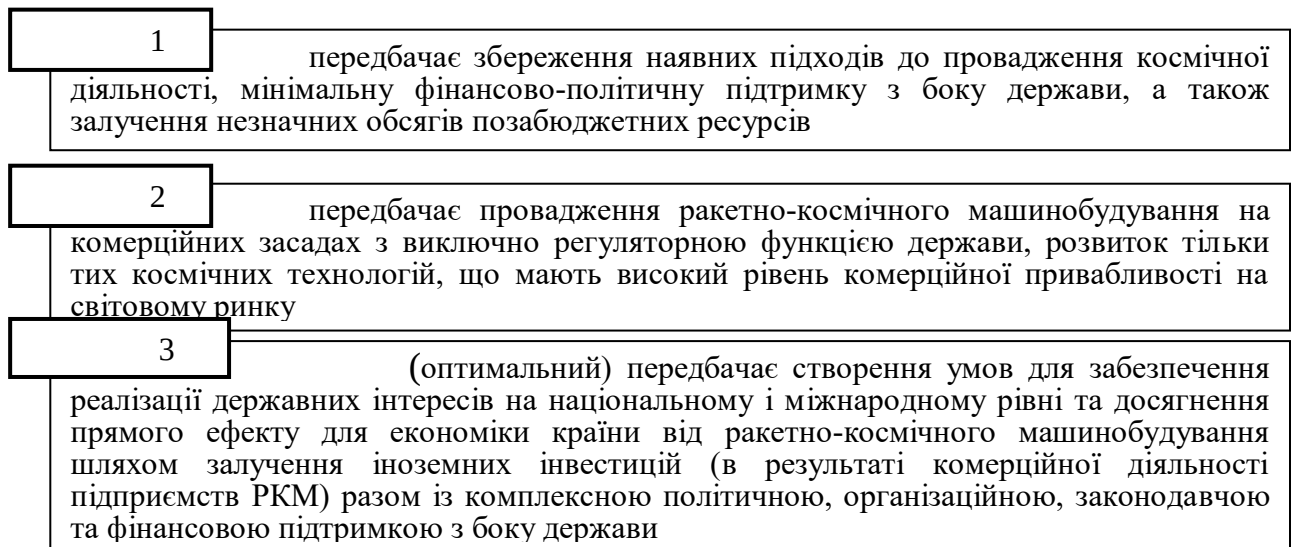


Рис. 3.6. Варіанти розв’язання проблеми фінансової підтримки державою підприємств ракетно-космічного машинобудування, передбачені Загальнодержавною цільовою науково-технічною космічною програмою України на 2018-2022 рр.

Очікується, що реалізація оптимального варіанта дасть змогу забезпечити виконання першочергових державних завдань в інтересах обороноздатності держави та національної безпеки, доступ до передових технологій, технічне переоснащення підприємств, структурну оптимізацію галузі на рівні підприємств, створення нової вітчизняної та міжнародної виробничої кооперації [31].

Водночас тенденції розвитку світового ринку космічних послуг свідчать про нагальну потребу у всебічній комерціалізації всіх її складових. Передбачалося, що підприємства, які вийдуть на внутрішній ринок космічних послуг, у подальшому матимуть змогу диверсифікувати джерела фінансування своєї діяльності на міжнародному космічному ринку, а відтак збільшать обсяг відрахувань до державного бюджету [30, с.171].

Фінансове забезпечення виконання Програми передбачається здійснювати відповідно до бюджетного законодавства з урахуванням можливостей державного бюджету та видатків загального фонду головних розпорядників бюджетних коштів, що визначатимуться у проекті Основних напрямів бюджетної політики на відповідний рік, а також за рахунок інших джерел [11].

Оскільки українські підприємства РКМ розраховують не стільки на державу, скільки на іноземних замовників, інвестиції мають сприяти якісному оновленню підприємств: доступу до нових технологій та наукових досліджень, можливості розширити та підвищити кадровий професійний потенціал, а також посиленню контролю за розробкою та виготовленням космічної продукції – все це загалом не лише підвищить продуктивність діяльності підприємств РКМ, а й сприятиме їх інноваційному розвитку [30, с.171].

Тож, результати проведеного аналізу засвідчують, що нині лівова частка фінансової підтримки направлена на поточне споживання підприємств ракетно-космічного машинобудування (переважно забезпечується субсидуванням), в той час як капітальні видатки на інноваційний розвиток залишаються мізерними, фінансуються за остаточним принципом. Такий підхід не стимулює

машинобудівні підприємства РКГ до проведення серйозних змін у організації і технології виробництва [42, с. 83].

Скорочення військових витрат і державних замовлень створило основу для залучення приватного капіталу в галузь і розвитку нових форм державно-партнерських відносин. Ускладнення коопераційних зв'язків дало поштовх процесам консолідації, укрупнення космічних підприємств [41, с. 156].

В космічних державах, таких як США, Китай, РФ практичне здійснення космічної політики відбувається за допомогою організації мегапроектів (надпроектів). Йдеться насамперед про нову культуру проектів ракетно-космічного машинобудування - їх залежність від глобальних і національних пріоритетів та завдань, «вбудованість» у спільну стратегію розвитку держави, орієнтованість на стейкхолдерів. Характерними прикладами є: Міжнародна космічна станція (МКС), глобальна «система систем» спостереження за Землею (GEOSS), Глобальна стратегія досліджень (освоєння Місяця, Марса й далі). Остання будується на основі узгоджених наукових проектів різних країн (партнерів) з розробки нових космічних засобів, наукової апаратури, технологій, численних наземних досліджень, тобто за підходом гнучкого шляху, який став основою нової американської стратегії і ліг в основу бюджету НАСА на 2011-2015 роки [42].

Активізуючи співпрацю з партнерами, космічні агентства провідних космічних держав використовують механізми залучення необхідних коштів із джерел приватного капіталу, налагоджуючи зв'язки з приватними підрядниками: Європейське космічне агентство (ЄКА) – з авіаційно- космічним концерном EADS, Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору США (NASA) – з Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon, General Dynamics. Космічне агентство Японії (JAXA) – з Mitsubishi Heavy Industries. Державні контракти забезпечують, наприклад, підрядникам NASA дохід до 1,5 млрд дол. за один проект. Портфель замовлень французької Arianespace містить 40 супутників загальною вартістю близько 3 млрд євро [40, с. 86].

Щодо розвитку космічної галузі вважаємо за доцільне використати досвід Великобританії, науково-технічна політика в якій спрямована в першу чергу на збереження провідного положення на світовому ринку технологій і наукоємної продукції. Одна з форм її реалізації - вибіркова підтримка перспективних для країни інноваційних проєктів. До пріоритетних напрямів відносяться ті, що проводяться разом з організаціями державного сектора (університети та національні науково-дослідні центри) і приватного/корпоративного капіталу (наукові центри промислових фірм) на засадах часткового фінансування, а також роботи мультидисциплінарного характеру. Перевага надається державній підтримці технологій, що не мають аналогів у світі, на базі яких може створюватися конкретний прикладний продукт [47, с.104].

Космонавтика Китайської Народної Республіки знаходиться у сфері безпосереднього контролю урядових органів, що не передбачає участі приватних компаній і не має досвіду реалізації державно-партнерських відносин всередині країни. Особливості політичного устрою обумовлюють певну ізолюваність Китаю, обмеженість оприлюдненої інформації щодо показників діяльності космічної галузі, особливо фінансових [142, с. 156].

Консолідація космічних підприємств та організацій під єдиним управлінням може активізуватися внаслідок виникнення нових або укрупнення існуючих регіональних об'єднань. Фінансова неспроможність національних капіталів у забезпеченні самостійної реалізації масштабних космічних проєктів підсилюється впливом наслідків глобальної фінансової кризи, що, врешті-решт, призводить до згортання численних цікавих та рентабельних програм. Використання механізму перехресного інвестування, коли уряди країн-лідерів матимуть частку в капіталі державних профільних організацій один одного та космічних відомствах інших країн, має стати надійним джерелом фінансування космічної діяльності [42, с. 158].

Тож, виходячи з досвіду країн-лідерів ракетно-космічного машинобудування основними джерелами фінансової підтримки інноваційних проєктів підприємств РКМ за умов комерціалізації галузі є наступні (рис.3.7):



Рис. 3.7. Джерела фінансової підтримки інноваційних проектів підприємств РКМ за умов комерціалізації галузі

На основну увагу серед перелічених джерел фінансової підтримки інноваційних проектів РКМ цивільного спрямування заслуговує вклад донорів. Тож, керуючись досвідом країн-лідерів ракетно-космічного машинобудування та виходячи з умов бюджетного фінансування Космічних програм запропоновано механізм стимулювання фінансової підтримки інноваційних

проектів підприємств РКМ донорами, в основу якого покладено принцип пропорційності (рис.3.8):

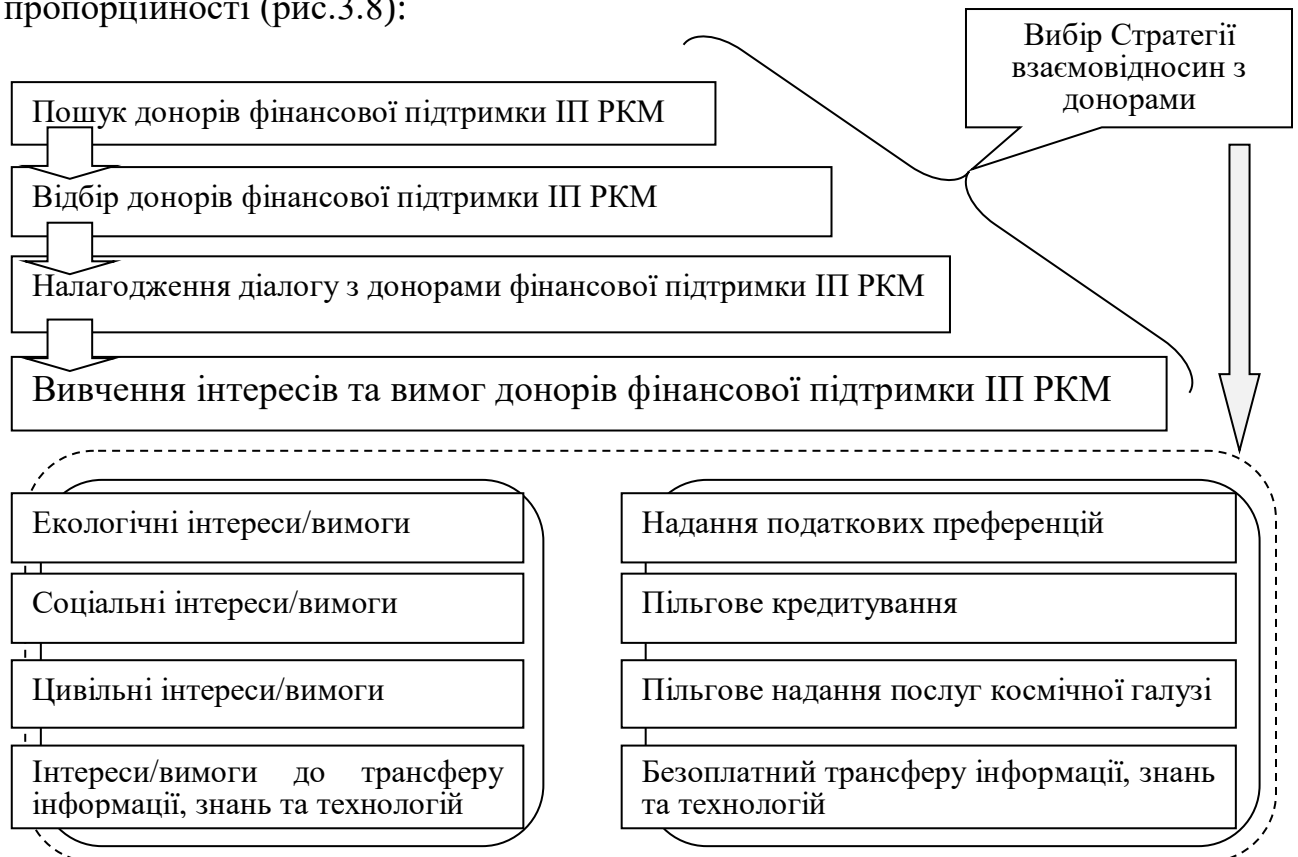


Рис. 3.8. Механізм стимулювання інвесторів-донорів за проектами РКМ

Запорукою розвитку перехресного інвестування визнано створення інтегрованих структур, створення умов для оптимізації їх виробничого потенціалу, підвищення рівня його завантаження, виключення дублюючих виробництв, удосконалення ціноутворення, зниження витрат, забезпечення можливості проведення самостійних НДДКР, підвищення оперативності запозичень та інтеграції в пакет передових технологій.

3.3. Механізм стимулювання інноваційної привабливості підприємств високотехнологічного машинобудування

У XXI столітті, що характеризується динамічним прискоренням процесів інтеграції та глобалізації, роль і місце країни у світовому

співтоваристві, життєвий рівень населення, забезпечення національної безпеки визначальною мірою залежать від ефективності вирішення проблеми розбудови інноваційної моделі розвитку. Яскравими прикладами реалізації такої моделі можуть слугувати США, Китай, Південна Корея, Сінгапур та інші, які внаслідок реалізації механізму податкового стимулювання інноваційної діяльності зайняли домінуючі позиції у світі [16, с. 13].

Запроваджений же в Україні механізм податкового стимулювання (не дивлячись на його неодноразове реформування протягом років незалежності), на жаль, не став засобом активізації інноваційного розвитку економіки та зарекомендував себе як обмежений, компенсаційний, набувший фрагментарного характеру. Внаслідок цього Україна за даними Європейського інноваційного табло увійшла до останньої, четвертої групи країн - «країни, що рухаються навздогін» із значенням індексу 0,23. [73, с.35]. Перспективи ж наздоганяючого розвитку виглядають невтішними: в разі збереження нинішнього рівня інноваційності українська економіка втратить останній шанс стати конкурентоспроможною, а за країною назавжди закріпиться статус сировинного придатку розвинених економік. Тож, в Україні до тепер залишаються відкритими дискусійні питання щодо концептуальних засад і конкретних регулятивних норм, які, адаптуючи позитивний досвід успішних динамічних країн, забезпечать ефективну імплементацію таких інструментів державної інноваційної політики. З огляду на це актуальними залишаються дослідження світового досвіду податкового стимулювання інноваційної діяльності та проблем доцільності застосування того чи іншого інструментарію в українській економіці [9, с.54].

За результатами вивчення світового досвіду стимулювання активізації інноваційної діяльності та забезпечення ефективного управління інноваційними проектами, приходимо до висновку, що серед інструментарію податкових преференцій домінують наступні (рис. 3.9):

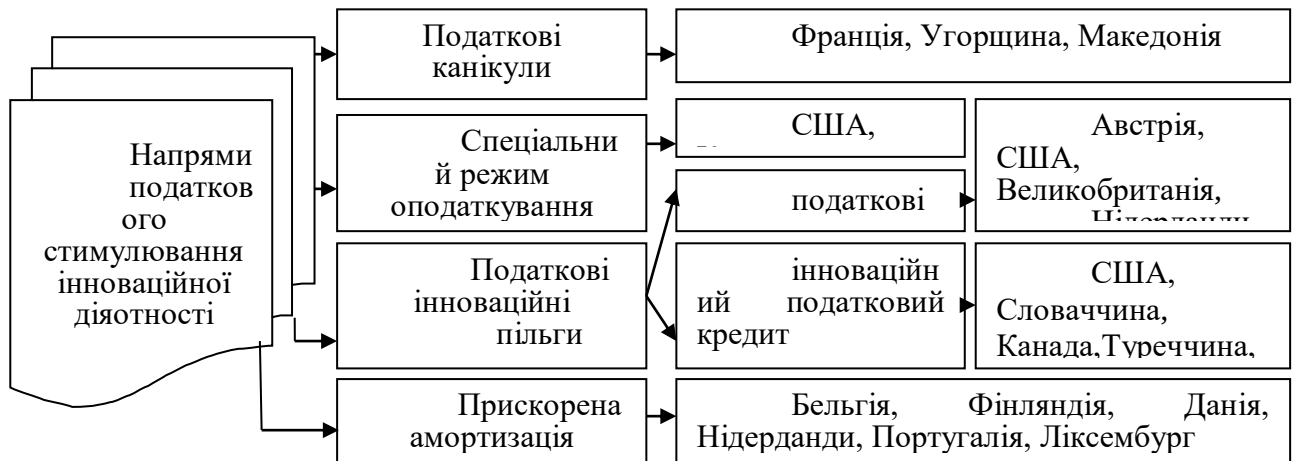


Рис. 3.9. Напрямки податкового стимулювання інноваційної діяльності у світовій практиці

Джерело: дослідження автора

Проте імплементувати у вітчизняну практику варто лише ті стимули, які виходячи з особливостей національної економіки України можуть набути найбільшого ефекту, дозволять уникнути значних матеріальних витрат та витрат часу, а також інших негативних явищ. Тож, коротко розглянемо кожен з перелічених стимулів.

При здійсненні генерації чи імпорту інститутів оподаткування із досвіду зарубіжних країн природним залишається питання їх відповідності принципам ОЕСР щодо Розмивання податкової бази та виведення прибутку з-під оподаткування (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS) та ефективності їх імплементатії. Історія має багато як позитивних прикладів результативності імплементатії імпорту інститутів, так і негативних, зумовлених розбіжностями в інституційному середовищі країни-експортера й країни-імпортера [107, с.202]. Такі негативні наслідки спостерігалися і в Україні на початку 90-х років, коли механічне копіювання досвіду зарубіжних країн у питаннях інституціонального забезпечення процесів приватизації, формування ринкових відносин, оподаткування тощо призвели до ускладнення економічної та соціальної ситуації в країні [21, с.115].

До того ж просте копіювання досвіду інших країн в частині моделі оподаткування без урахування національної специфіки може призвести врешті-решт до його спотворення. Тож, в умовах активізації реформування систем оподаткування в цілому і податкового стимулювання інноваційних проєктів, зокрема, існує нагальна потреба в оцінці відповідності податкових стимулів принципам ОЕСР, ефективності, зрілості і придатності до імплементації у вітчизняній практиці [7, с.169]. Здійснення такої оцінки можливе за умови детального розгляду податкового законодавства та підзаконних актів.

Розгляд окремих положень ПКУ в частині податкового стимулювання інноваційного розвитку підприємств дозволив встановити, що українським законодавцем передбачено дві моделі податкового стимулювання інноваційного розвитку підприємств:

- перша представлена загальними податковими преференціями (надання яких передбачається за дотримання умов, визначених ст. 30 ПКУ): звільнення від сплати податку та збору; встановлення зниженої ставки податку та збору; податкове вирахування (знижка), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;

- друга представлена спеціальним режимом оподаткування, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів [57].

Такий неефективний по відношенню до сучасних реалій спосіб створення в Україні моделей податкового стимулювання інноваційної сфери потребує радикальних змін, оскільки нинішня податкова система в Україні має переважно фіскальний характер і не стимулює належним чином інновації та вимиває значні грошові кошти з реального сектору економіки в тіньовий. Питома вага податків у ВВП (податкове навантаження), включаючи обов'язкові відрахування на соціальне страхування, становить нині від 35 до 40%, що характерно для розвинутих країн, але обтяжливо для країн з перехідною економікою. Фахівцями підраховано, що сумарні податкові вилучення, за яких

можливе економічне зростання в державах, подібних до України, не повинні перевищувати 20-25% ВВП. Доречно згадати, що і в розвинутих європейських країнах у депресійні 20-30-ті роки минулого сторіччя податки в структурі ВВП не перевищували в середньому 16,5%, а в окремих країнах були значно меншими: в Швейцарії - 6%, Швеції - 8,5%, Норвегії - 10,9%. Таким чином, держава надавала можливість підприємствам створити стабілізаційний капітал, достатній для їх сталого розвитку [43].

Уряд же країни альтернативою класичній європейській моделі податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки країни, із досвіду зарубіжних країн (зокрема, Естонії та Грузії), вбачає модель оподаткування виведеного капіталу, за якою оподаткуванню підлягає не прибуток до оподаткування, а розподілений прибуток. Тобто прибуток, який виводиться із бізнесу (у вигляді дивідендів та іншого розподілу прибутку, операцій та платежів, що використовуються з метою оптимізації цього податку). Варто зазначити, що це не естонська модель оподаткування розподіленого прибутку, але вона покладена в основу моделі податку на виведений капітал (далі – ПВК) з урахуванням національної специфіки України [203]. Метою її запровадження є вивільнення прибутку від оподаткування у тій частині, яка залишається у розпорядженні підприємства для інноваційного розвитку та модернізації матеріально-технічної бази.

Стосовно відповідності даної моделі податкового стимулювання принципам ОЕСР щодо Розмивання податкової бази та виведення прибутку з-під оподаткування (Base Erosion and Profit Shifting, BEPS), зобов'язаннями в рамках Угоди про Асоціацію з ЄС та нормами чинних угод про уникнення подвійного оподаткування, слід зазначити, що сумнівів не має, оскільки ПВК залишається податком на прибуток підприємств (відкладеним), тож він відповідає законодавству ЄС відповідно до рішення (Burda) Європейського Суду.

Стосовно ефективності ПВК слід зазначити, що запровадження даного податку безсумніву сприятиме збільшенню вільних обігових коштів та

можливість їх реінвестування на модернізацію матеріально-технічної бази підприємств. Проте щодо впливу даного податку на активізацію інноваційної діяльності існує ряд сумнівів:

- по-перше, капіталізація підприємств не завжди пов'язана з інноваційністю;

- по-друге, згідно Законопроекту про податок на виведений капітал [165] передбачається, що платниками ПВК з числа резидентів є суб'єкти господарювання - юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім неприбуткових підприємств/організацій та суб'єктів господарювання на спрощеній системі оподаткування. Тож, суб'єкти господарювання на спрощеній системі оподаткування (малі підприємства) позбавлені стимулів активізації інноваційної діяльності, в той час, як для малих підприємств додаткові оборотні кошти є набагато важливішими, ніж для великих. Великі підприємства можуть акумулювати зазначені додаткові кошти на інноваційну діяльність, скажімо, з інших підрозділів, тоді як малі підприємства позбавлені таких можливостей. Стимулювання інноваційної діяльності малих підприємств необхідно проводити і з тієї причини, що саме малі підприємства більш «маневрені» на ринку і швидше можуть переорієнтувати свої науково-дослідні та виробничі потужності під розробку та впровадження актуальних інновацій для ринку, тоді як великим підприємствам потрібний додатковий час на ці зміни. [1, с.314];

- по-третє, за умови запровадження ПВК, як альтернативи податку на прибуток, одне підприємство вкладатиме в інноваційну діяльність, скажімо, 1% від загальної величини своїх витрат, а інше, припустимо, 50%, що є нелогічним, а відповідно й економічно не обґрунтованим.

Тож, з метою забезпечення дієвості моделі податкового стимулювання інноваційної діяльності через ПВК, вважаємо за необхідне на законодавчому рівні визнати:

- платниками податку на виведений капітал інноваційно-активних суб'єктів господарювання, як з числа резидентів, так і з числа нерезидентів;

- критерії визнання інноваційно-активних підприємств;
- умови переходу суб'єктів господарювання із загальної та спрощеної системи оподаткування на сплату податку на виведений капітал.

Інноваційно-активними слід вважати суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з розробкою та реалізацією інноваційних проектів/розробкою чи введенням у вживання інновацій. Інноваціями ж згідно Методологічних положень зі статистики інноваційної діяльності (із змінами), затвердженими наказом Держстату від 28.12.2015 №369 [125] є введенням у вживання будь-якого нового або значно вдосконаленого продукту (товару, послуги) або процесу, нового методу маркетингу чи нового організаційного методу в діяльності підприємства (організації), організації робочих місць, зовнішніх зв'язків тощо.

Визнання інноваційно-активних суб'єктів господарювання доцільно здійснювати за сумарним індексом інновацій суб'єктів господарювання (прототипу якого є СІІ) - зваженим агрегованим індикатором, визначеним на підставі низки часткових показників, що надають можливість оцінити та виміряти стан інноваційної діяльності.

Джерелом даних для розрахунку СІІСГ має стати первинна й узагальнена інформація, отримана в результаті проведення державного статистичного спостереження за формою №ІНН «Обстеження інноваційної діяльності підприємств» [58, с.50]. Обстеження мають проводитися за спеціальною анкетою, що є аналогом анкети інноваційного обстеження ЄС – Community innovation Survey (CIS) [248].

Ураховуючи те, що державне статистичне спостереження інноваційної діяльності підприємств проводиться відповідно до міжнародної методології CIS, показники, отримані в результаті обстеження, є адаптованими до стандартів європейської статистики та зіставними з даними країн Європи [126], що дозволить водночас оцінювати і рівень інноваційної активності суб'єктів господарювання – нерезидентів.

Розрхунок СІІСГ слід здійснювати за наступними етапами (рис. 3.10):



Рис. 3.10. Послідовність розрахунку сумарного індексу інновацій суб'єктів господарювання

Підґрунтям побудови базових (часткових) показників, необхідних для визначення сумарного індексу інновацій суб'єктів господарювання мають стати критерії визнання інноваційності суб'єктів господарювання (рис. 3.11):



Рис. 3.11. Критерії визнання інноваційно-активних суб'єктів господарювання

Перелік критеріїв визнання інноваційної активності суб'єктів господарювання, а отже і базових (часткових) показників для розрахунку СПСГ в залежності від мети дослідження може розширюватися.

Для відображення ступеня унікальності кожного з показників варто встановити їх вагові коефіцієнти, які визначаються шляхом розрахунку кореляційної матриці, що відображає парні кореляційні зв'язки всіх показників.

Залежно від рівня СПСГ суб'єктів господарювання доцільно умовно поділити на наступні категорії (рис. 3.12). Тож, з метою побудови дієвого механізму податкового стимулювання активізації інноваційної діяльності та ефективності управління інноваційними проектами вважаємо, що платниками податку на виведений капітал мають бути лише суб'єкти господарювання категорій «А», «Б» та «В» (незалежно за якої моделі оподаткування попередньо сплачувались податки та збори).



Рис. 3.12. Категорії суб'єктів господарювання за рівнем інноваційної активності

Враховуючи «за» та «проти» тих чи інших податкових стимулів зі світового досвіду податкового стимулювання, вважаємо, що стимулом активізації інноваційної діяльності має бути визнано - надання права на сплату ПВК, тобто по суті звільнення від податку на прибуток.

Запровадження податку на виведений капітал, як альтернативу податку на прибуток, для всіх категорій платників податків вважаємо економічно необґрунтованим і погоджуємо з твердженнями експертів, що реформування таким чином механізму оподаткування прибутку призведе до суттєвого

зменшення обсягів податкових надходження, а отже і до поглиблення кризи дефіциту бюджету.

Надання ж права на сплату ПВК лише окремим категоріям платників за рівнем їх інноваційної активності дійсно стане мотивацією реінвестування прибутку на інноваційний розвиток за принципом - або ж ефективно управляй прибутком (як джерелом фінансування) або ж сплачуй до бюджету податки задля їх перерозподілу та надання державної підтримки інноваційно-активним суб'єктам господарювання.

Щодо новостворених підприємств (стартапів) право на сплату ПВК має надаватись з набуттям статусу стартапу (з моменту визнання експертами інновацій креативними).

Щодо науково-дослідних закладів, конструкторських бюро та НДІ, то слід зазначити, що оскільки дані заклади переважно фінансуються з бюджету, то стимулом для розробок та нововведень має бути окремо розроблений механізм державної підтримки або ж цільового їх фінансування. У разі здійснення розробок за замовленням чи/та договорами (в т.ч. і міжнародними) принцип надання податкової пільги має бути аналогічним, як і для інших суб'єктів господарювання.

Слід акцентувати увагу, що згідно [Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень в 2018 році» від 07.12.2017 р. №2245-VIII \[165\]](#), норми якого набрали чинності з 01.01.2018 року на усі суб'єкти космічної діяльності, що підпадають під дію норм Закону України «Про космічну діяльність» [171] поширено звільнення від ПДВ на визначених ПКУ [157] умовах до 1 січня 2023 року. Тож, механізм податкового стимулювання учасників інноваційних проектів машинобудівних підприємств ракетно-космічної галузі з урахуванням податкових пільг з прямого та непрямого оподаткування має набувати наступного вигляду (рис. 3.13):

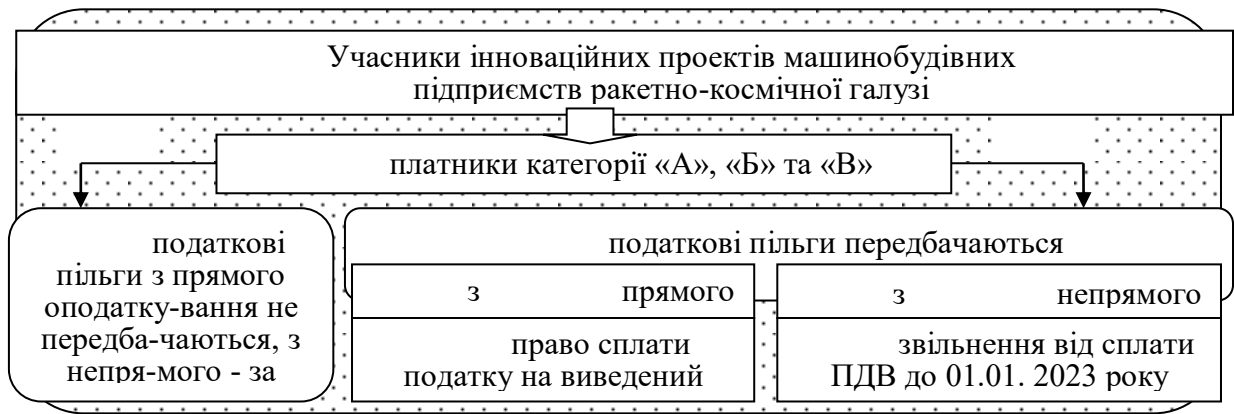


Рис. 3.10. Запропонований механізм податкового стимулювання учасників інноваційних проектів машинобудівних підприємств РКГ

Визначальною умовою переходу з загальної чи спрощеної системи оподаткування до сплати ПВК має стати показник СПСГ (рис. 3.11).

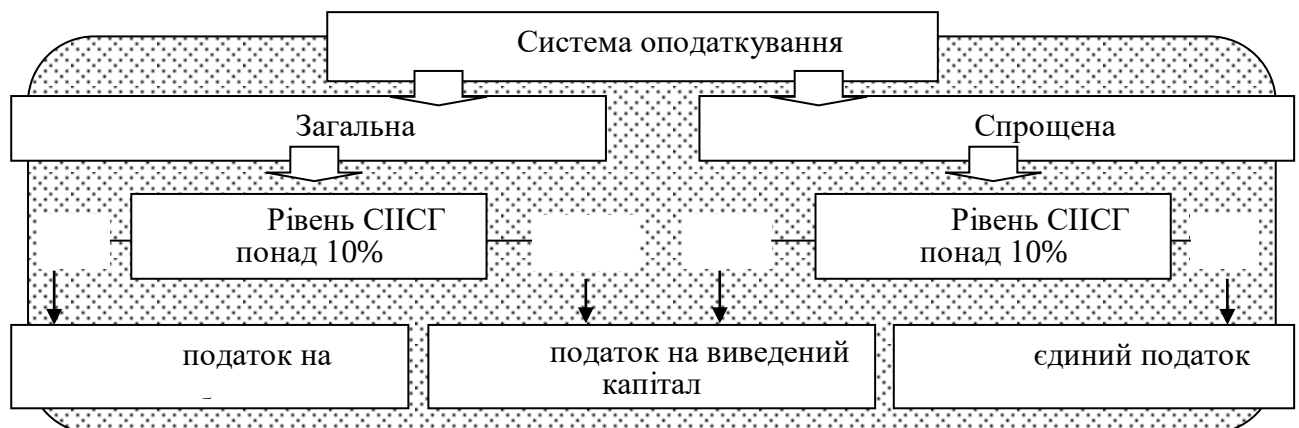


Рис. 3.14. Умови переходу із загальної чи спрощеної системи оподаткування на сплату податку на виведений капітал

Внесення змін до ПКУ та Законопроекту на виведений капітал дозволять вирішити не тільки питання спрощення системи надання податкових стимулів інноваційно-активним підприємствам, а й дозволять зменшити фіскальний тиск, забезпечити реінвестування прибутку на реалізацію інноваційних проектів та їх успішну реалізацію.

Отже, приходимо до висновку, що вирішенням дилему податкового стимулювання активізації інноваційної діяльності та ефективного управління інноваційними проектами є запровадження податку на виведення капіталу, оскільки за своїм змістом він містить інвестиційну складову та стимулює реінвестування прибутку у розвиток бізнесу. Отже, ПКУ та затверджений урядом Законопроект про податок на виведений капітал потребує на доопрацювання (в частині визначення платників даного податку, критеріїв їх визнання та умов переходу від сплати податків за загальною чи спрощено моделлю до сплати податку на виведений капітал), оскільки у варіанті поданому на розгляд ВР України він позбавлений стимулюючого впливу до активізації інноваційної діяльності, яку в умовах сьогодення слід визнати чи не єдиним шансом виходу України з економічної кризи.

Висновки до розділу 3

За результатами дослідження визначено, що традиційно інвестиційна привабливість підприємств визначається за кількісними показниками (зокрема, показниками забезпеченості ресурсним потенціалом, рівня завантаження виробничих потужностей, придатності основних засобів, результативності діяльності та фінансового стану тощо). Проте численні дослідження процесів прийняття рішень щодо інвестування капіталу підтверджують, що інвесторам не властиво приймати рішення тільки за кількісними характеристиками. Інвестор мислить, перш за все якісно, і для нього пошук рішення – це, пошук, в першу чергу, задуму рішення, де кількісні оцінки грають лише допоміжну роль. Тож, оцінювання інвестиційної привабливості підприємства найбільш доцільне за когнітивним підходом, відмінною рисою якого є прийняття рішення як результат активного використання процесів пізнання, мислення, сприйняття, розуміння і пояснення ситуації.

За когнітивного підходу оцінювання інвестиційної привабливості підприємства слід сприймати як процес, у ході якого потенційний інвестор, оперуючи кількісною та якісною інформацією (у формі гіпотез), критично осмислює перспективи розвитку підприємства за умов мінливості середовища його функціонування та обмеженості в часі задля прийняття рішення щодо можливості забезпечення досягнення поставленої мети та визначених завдань інвестування капіталу..

Задля покращення інвестиційної привабливості підприємств запропоновано розвиток перехресного інвестування визнано створення інтегрованих структур, створення умов для оптимізації їх виробничого потенціалу, підвищення рівня його завантаження, виключення дублюючих виробництв, удосконалення ціноутворення, зниження витрат, забезпечення можливості проведення самостійних НДДКР, підвищення оперативності запозичень та інтеграції в пакет передових технологій.

Рекомендовано запровадження податку на виведений капітал, як альтернативу податку на прибуток, для всіх категорій платників податків вважаємо економічно необґрунтованим і погоджуємо з твердженнями експертів, що реформування таким чином механізму оподаткування прибутку призведе до суттєвого зменшення обсягів податкових надходження, а отже і до поглиблення кризи дефіциту бюджету.

Надання ж права на сплату ПБК лише окремим категоріям платників за рівнем їх інноваційної активності дійсно стане мотивацією реінвестування прибутку на інноваційний розвиток за принципом - або ж ефективно управляй прибутком (як джерелом фінансування) або ж сплачуй до бюджету податки задля їх перерозподілу та надання державної підтримки інноваційно-активним суб'єктам господарювання.

Щодо новостворених підприємств (стартапів) право на сплату ПБК має надаватись з набуттям статусу стартапу (з моменту визнання експертами інновацій креативними).

Щодо науково-дослідних закладів, конструкторських бюро та НДІ, то слід зазначити, що оскільки дані заклади переважно фінансуються з бюджету, то стимулом для розробок та нововведень має бути окремо розроблений механізм державної підтримки або ж цільового їх фінансування. У разі здійснення розробок за замовленням чи/та договорами (в т.ч. і міжнародними) принцип надання податкової пільги має бути аналогічним, як і для інших суб'єктів господарювання.

РОЗДІЛ 4 ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

В магістерській роботі розглядається тема: «Оцінювання інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання».

Обладнання, яке використовується під час виконання трудових обов'язків, можна умовно розділити на обладнання, яке безпосередньо забезпечує робочий процес (наприклад, комп'ютерна та різноманітна периферійна техніка при роботах в офісі, обладнання, яке підтримує комфортні умови праці (наприклад, опалювальні прилади, кондиціонери, іонізатори повітря для забезпечення оптимальних параметрів мікроклімату в приміщеннях).

4.1 Аналіз потенційних небезпек

Під час виконання посадових обов'язків та проведення досліджень та розрахунків в кабінеті (офісному приміщенні) є можливість виникнення потенційних небезпек та різноманітних шкідливих (небезпечних) факторів:

- можливість ураження електричним струмом, при виконанні посадових обов'язків внаслідок порушення правил з електробезпеки або помилкових дій персоналу, що може призвести до електротравм різного ступеню важкості або навіть до летального наслідку;

- механічне травмування внаслідок нераціонального розташування робочих місць, що є порушенням вимог ергономіки;

- підвищене нервово-психічне навантаження, внаслідок специфіки роботи, а саме постійний контакт з клієнтами, колегами по роботі, керівництвом, контрагентами при вирішенні робочих питань (деякі з них можуть бути конфліктними, суперечливими), що може викликати емоційний дискомфорт, внутрішнє роздратування та емоційну нестабільність під час короткотривалих певних негативних ситуацій, та може призвести до

захворювань нервової системи, зниження насаги на працю та стресових станів та помилкових дій;

- оскільки робота користувача ПК вимагає тривалого статичного напруження м'язів спини, шиї, рук і ніг тому не раціональна або неправильна конструкція, організація та обладнання комп'ютеризованого робочого місця не забезпечує правильного та комфортного положення при роботі за комп'ютером, що може привести до швидкої втоми, а як наслідок до помилок, зниженню працездатності та кістково-м'язовим порушенням;

- недостатнє або надмірне освітлення робочих місць, в зв'язку з несправністю, або хибним вибором освітлювальних приладів, в зв'язку з неправильним розташуванням робочих місць по відношенню до джерел природного та штучного освітлення, що призводить до помилкових дій, погіршення зору або ефекту засліплення;

- неправильні або нераціональні дії персоналу в умовах надзвичайних ситуацій, внаслідок не своєчасного оповіщення, неякісної підготовки персоналу правилам дій в умовах надзвичайних ситуацій або якісної організації дій персоналу керівництвом, призводять до паніки, невинуватених травм та загибелі людей;

- незадовільні параметри мікроклімату в робочих приміщеннях (підвищена або знижена температура, вологість і рухливість повітря), у зв'язку з відсутністю, хибним вибором та використанням не якісних або нераціональних систем вентиляції, кондиціонування повітря, приводить до підвищеної стомлюваності, а як наслідок до помилок, зниженню працездатності, а також може бути причиною простудних захворювань;

- можливість загоряння, в зв'язку з порушенням правил протипожежної безпеки, використанням несправного електрообладнання, або відсутністю систем пожежної сигналізації і пожежогасіння, що призводить до пожежі, а як наслідок може бути причиною опіків та травм різного ступеню важкості або навіть летального наслідку, а також значних матеріальних збитків;

- запиленість та загазованість повітря токсичними речовинами при роботі з копіювальною технікою. Фоторецепторні барабани, які використовуються в копіювальній техніці, покриті сульфідами кадмію і селену; під впливом електрики на їх поверхні відбувається виділення газу, який може бути причиною подразнення носоглотки, нудоти, подразнення шкіри, риніту;

- низький рівень професійної компетенції, який може негативно вплинути на авторитет та репутацію фахівця серед оточуючих, сформувавши негативну думку про установу, яку він представляє.

4.2 Заходи по забезпеченню безпеки

У приміщенні офісу застосовується широке різноманіття електроприладів: персональні комп'ютери, принтери, ксерокси, факси, освітлювальні прилади, кондиціонери, побутові електроприлади тощо. Небезпека ураження електричним струмом при використанні цих приладів з'являється при недотриманні заходів обережності, а також при відмові або несправності цього обладнання. Наслідки ураження електричним струмом залежать від багатьох факторів: опору організму, величини, тривалості дії, роду і частоти струму, шляхів його проходження через життєво важливі органи, умов зовнішнього середовища.

Для запобігання ураження електричним струмом встановлено електроустаткування, яке відповідає вимогам ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні стандартні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин», «Правил улаштування електроустановок» (далі – «ПУЕ»), ДСТУ Б В.2.5-82:2016 «Електробезпека в будівлях і спорудах. Вимоги до захисних заходів від ураження електричним струмом», НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», НАПБ А.01.001-2014 «Правила

пожежної безпеки в Україні» та буде використовуватися згідно вимог НПАОП 40.1-1.01-97 «Правила безпечної експлуатації електроустановок» (далі – «ПБЕЕ»), НПАОП 40.1-1.21-98 «Правила безпечної експлуатації електроустановок споживачів» (далі – «ПБЕЕС») та НПАОП 0.00-7.15-18 «Вимоги щодо безпеки та захисту здоров'я працівників під час роботи з екранними пристроями».

Згідно «ПУЕ», за ступенем небезпеки ураження електрострумом, офісне приміщення належить до 1-го класу, тобто є приміщенням без підвищеної небезпеки, у якому відсутні умови, що створюють підвищену та особливу небезпеку.

Згідно глави 1.7 – «Заземлення і захисні заходи від ураження електричним струмом» – «ПУЕ», обладнання офісу має основну ізоляцію струмовідних частин, яка забезпечує захист від прямого дотику та подвійну, яка складається з основної та додаткової ізоляції, для забезпечення захисту від ураження електричним струмом у разі пошкодження основної ізоляції.

Відповідно до вимог п. 6.7.4. НПАОП 40.1-1.21-98 «ПБЕЕС» усі доступні для доторкання металеві деталі електрообладнання у приміщенні з ПК, які можуть опинитись під напругою, у випадку пошкодження ізоляції, з'єднані з заземлюючим пристроєм.

Оскільки офісне приміщення за ступенем небезпеки ураження електрострумом належить до 1-го класу, тому відповідно до вимог п. 6.7.6 НПАОП 40.1-1.21-98 «ПБЕЕС» та додатку №1 до НПАОП 40.1-1.01-97 «ПБЕЕ» користувачі ПК пройшли інструктаж з електробезпеки з оформленням в журналі інструктажу та мають I групу з електробезпеки.

Ймовірність механічного травмування може виникнути внаслідок нераціонального розташування робочих місць, захаращення робочих місць або у зв'язку з недбалістю та неуважністю обслуговуючого персоналу. Для виключення травматизму згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» зроблено більш зручне та раціональне розташування

робочих місць, таким чином збільшена відстань між ними, яка відповідає нормованому значенню (площа на одне робоче місце має становити не менше ніж $6,0 \text{ м}^2$, а об'єм не менше ніж $20,0 \text{ м}^3$). Поверхня підлоги є рівною, неслизькою, з антистатичними властивостями.

У зв'язку із стресовими ситуаціями та нервово-емоційними навантаженнями у працівників може виникнути ймовірність захворювань загально-невротичного характеру.

З метою зниження нервово-емоційного напруження, стомлення зорового аналізатора, поліпшення мозкового кровообігу, подолання несприятливих наслідків гіподинамії, запобігання втоми, згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» для робітників із застосування ЕОМ, передбачені регламентовані перерви для відпочинку тривалістю 15 хвилин через кожні дві години, а також обладнані побутові приміщення для відпочинку під час роботи, кімната психологічного розвантаження. В кімнаті психологічного розвантаження передбачені пристрої для приготування й роздачі тонізуючих напоїв, а також місця для занять фізичною культурою

Для оптимізації відносин у колективі проводяться тренінги з залучанням психологів на теми: «Адаптація у новому колективі», «Поведінка в суспільстві».

Для запобігання кістково-м'язових порушень робочі місця користувачів ПК у офісному приміщенні відповідають ергономічним вимогам з урахуванням характеру і особливостей трудової діяльності згідно з ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин».

Висота робочої поверхні столу з ПК регулюється в межах 680-800 мм, а ширина і глибина – забезпечує можливість виконання операцій у зоні досяжності моторного поля (рекомендовані розміри: ширина – 600-1400 мм, глибина – 800-1000 мм). Робочий стіл має простір для ніг висотою 600 мм,

шириною – 500 мм, глибиною (на рівні колін) – 450 мм, на відстані витягнутої ноги – 650 мм.

У наш час велику роль відіграє компетентність працівників.

Компетентність працівника – це ступінь його кваліфікації, яка дозволяє успішно вирішувати задачі, що стоять перед ним.

Тому на підприємстві передбачені системи стажування нових співробітників з обов'язковим складанням іспиту та перевіркою знань. Також із-за постійного оновлення матеріально-технічної бази та програмного забезпечення передбачене навчання та курси підвищення кваліфікації.

4.3 Заходи з виробничої санітарії і гігієни праці

Неправильне проектування або несправність систем опалення, вентиляції та кондиціонування в приміщенні офісу може призвести до негативних впливів на здоров'я працівників у вигляді простудних захворювань, перегрівань, проблем із дихальними шляхами тощо.

Метеорологічні умови для приміщенні з комп'ютеризованими робочими місцями – температура, відносна вологість та швидкість переміщення повітря цілком відповідають вимогам ДСН 3.3.6.042-99 «Державні санітарні норми мікроклімату виробничих приміщень». Роботи у приміщенні з ПК, належать до категорії Іб – легка робота, тому передбачені наступні оптимальні значення параметрів мікроклімату:

- у холодний період року: температура 21-23°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,1 м/с;

- у теплий період року: температура 22-24°C; відносна вологість: 40-60%; швидкість переміщення повітря: 0,2 м/с.

Відповідно до вимог ДБН В.2.5-67:2013 «Опалення, вентиляція та кондиціонування», з метою забезпечення оптимальних параметрів мікроклімату в офісному приміщенні обладнаному ПК з ЕП передбачена система

централізованого водяного опалення з радіаторами, а на теплий період передбачений побутовий кондиціонер.

З метою забезпечення необхідного повітрообміну у приміщенні офісу передбачена система механічної припливно-витяжної вентиляції (методом рекуперації), яка забезпечує 3-кратний обмін повітря за годину.

Оптимальні рівні позитивних ($n+$) і негативних ($n-$) іонів у повітрі офісного приміщення з ЕП відповідають вимогам додатку 3 ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» і становить: $n+ = 1500-30000$ (шт. на 1 см^3); $n- = 3000-5000$ (шт. на 1 см^3). Підтримку оптимального рівня легких позитивних і негативних аероіонів у повітрі на робочих місцях забезпечують за допомогою біполярних коронних аероіонізаторів.

Запиленість та загазованість повітря токсичними речовинами при роботі з копіювальною технікою. Фоторецепторні барабани, які використовуються в копіювальній техніці, покриті сульфідами кадмію і селену; під впливом електрики на їх поверхні відбувається виділення газу, і як наслідок - подразнення носоглотки, нудоти, подразнення шкіри, риніту.

Відповідно до санітарних правил і норм, необхідно проводити наступні заходи для зменшення запиленості та загазованості повітря токсичними речовинами при роботі з копіювальною технікою:

- розміщувати копіювально-розмножувальну техніку, де приміщення не менше 6 м^2 площі і не менше 15 м^3 об'єму на одного працюючого;
- відстань від стіни або колони до країв копіювального апарату повинна становити не менше $0,6 \text{ м}$, а з боку зони обслуговування - не менше $1,0 \text{ м}$;
- офіс, де встановлено ксерокс, повинен бути обладнан системами опалення, вентиляції та кондиціонування повітря;
- відносна вологість повітря в приміщенні повинна складати $55 - 60\%$.

Всю копіювальну техніку необхідно тримати в добре провітрюваному приміщенні. Після контакту з технікою необхідно ретельно вимити руки, щоб змити частинки чорнила для запобігання виникнення алергічної реакції.

Незадовільна освітленість на робочому місці або на робочій зоні може бути причиною зниження продуктивності та якості праці, отримання травм. Недостатнє або надмірне освітлення викликає зоровий дискомфорт, що виражається у відчутті незручності або напруженості. Тривале перебування в умовах зорового дискомфорту призводить до розсіювання уваги, зменшення зосередженості, зоровій і загальній втомі.

У офісному приміщенні обладнаному ПК з екранним пристроєм (далі – «ЕП»), згідно ДСанПіН 3.3.2.007-98 «Державні санітарні правила і норми роботи з візуальними дисплейними терміналами електронно-обчислювальних машин» та ДБН В.2.5-28-2018 «Природне і штучне освітлення» передбачене природне та штучне освітлення.

Природне освітлення здійснено через світлові прорізи, які орієнтовані на південь і забезпечують коефіцієнт природної освітленості (КПО) не нижче 1,5%. Для захисту від прямих сонячних променів, які створюють прямі та відбиті відблиски на поверхні екранів і клавіатури, передбачено сонцезахисні пристрої, на вікнах встановлені жалюзі.

Розрахунок загального штучного освітлення в приміщенні кабінету (офісу) розмірами: довжина – 8 м, ширина – 5 м, висота – 3,5 м., з висотою робочої поверхні $h_p = 0,8$ м, нормованим значенням штучного освітлення для кабінету $E_n = 300$ лк. Офіс обладнаний світильниками типу ЛПО.

1. Розраховуємо кількість рядів світильників у приміщенні N_p :

$$N_p = \frac{B}{(H - h_p) \cdot [L/h]}, \text{ шт}; \quad (4.1)$$

де: B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м;

$[L/h]$ – числове значення коефіцієнта світильника.

$$N_p = \frac{6}{(3 - 0,8) \cdot 1,4} = 2, \text{ шт.}$$

2. Визначаємо максимально припустиму відстань між рядами світильника $L_{\max}$:

$$L_{\max} = \frac{B}{N_p}, \text{ м}; \quad (4.2)$$

де: B – ширина приміщення, м;

N_p – кількість рядів світильників у приміщенні, шт.

$$L_{\max} = \frac{6}{2} = 3, \text{ м}.$$

3. Визначаємо значення індексу приміщення i , що характеризує співвідношення розмірів освітлювального приміщення і висоти розміщення світильників:

$$i = \frac{A \cdot B}{(H - h_p) \cdot (A + B)}; \quad (4.3)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

H – висота приміщення, м;

h_p – висота робочої поверхні, м.

$$i = \frac{6 \cdot 6}{(3 - 0,8) \cdot (6 + 6)} = 1,36.$$

4. Визначаємо значення коефіцієнта використання світлового потоку η , створюваного світильником типу ЛПО.

Вибирається з урахуванням відбиття поверхонь приміщення та індексу приміщення і дорівнює $\eta = 48 \%$.

5. Визначаємо сумарний світловий потік освітлювальної установки у даному приміщенні Φ_{Σ} :

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{E_H \cdot A \cdot B \cdot k_z \cdot z}{\eta}, \text{ лм}; \quad (4.4)$$

де: E_H – рівень нормованого загального освітлення, лк;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу (для кабінету $k_z = 1,4$);

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості (відношення середньої освітленості до мінімальної освітленості), як правило дорівнює (для люмінесцентних ламп $z=1,1$);

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

$$\Phi_{\Sigma} = \frac{300 \cdot 6 \cdot 6 \cdot 1,4 \cdot 1,1}{0,48} = 34650, \text{ лм.}$$

6. Визначаємо умовну загальну кількість світильників у приміщенні $N_{\text{св}}^*$:

$$N_{\text{св}}^* = \frac{A \cdot B}{L_{\text{max}}^2}, \text{ шт}; \quad (4.5)$$

де: A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

L_{max} – максимально припустима відстань між рядами світильників,

м;

$$N_{\text{св}}^* = \frac{6 \cdot 6}{3^2} = 4, \text{ шт.}$$

7. Розраховуємо світловий потік умовного джерела світла $\Phi_{\text{л}}^*$:

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{\Phi_{\Sigma}}{N_{\text{л}}^*}, \text{ лм}; \quad (4.6)$$

де: Φ_{Σ} – сумарний світловий потік освітлювальної установки, лм;

$N_{\text{л}}^*$ – загальна кількість ламп у світильнику, яка розраховується за формулою:

$$N_{\text{л}}^* = N_{\text{св}}^* \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.7)$$

де: n – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_{\text{л}}^* = 4 \cdot 2 = 8, \text{ шт};$$

$$\Phi_{\text{л}}^* = \frac{34650}{8} = 4331,25, \text{ лм.}$$

8. Знаходимо коефіцієнт m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи $\Phi_{\text{л}}^*$ та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи $\Phi_{\text{л}}$:

$$m = \frac{\Phi_{\text{л}}^*}{\Phi_{\text{л}}}; \quad (4.8)$$

$$m = \frac{4331,25}{2850} = 1,52.$$

9. Визначаємо оптимальну (фактичну) кількість світильників у приміщенні N_{ce} :

$$N_{ce} = N_{ce}^* \cdot m, \text{ шт}; \quad (4.9)$$

де: N_{ce}^* – умовна загальна кількість світильників у приміщенні, шт;

m – співвідношення між розрахунковим світловим потоком лампи та фактичним світловим потоком вибраної стандартної лампи;

$$N_{ce} = 4 \cdot 1,52 = 6, \text{ шт.}$$

10. Визначаємо фактичну кількість ламп у приміщенні N_l :

$$N_l = N_{ce} \cdot n, \text{ шт}; \quad (4.10)$$

де: N_{ce} – оптимальна (фактична) кількість світильників у приміщенні, шт;

n – кількість ламп у світильнику, шт;

$$N_l = 6 \cdot 2 = 12, \text{ шт.}$$

11. Визначаємо загальну розрахункову освітленість E_p у приміщенні, що створюється при застосуванні стандартних ламп:

$$E_p = \frac{\Phi_l \cdot N_l \cdot \eta}{A \cdot B \cdot k_z \cdot z}, \text{ лк}; \quad (4.11)$$

де: Φ_l – фактичний світловий потік вибраної стандартної лампи,

лм;

N_l – фактична кількість ламп у приміщенні, шт;

η – коефіцієнт використання світлового потоку;

A – довжина приміщення, м;

B – ширина приміщення, м;

k_z – коефіцієнт запасу;

z – коефіцієнт нерівномірності (мінімальної) освітленості;

$$E_p = \frac{2850 \cdot 12 \cdot 0,48}{6 \cdot 6 \cdot 1,4 \cdot 1,1} = 296,1, \text{ лк.}$$

Виходячи з розрахунку загальне штучне освітлення в приміщенні офісу дорівнює 296,1 лк, що відповідає нормованому значенню освітлення і яке забезпечується за допомогою 6 світильників типу ЛПО з використанням 12 ламп фірми Osram (L 36W/640).

4.4 Заходи безпеки у надзвичайних ситуаціях

4.4.1 Заходи з пожежної безпеки

Горінням називається складний фізико-хімічний процес взаємодії горючої речовини та окислювача, який супроводжується виділенням тепла та випромінюванням світла.

Процес горіння призводить до пожежі.

Пожежа – неконтрольоване горіння поза спеціальним вогнищем, що розповсюджується в часі і просторі.

Комплекс протипожежних заходів для офісного приміщення, обладнаного ПК з ВДТ розроблений згідно вимог НАПБ А.01.001-2014 «Правила пожежної безпеки в Україні».

Виходячи з аналізу речовин та матеріалів, які використовуються при роботі у приміщенні обладнаному ПК з ВДТ:

- згідно ДСТУ EN 2:2014 «Класифікація пожеж (EN 2:1992, EN 2:1992/A1:2004, IDT)» у офісному приміщенні обладнаному ПК з ВДТ можлива пожежа класів – А (пожежа, що супроводжується горінням твердих матеріалів) та Е (горіння електроустановок, що перебувають під напругою до 1000 В);

- відповідно до вимог ДСТУ Б В.1.1-36:2016 «Визначення категорій приміщень, будинків та зовнішніх установок за вибухопожежною та пожежною небезпекою», воно належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки – простір у приміщенні, у якому перебувають тверді горючі речовини та матеріали.

Оскільки офісне приміщення обладнане ПК з ВДТ належить до категорії «Д» з пожежної небезпеки, тому відповідно до вимог ДБН В.1.1-7:2016

«Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги» воно має II ступінь вогнестійкості.

Обладнання, силові та освітлені мережі офісного приміщення обладнаного ПК з ВДТ відповідають вимогам пожежної безпеки, оскільки виконані відповідно до вимог НПАОП 40.1-1.32-01 «Правила будови електроустановок. Електрообладнання спеціальних установок», та мають ступінь захисту ізоляції обладнання IP44 яка відповідає класу пожежанебезпечної зони П-Па до якої належить приміщення.

Оскільки офісне приміщення що обладнане ПК з ВДТ має площу 36 м², тому відповідно до вимог п. 5 розділу VI «Вибір типу та необхідної кількості вогнегасників», «Правил експлуатації та типових норм належності вогнегасників», затверджених наказом МВСУ 15.01.2018 № 25 та зареєстрованих в МЮУ 23.02.2018 р. за № 225/31677 для гасіння електроустановок, що знаходяться під напругою, передбачено два вуглекислотний вогнегасник типу ВВК-3,5.

4.4.2 Укриття населення у захисних спорудах цивільного захисту

Згідно статті 32 Кодексу цивільного захисту (далі ЦЗ) України до захисних споруд ЦЗ належать:

- сховище – герметична споруда для захисту людей, в якій протягом певного часу створюються умови, що виключають вплив на них небезпечних факторів, які виникають внаслідок надзвичайної ситуації (далі НС), воєнних (бойових) дій та терористичних актів;

- протирадіаційне укриття – негерметична споруда для захисту людей, в якій створюються умови, що виключають вплив на них іонізуючого опромінення у разі радіоактивного забруднення місцевості;

- швидкоспоруджувана захисна споруда ЦЗ – захисна споруда, що зводиться із спеціальних конструкцій за короткий час для захисту людей від дії засобів ураження в особливий період.

Для захисту людей від деяких факторів небезпеки, що виникають внаслідок НС у мирний час, та дії засобів ураження в особливий період також використовуються споруди подвійного призначення та найпростіші укриття.

Споруда подвійного призначення – це наземна або підземна споруда, що може бути використана за основним функціональним призначенням і для захисту населення.

Найпростіше укриття – це фортифікаційна споруда, цокольне або підвальне приміщення, що знижує комбіноване ураження людей від небезпечних наслідків НС, а також від дії засобів ураження в особливий період.

Укриттю підлягають:

1. У сховищах:

- працівники найбільшої працюючої зміни суб'єктів господарювання, віднесених до відповідних категорій ЦЗ та розташованих у зонах можливих значних руйнувань населених пунктів, які продовжують свою діяльність в особливий період;

- персонал атомних електростанцій, інших ядерних установок і працівники суб'єктів господарювання, які забезпечують функціонування таких станцій (установок);

- працівники найбільшої працюючої зміни суб'єктів господарювання, віднесених до категорії особливої важливості ЦЗ та розташованих за межами зон можливих значних руйнувань населених пунктів, а також працівники чергового персоналу суб'єктів господарювання, які забезпечують життєдіяльність міст, віднесених до відповідних груп ЦЗ;

- хворі, медичний та обслуговуючий персонал закладів охорони здоров'я, які не підлягають евакуації або не можуть бути евакуйовані у безпечне місце;

2. У протирадіаційних укриттях:

- працівники суб'єктів господарювання, віднесених до першої та другої категорій ЦЗ та розташованих за межами зон можливих значних руйнувань населених пунктів, які продовжують свою діяльність у воєнний час;

- працівники суб'єктів господарювання, розташованих у зонах можливих руйнувань, небезпечного і значного радіоактивного забруднення навколо атомних електростанцій;

- населення міст, не віднесених до груп ЦЗ, та інших населених пунктів, а також населення, евакуйоване з міст, віднесених до груп ЦЗ і зон можливих значних руйнувань;

- хворі, медичний та обслуговуючий персонал закладів охорони здоров'я, розташованих за межами зон можливих значних руйнувань міст, віднесених до груп ЦЗ, і суб'єктів господарювання, віднесених до категорій ЦЗ, а також закладів охорони здоров'я, які продовжують свою діяльність у воєнний час;

3. У швидкоспоруджуваних захисних спорудах ЦЗ, найпростіших укриттях та спорудах подвійного призначення – населення міст, віднесених до груп ЦЗ, яке не підлягає евакуації у безпечне місце, а також інших населених пунктів.

Для вирішення питань щодо укриття населення в захисних спорудах ЦЗ центральні органи виконавчої влади, Рада міністрів Автономної Республіки Крим, місцеві державні адміністрації, органи місцевого самоврядування та суб'єкти господарювання завчасно створюють фонд таких споруд.

Порядок створення, утримання фонду захисних споруд ЦЗ та ведення його обліку визначається Кабінетом Міністрів України.

Проектування, будівництво, пристосування і розміщення захисних споруд та об'єктів подвійного призначення здійснюються згідно з нормами, які розробляються відповідно до Закону України «Про будівельні норми».

Вимоги щодо утримання та експлуатації захисних споруд визначаються Державною службою України з надзвичайних ситуацій.

Утримання захисних споруд ЦЗ у готовності до використання за призначенням здійснюється суб'єктами господарювання, на балансі яких вони перебувають (у тому числі споруд, що не увійшли до їх статутних капіталів у процесі приватизації (корпоратизації), за рахунок власних коштів.

У разі використання однієї захисної споруди кількома суб'єктами господарювання вони беруть участь в утриманні споруди відповідно до укладених між ними договорів.

Захисні споруди ЦЗ можуть використовуватися у мирний час для господарських, культурних і побутових потреб у порядку, що визначається Кабінетом Міністрів України.

З моменту виключення захисної споруди із фонду споруд ЦЗ вона втрачає статус захисної споруди ЦЗ. Володіння, користування та розпорядження спорудами, які втратили статус захисних споруд ЦЗ, здійснюється відповідно до закону.

Захисні споруди ЦЗ державної та комунальної власності не підлягають приватизації (відчуженню).

Захисні споруди у мирний час можуть передаватися в оренду для задоволення господарських, культурних та побутових потреб із збереженням цільового призначення таких споруд, крім тих, що перебувають у постійній готовності до використання за призначенням, а саме:

- в яких розташовані пункти управління;
- призначених для укриття працівників суб'єктів господарювання, що мають об'єкти підвищеної небезпеки;
- розташованих у зонах спостереження атомних електростанцій та призначених для укриття населення під час радіаційних аварій.

Особливості оренди захисних споруд визначаються типовим договором оренди, який затверджується Кабінетом Міністрів України.

Контроль за готовністю захисних споруд ЦЗ до використання за призначенням забезпечує центральний орган виконавчої влади, який здійснює державний нагляд у сферах техногенної та пожежної безпеки, спільно з відповідними органами та підрозділами ЦЗ, місцевими державними адміністраціями.

Таким чином, у розділі розглянуто аналіз потенційних небезпек, що можуть вплинути на здоров'я працівників економіко-гуманітарної сфери під

час виконання робочих обов'язків в офісному приміщенні. Заходи по забезпеченню безпеки, заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці, заходи з пожежної безпеки (в приміщенні офісу класом пожежі А (Е), категорією приміщення Д передбачені два вуглекислотні вогнегасники типу ВВК-3,5) та розглянуто питання з цивільного захисту, а саме укриття населення у захисних спорудах цивільного захисту.

Висновки до розділу 4

За результатами дослідження розглянуто аналіз потенційних небезпек, що можуть вплинути на здоров'я працівників економіко-гуманітарної сфери під час виконання робочих обов'язків в офісному приміщенні. Заходи по забезпеченню безпеки, заходи по забезпеченню виробничої санітарії та гігієни праці, заходи з пожежної безпеки (в приміщенні офісу класом пожежі А (Е), категорією приміщення Д передбачені два вуглекислотні вогнегасники типу ВВК-3,5) та розглянуто питання з цивільного захисту, а саме укриття населення у захисних спорудах цивільного захисту.

ВИСНОВКИ

В умовах загострення ринкової конкуренції оцінка інвестиційної привабливості окремого суб'єкта господарювання є важливим питанням при прийнятті інвестиційного рішення потенційним інвестором. Отже, інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка обумовлює залучення підприємством інвестицій. Перед інвестором завжди стоїть проблема вибору об'єкта інвестування, тобто визначення надійності, інвестиційної привабливості та якості різноманітних фінансових інструментів і підприємств.

Ступінь інвестиційної привабливості підприємства є індикатором, показання якого дозволяють зробити висновки потенційним інвесторам про необхідність і доцільність вкладення фінансових засобів саме в даний об'єкт. В економічній літературі до сьогодні не вироблений єдиний підхід до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість» і її взаємозв'язків з конкурентоспроможністю підприємства та його сталим розвитком.

Велика кількість науковців вважають інвестиційну привабливість інтегральною характеристикою окремих підприємств як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку виробництва й обсягів збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості.

Таким чином, інвестиційна привабливість - це відносне поняття, що відображає думку певної групи інвесторів відносно співвідношення рівня ризику, рівня прибутковості та вартості фінансових ресурсів в тій або іншій державі, регіоні або галузі. З іншого боку, це сукупність деяких об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.

Якщо інвестиційну привабливість підприємства розглядати в якості показника, який характеризує можливість генерування максимального прибутку, її оцінку необхідно проводити на підставі аналізу фінансово-

господарської діяльності підприємства. Якщо інвестиційну привабливість підприємства ототожнювати з інвестиційним ризиком, який визначає вірогідність фінансових втрат інвестора, то для її визначення необхідна якісна та кількісна оцінка фінансового ризику та вірогідності банкрутства підприємства.

Отже, в результаті узагальнення поглядів вчених поняття «інвестиційна привабливість» розглядається як узагальнена характеристика переваг та недоліків об'єкта інвестування, яка дозволяє потенційним інвесторам зробити висновки про необхідність та доцільність вкладення коштів саме в цей об'єкт з позиції взаємозв'язку між доходністю та ризиками інвестування в цінні папери.

Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна була забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі [25, с. 51]. Проте позитивні тенденції останніх років мали переважно тимчасовий характер і супроводжувались слабкими зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких сценаріїв розвитку.

А отже, готовність та здатність економіки України до реалізації інноваційних проектів варто охарактеризувати, як сумну картину з недостатньо сприятливими умовами успішного інвестування капіталу в інноваційний розвиток підприємств, практично відсутньою державною підтримкою інноваційних досліджень, повільними темпами розвитку інноваційної діяльності, що вже призвело і у подальшому призводитиме до збільшення технологічного відставання економіки України від країн лідерів-інноваторів. Проте прийняття рішення щодо інвестування капіталу, як зазначалось, потребує не тільки володіння інформацією щодо реалій сьогодення, а й розуміння майбутнього.

В умовах невизначеності й різноманіття варіантів можливого розвитку подій передбачити умови інноваційного розвитку високотехнологічного машинобудування в майбутньому дозволяє сценарний підхід. За своїм змістом він є добре структурованим й логічним конструюванням різних й однаково правдоподібних сценаріїв розвитку майбутнього на середньо- і довгостроковому часових горизонтах.

ДП КБ «Південне» як лідер технологічних розробок серед машинобудівних підприємств ракетно-космічної галузі продовжує проводити активну політику розвитку інноваційної діяльності та наукового співробітництва зі стратегічними партнерами, зокрема: з британською компанією Skyrora, яка планує наприкінці 2018 року провести у Шотландії тестовий запуск суборбітальної ракети Skyrora-1, призначеної для доставки в космос наносупутників; з канадською компанією Maritime Launch Services щодо побудови пускового комплексу в канадському регіоні.

За даними фінансової звітності ДП КБ «Південне» є фінансово стійким, проте відчуває дефіцит грошових коштів, про що свідчить коефіцієнт абсолютної ліквідності, який нижче встановленого нормативу.

Підводячи підсумок вищевикладеного маємо всі підстави стверджувати, що дане підприємство маючи ряд інвестиційних проектів з виробництва супутників (Satellite Manufacturing), наземного обладнання (Ground Equipment) та супутникових сервісів (Satellite Services), впровадження енергозберігаючого устаткування і технологій тощо, а також проектування й створення КА і наземного обладнання для космічної галузі, а отже, і є інвестиційно привабливим.

Традиційно інвестиційна привабливість підприємств визначається за кількісними показниками (зокрема, показниками забезпеченості ресурсним потенціалом, рівня завантаження виробничих потужностей, придатності основних засобів, результативності діяльності та фінансового стану тощо). Проте численні дослідження процесів прийняття рішень щодо інвестування капіталу підтверджують, що інвесторам не властиво приймати рішення тільки

за кількісними характеристиками. Інвестор мислить, перш за все якісно, і для нього пошук рішення – це, пошук, в першу чергу, задуму рішення, де кількісні оцінки грають лише допоміжну роль. Тож, оцінювання інвестиційної привабливості підприємства найбільш доцільне за когнітивним підходом, відмінною рисою якого є прийняття рішення як результат активного використання процесів пізнання, мислення, сприйняття, розуміння і пояснення ситуації.

За когнітивного підходу оцінювання інвестиційної привабливості підприємства слід сприймати як процес, у ході якого потенційний інвестор, оперуючи кількісною та якісною інформацією (у формі гіпотез), критично осмислює перспективи розвитку підприємства за умов мінливості середовища його функціонування та обмеженості в часі задля прийняття рішення щодо можливості забезпечення досягнення поставленої мети та визначених завдань інвестування капіталу..

Задля покращення інвестиційної привабливості підприємств запропоновано розвиток перехресного інвестування визнано створення інтегрованих структур, створення умов для оптимізації їх виробничого потенціалу, підвищення рівня його завантаження, виключення дублюючих виробництв, удосконалення ціноутворення, зниження витрат, забезпечення можливості проведення самостійних НДДКР, підвищення оперативності запозичень та інтеграції в пакет передових технологій.

Рекомендовано запровадження податку на виведений капітал, як альтернативу податку на прибуток, для всіх категорій платників податків вважаємо економічно необґрунтованим і погоджуємо з твердженнями експертів, що реформування таким чином механізму оподаткування прибутку призведе до суттєвого зменшення обсягів податкових надходження, а отже і до поглиблення кризи дефіциту бюджету.

Надання ж права на сплату ПВК лише окремим категоріям платників за рівнем їх інноваційної активності дійсно стане мотивацією реінвестування прибутку на інноваційний розвиток за принципом - або ж ефективно управляй

прибутком (як джерелом фінансування) або ж сплачує до бюджету податки задля їх перерозподілу та надання державної підтримки інноваційно-активним суб'єктам господарювання.

Запровадження на практиці поданих пропозицій сприятиме поліпшенню інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств, а отже, і нарощуванню обсягів інвестування капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій Д.С. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактори впливу та оцінка існуючих методик аналізу / Д.С. Аранчій, С.А. Гончаренко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. - 2011. - Вип. 3. - Т 2. - С. 59-64.
2. Алексеєнко Л.М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л.М. Алексеєнко // Економічний форум. - 2009. - № 3. - С. 94-102.
3. Алексеєнко Л.М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства / Л.М. Алексеєнко // Економічний форум. - 2009. - № 3. - С. 94-102.
4. Атаманчук П.С., Мендерецький В.В., Панчук О.П. Практикум з безпеки життєдіяльності та охорони праці: Навчально-метод. посібник. - Кам'янець-Подільський: ВОП Сисин О.В., 2007. - 140 с.
5. Басов М.Г. Стратегічне фінансове управління реальними інвестиціями підприємств / М.Г Басов //Часопис економічних реформ. - 2013. - № 4 (12).. - С. 80-85.
6. Баскаков, А. Я., Методология научного исследования/ Учебное пособие. — 2-е изд., испр. — Киев: МАУП, 2004.
7. Бобровська Ю.О Організаційно-управлінські проблеми збереження, нарощення і підвищення якості наукового потенціалу країни / О. Ю. Бобровська // Аспекти публічного управління. - 2018. - Т. 6, № 1-2. - С. 5-17. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/aplup_2018_6_1-2_3
8. Борисенко О.П Державне регулювання розвитку соціальної реклами / О. П. Борисенко // Публічне управління та митне адміністрування. - 2016. - № 1. - С. 20-24. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamcudu_2016_1_5

9. 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. – 10. Вип. 9(6). - С. 58-62. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_9%286%29_14
11. Гожий В. Нечіткий когнітивний аналіз ризиків при тестуванні програмного забезпечення. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. 2015. № 826. С. 372-379.
12. Горелова Г. В., Мельник Э. В. О когнитивном моделировании развития ситуаций в регионе в условиях быстрых изменений среды и противодействия. *Известия Южного федерального университета. Технические науки*. 2011. № 3. С. 65–78.
13. Гончарук А.Г., Яцик А.А. Інвестиційна привабливість промислового підприємства як об'єкт управління / А.Г. Гончарук, А.А. Яцик // Економіка харчової промисловості. - 2011.- № 4. - С. 29-33.
14. Гончарук В. Є. Оцінка обстановки у надзвичайних ситуаціях [Текст] : навчальний посібник / В. Є. Гончарук, С. І. Качан, С. М. Орел та ін. – Видавництво НУ «Львівська політехніка»: Львів, 2004. – 136 с.
15. Дребот О.І. // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. - 2018. - Вип. 1. - С. 116-120. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2018_1_22
16. Желібо Є.П., Зацарний В.В. Безпека життєдіяльності: Підручник. - К.: Каравела, 2007. - 288 с.
17. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: [посібник] / І.В. Зятковський; 2-ге вид. - К.: Кондор, 2003. - 358 с.
18. Закоморна К.О "Народна дипломатія" як інструмент інтеграції України до Європейського Союзу (на прикладі роботи Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради) / К. О. Закоморна, В. О. Рудь // Державне будівництво та місцеве самоврядування. - 2013. - Вип. 25. - С. 137-149. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dbms_2013_25_14

19. Короткова О.В. Інвестиційна привабливість підприємства та методика її оцінювання / О.В. Короткова // Ефективна економіка. - 2013. - № 6. - С. 32-36.
20. Коюда О.П. Інвестиційна привабливість підприємства в умовах трансформації економіки : Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук/ О.П. Коюда. - Харків, 2003. - 20 с.
21. Кухнеленко О. Стратегія інвестиційної діяльності в
22. Україні/ О. Кухнеленко, О. Смірнова // Економіка України. - 2002. - № 11. - С. 22-27.
23. Кушнір Н.Б., Мужук Ю.В. Методика оцінки інвестиційної привабливості підприємства та недоліки деяких існуючих
24. Лайко Г. П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК / Г. П. Лайко. - К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. - 202 с.
25. Лайко Г. П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК / Г. П. Лайко. - К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. - 202 с.
26. Лушкін В Организация и технология торговли [Текст] : [учеб. пособие для студентов экон. специальностей вузов : в 3 ч.] / В. А. Лушкин ; Ин-т содерж. и методов обучения и др. - Х. : ХГАГХ, 1997 - . - В надзаг. также : Харьк. гос. акад. гор. хоз-ва, Регион. центр проф. подгот
27. Мельник Т. М. Поняття, необхідність та методичні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємств / Т. М. Мельник, А. М. Шаматріна // Вісник Української академії банківської справи. - 2003. - № 1. - С. 72-77.
28. Методика аналізу та оцінки інвестиційної привабливості підприємств / Є. Антипенко, С. Шумікін, А. Стойчева // Економічний аналіз. - 2011. - Вип. 9, Ч. 3. - С. 27-30.
29. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. - Київ.: ЦУЛ, 2003. - 376 с.
30. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій. Наказ Агентство з питань запобігання банкрутству

підприємств та організацій від 31.03.1998 р. за № 214/2654. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>. (дата звернення: 30.06.2019).

31. методик / Н.Б. Кушнір, Ю.В. Мужук // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка». - 2010. - Вип. 2 (50). - С. 110-118.

32. Наказ № 22 від 23.02.1998 Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій «Про затвердження Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» // Офіційний вісник України. - 1998. - № 13. - С. 211, код акту 5120/1998.

33. Нападовська І.В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України. *Вісник ДонДует*. № 4 (28). 2005. С. 55-61.

34. Неботов П.Г. Інвестиційна привабливість підприємств: сутність, фактор впливу та оцінка існуючих методики аналізу. *Економічний вісник університету*. 2017. Вип. 32 (1). С. 81-88.

35. Носова О. В. Інвестиційна привабливість підприємства. *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 1 (12). С. 120–126.

36. Пашкова Г. Когнітивне моделювання регіонального розвитку у державному управлінні. *Ефективність державного управління*. 2016. Вип. 1/2 (46/47). С. 218-228.

37. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник ; ред. А. О. Єпіфанов. - Суми : УАБС НБУ, 2007. - 286 с.

38. Пирог О. В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону : Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / О. В. Пирог. - Дніпропетровськ, 2005. - 21 с.

39. Про затвердження Правил пожежної безпеки в Україні (НАПБ А.01.001-2004): Наказ Міністерства надзвичайних ситуацій від 19.10.2004

№126. – [Режим доступу]: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1410-04>(дата звернення 21. 10.2019).

40. Пригодій М.А 2017) Теорія і практика підготовки викладачів ВНЗ до використання засобів математичної статистики у педагогічних дослідженнях

41. Райзберг, Б.А Программно-целевое планирование и управление: Учебник / Б.А. Райзберг, А.Г. Лобко. - Москва : ИНФРА-М, 2002. - 428 с. (Высшее образование). ISBN 5-16-001313-X. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/57369>

42. Свердан М.М., Фіскальні технології оподаткування приватної власності: податок на багатство / М. М. Свердан // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2015. - Вип. 14. - С. 268-271. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_14_62

43. Свердан М.М., Національна безпека: макроекономічний контекст / М. М. Свердан // Вісник [Київського інституту бізнесу та технологій]. - 2013. - Вип. 1. - С. 82-87. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkib_2013_1_21

44. Савчук О.В., Ладанюк А.П., Гриценко Н.Г. Когнітивний підхід до моделювання і управління слабоструктурованими організаційно-технологічними системами. *Восточно-Европейский журнал передовых технологий*. 2009. № 2-3 (38). С. 14-18.

45. Семенчук Л.І., Мороз С.О. Інвестиційна привабливість підприємства та методи її оцінювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 11. С. 899-901.

46. Терентьев О.М., Просянкина-Жарова Т.І., Савастьянов В.В. Застосування когнітивного та ймовірнісного моделювання в задачах формування сценаріїв розвитку соціально-економічних систем. *Наукові вісті НТУУ «КПІ»*. 2016. № 5. С. 37- 47.

47. Товстенюк О.В. Інвестиційна привабливість підприємства як об'єкта діагностики. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 727. С. 381–386.

48. Чумаченко Н. Інвестиційна політика в Україні / Н. Чумаченко, Л. Червова, А. Пешко // Економіка промисловості. - 2002. - № 3. - С. 12-16.
49. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: навчальний посібник / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко. - К.: КНЕУ, 2000. - 440 с.
50. Федоренко В. К. Інвестування / В. К. Федоренко. - К. : Видавництво «Алеута», 2006. - 441 с.
51. Чернявська О.В. Фандрайзинг./О.В. Чернявська, А.М. Соколова// - К.: Алерта, - 272 с.
52. Чибісов Ю.В. Застосування методів багатокритеріальної оптимізації для вирішення задачі розподілу вагонів по вантажним фронтам /Ю.В. Чибісов, Ю.С. Шульга// Збірник наукових праць ДНУЗТ. – 2014. - Вип. 7. – С.65-72.
53. Чорна М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210 с.
54. Чулаєвська М.Є. Інноваційна діяльність в Україні як фактор забезпечення економічного розвитку та стабільності /М.Є Чулаєвська, К.К. Баранцева// - 2016. – 38 с.
55. Шамота Г.М. Дифузія інновацій в Україні на сучасно-му етапі / Г.М. Шамота // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ“УАБС НБУ”, 2011. – Вип. 31. – С. 288-296.
56. Шипуліна Ю.С. Шляхи розвитку інноваційної діяльності України в глобалізованому економічному просторі / Ю.С. Шипуліна, К.О. Костик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/>
57. Шейко, В.М. Харківська державна академія культури напередодні ювілею / В. М. Шейко, М. М. Каністратенко, Н. М. Кушнарченко // Вісник Харківської державної академії культури. - 2014. - Вип. 45. - С. 57-68. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/hak_2014_45_9
58. Шматько Н.М. Формування синергетичного ефекту в економіці України / Режим доступу: <http://repo.uipa.edu.ua/jspui/bitstream/>

59. Юрчишин В. Україна від кризи – до кризи /В. Юрчишин// [Електронний ресурс]. Україна – 2014: соціально-економічна криза та пошук шляхів реформування. URL:– Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/.../ukraine-vid_kryzy_doKryzy.pdf.

60. Ярошко І. Когнітивний підхід до моделювання розвитку лісопромислового комплексу України. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2018. № 1. С. 72-79.

61. Ячменьова В.М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» / В.М. Ячменьова, З.О. Османова // Проблеми економіки та управління. – 2010. - № 684. – С. 346

ДОДАТОК А

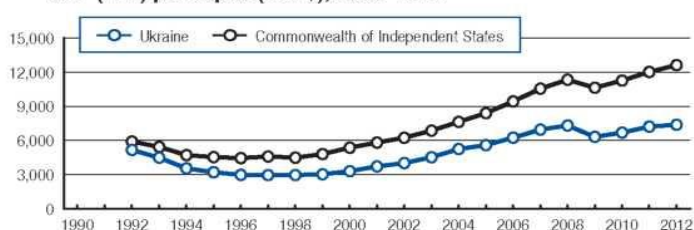
The Global Competitiveness Index 2013-2014 edition

Ukraine

Key indicators, 2012

Population (millions).....	45.7
GDP (US\$ billions).....	176.2
GDP per capita (US\$).....	3,877
GDP (PPP) as share (%) of world total.....	0.40

GDP (PPP) per capita (int'l \$), 1990–2012



Global Competitiveness Index

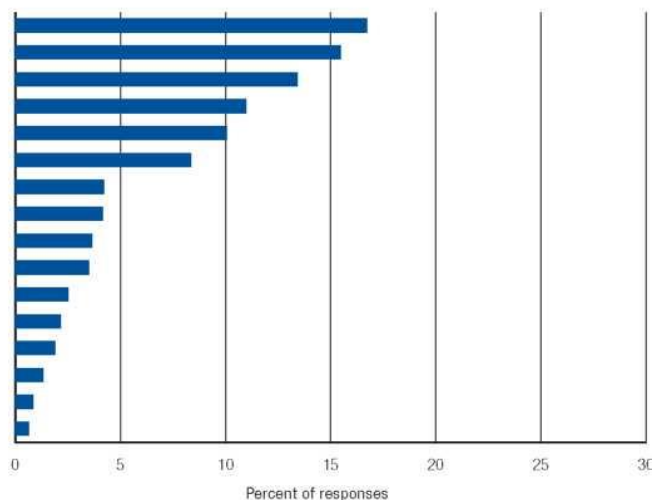
	Rank (out of 148)	Score (1–7)
GCI 2013–2014	84	4.1
GCI 2012–2013 (out of 144).....	73.....	4.1
GCI 2011–2012 (out of 142).....	82.....	4.0
Basic requirements (40.0%)	91	4.3
Institutions.....	137.....	3.0
Infrastructure.....	68.....	4.1
Macroeconomic environment.....	107.....	4.2
Health and primary education.....	62.....	5.8
Efficiency enhancers (50.0%)	71	4.0
Higher education and training.....	43.....	4.7
Goods market efficiency.....	124.....	3.8
Labor market efficiency.....	84.....	4.2
Financial market development.....	117.....	3.5
Technological readiness.....	94.....	3.3
Market size.....	38.....	4.6
Innovation and sophistication factors (10.0%)	95	3.4
Business sophistication.....	97.....	3.7
Innovation.....	93.....	3.0

Stage of development



The most problematic factors for doing business

Access to financing.....	16.7
Corruption.....	15.5
Inefficient government bureaucracy.....	13.4
Tax regulations.....	11.0
Policy instability.....	10.1
Tax rates.....	8.4
Foreign currency regulations.....	4.2
Insufficient capacity to innovate.....	4.1
Inflation.....	3.7
Government instability/coups.....	3.5
Crime and theft.....	2.5
Inadequate supply of infrastructure.....	2.2
Restrictive labor regulations.....	1.9
Poor public health.....	1.3
Inadequately educated workforce.....	0.8
Poor work ethic in national labor force.....	0.6



Note: From the list of factors above, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

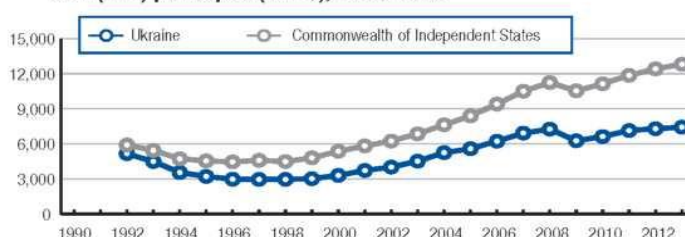
The Global Competitiveness Index 2014-2015 edition

Ukraine

Key indicators, 2013

Population (millions).....	45.4
GDP (US\$ billions).....	177.8
GDP per capita (US\$).....	3,919
GDP (PPP) as share (%) of world total.....	0.39

GDP (PPP) per capita (int'l \$), 1990–2013



Global Competitiveness Index

	Rank (out of 144)	Score (1–7)
GCI 2014–2015.....	76	4.1
GCI 2013–2014 (out of 148).....	84	4.1
GCI 2012–2013 (out of 144).....	73	4.1
GCI 2011–2012 (out of 142).....	82	4.0

Basic requirements (40.0%).....	87	4.4
Institutions.....	130	3.0
Infrastructure.....	68	4.2
Macroeconomic environment.....	105	4.1
Health and primary education.....	43	6.1

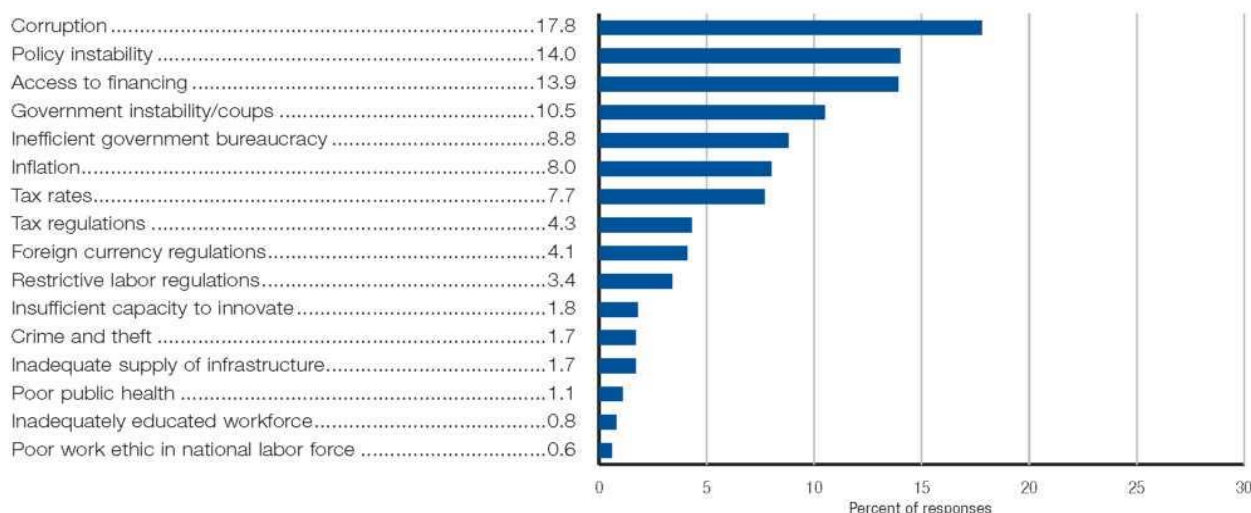
Efficiency enhancers (50.0%).....	67	4.1
Higher education and training.....	40	4.9
Goods market efficiency.....	112	4.0
Labor market efficiency.....	80	4.1
Financial market development.....	107	3.5
Technological readiness.....	85	3.5
Market size.....	38	4.6

Innovation and sophistication factors (10.0%).....	92	3.4
Business sophistication.....	99	3.7
Innovation.....	81	3.2

Stage of development



The most problematic factors for doing business



Note: From the list of factors above, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

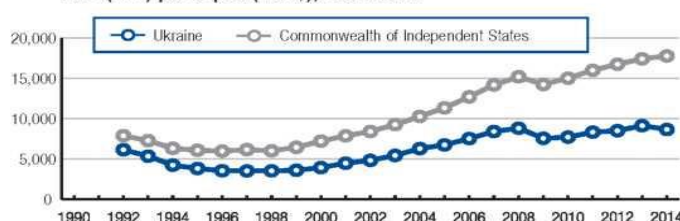
The Global Competitiveness Index 2015-2016 edition

Ukraine

Key indicators, 2014

Population (millions).....	42.8
GDP (US\$ billions).....	130.7
GDP per capita (US\$).....	3,055
GDP (PPP) as share (%) of world total.....	0.34

GDP (PPP) per capita (int'l \$), 1990–2014



Global Competitiveness Index

	Rank (out of 140)	Score (1–7)
GCI 2015–2016	79	4.0
GCI 2014–2015 (out of 144).....	76	4.1
GCI 2013–2014 (out of 148).....	84	4.1
GCI 2012–2013 (out of 144).....	73	4.1

Basic requirements (40.0%)	101	4.1
1st pillar: Institutions.....	130	3.1
2nd pillar: Infrastructure.....	69	4.1
3rd pillar: Macroeconomic environment.....	134	3.1
4th pillar: Health and primary education.....	45	6.1

Efficiency enhancers (50.0%)	65	4.1
5th pillar: Higher education and training.....	34	5.0
6th pillar: Goods market efficiency.....	106	4.0
7th pillar: Labor market efficiency.....	56	4.3
8th pillar: Financial market development.....	121	3.2
9th pillar: Technological readiness.....	86	3.4
10th pillar: Market size.....	45	4.5

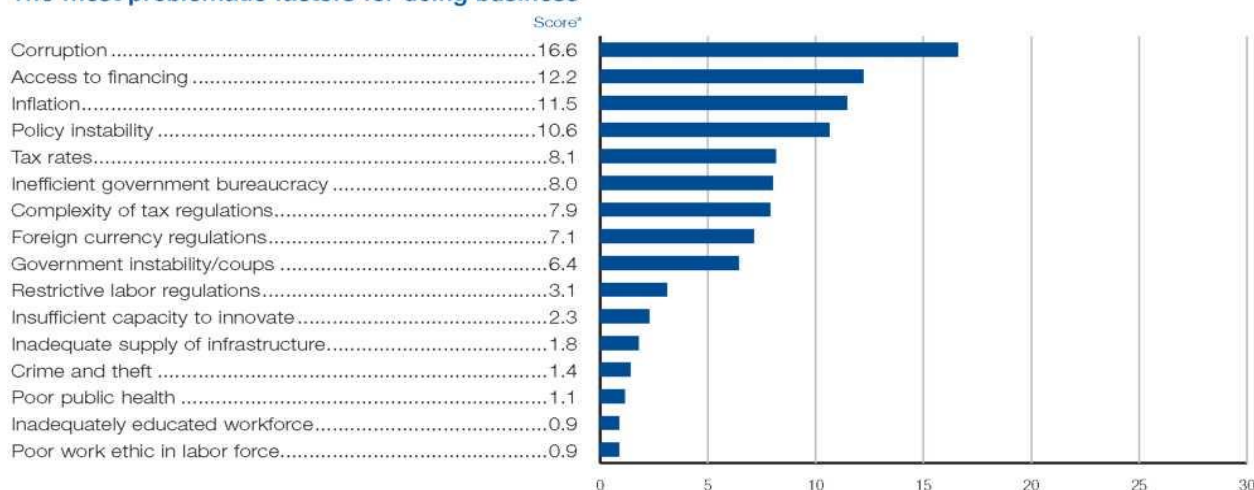
Innovation and sophistication factors (10.0%)	72	3.6
11th pillar: Business sophistication.....	91	3.7
12th pillar: Innovation.....	54	3.4



Stage of development



The most problematic factors for doing business



* From the list of factors, respondents were asked to select the five most problematic for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The score corresponds to the responses weighted according to their rankings.

The Global Competitiveness Index 2016-2017 edition

 **Ukraine** 85th / 138
Global Competitiveness Index
2016-2017 edition

Key Indicators, 2015

Source: International Monetary Fund; World Economic Outlook Database (April 2016)

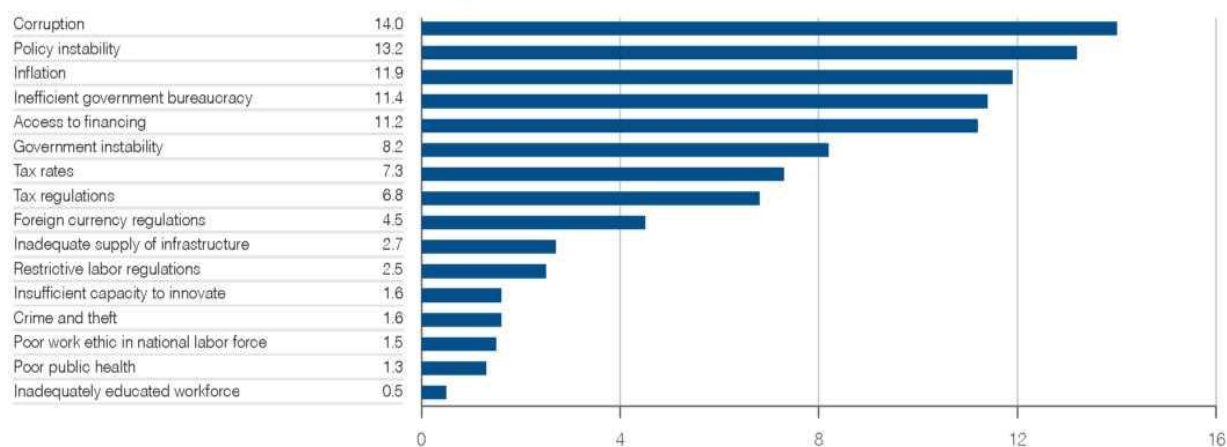
Population (millions)	42.6	GDP per capita (US\$)	2125.4
GDP (US\$ billions)	90.5	GDP (PPP) % world GDP	0.30

Performance overview



Most problematic factors for doing business

Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2016



Note: From the list of factors, respondents to the World Economic Forum's Executive Opinion Survey were asked to select the five most problematic factors for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The score corresponds to the responses weighted according to their rankings.

The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition

Economy Profiles

Ukraine

81st / 137

The Global Competitiveness Index 2017-2018 edition

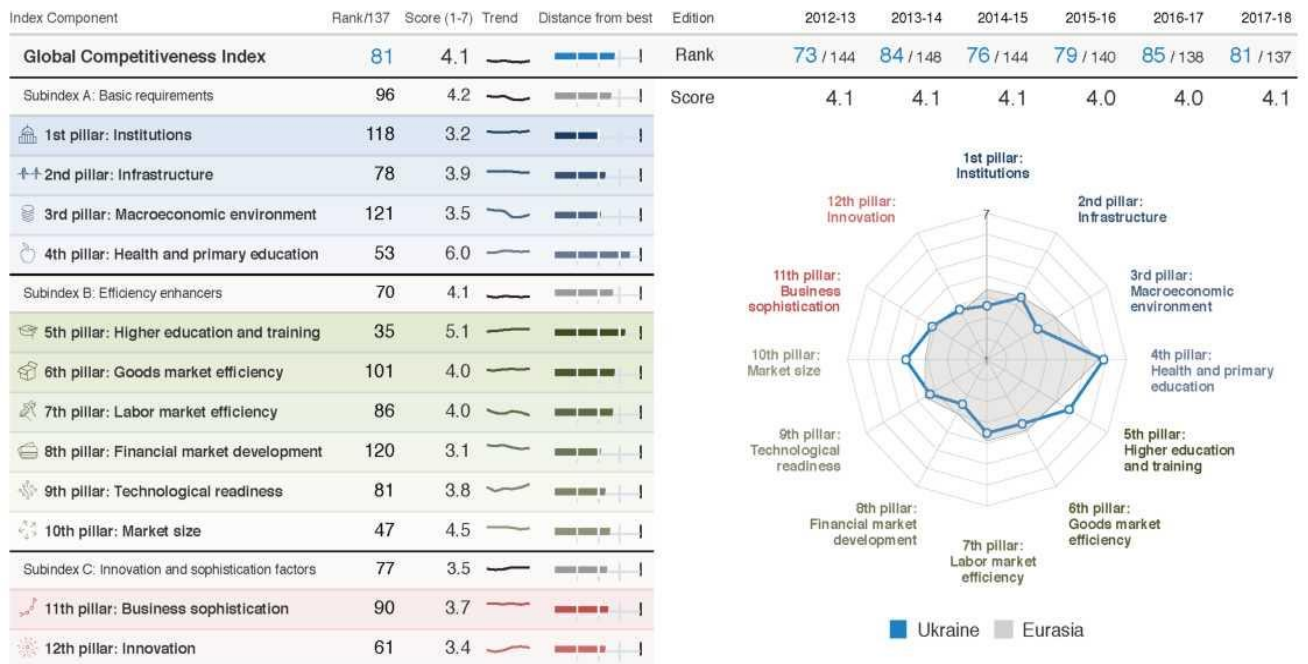


Key indicators, 2016

Source: International Monetary Fund; World Economic Outlook Database (April 2017)

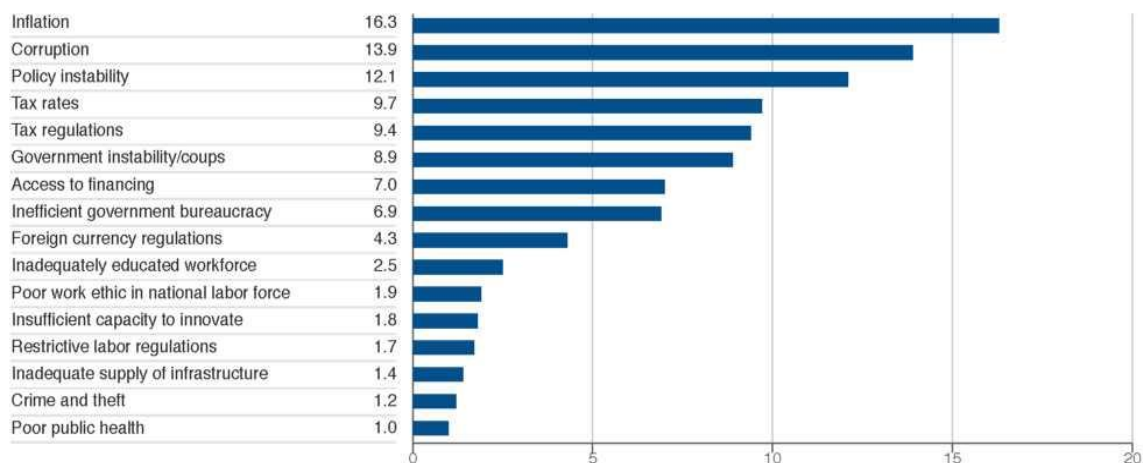
Population millions	42.5	GDP per capita US\$	2,194.4
GDP US\$ billions	93.3	GDP (PPP) % world GDP	0.29

Performance overview



Most problematic factors for doing business

Source: World Economic Forum, Executive Opinion Survey 2017



Note: From the list of factors, respondents to the World Economic Forum's Executive Opinion Survey were asked to select the five most problematic factors for doing business in their country and to rank them between 1 (most problematic) and 5. The score corresponds to the responses weighted according to their rankings.