

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

ЩЕРБАКОВА ІРИНА БОРИСІВНА

УДК 658.152.008.8 (043.3/5)

**ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ
НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА**

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

Дисертація на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник
Філіппова Світлана Валеріївна
доктор економічних наук, професор

Одеса – 2016

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА ...	11
1.1 Залучення інвестицій промисловими підприємствами як різноаспектний динамічний процес: визначення та основні категорії.....	11
1.2 Особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифікація чинників, що впливають на процес залучення	34
1.3 Проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб залучення інвестицій для промислових підприємств	58
Висновки до розділу 1	96
РОЗДІЛ 2 МЕТОДИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА	102
2.1 Аналіз тенденцій та перешкод інвестування промислових підприємств та його нормативно-правового забезпечення	102
2.2 Оцінювання чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами	126
2.3 Порівняльна характеристика методів та шляхів залучення інвестицій малими і великими промисловими підприємствами. Загальні тенденції розвитку і домінанти проектного бізнес-партнерства	152
Висновки до розділу 2	179
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІНСЬКІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА	184
3.1 Концептуальна модель та складові проектного бізнес-партнерства ...	184

3.2 Застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами	212
3.3 Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства	236
Висновки до розділу 3	264
ВИСНОВКИ	270
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	272
ДОДАТКИ	295

ВСТУП

Актуальність теми. Залучення промисловими підприємствами інвестицій є досить різноаспектним, динамічним процесом, який з часом набуває якісних змін. Йдеться про чинники зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, що впливають на процес залучення, особливості залучення інвестицій малими підприємствами, нові інвестиційні можливості, що надає глобалізація та світова інтеграція економік тощо.

Водночас, відбувається зміна методів залучення інвестицій промисловими підприємствами під впливом багатьох чинників, що супроводжують інвестиційні процеси. Зокрема, набуває розповсюдження бізнес-партнерство підприємств між собою, з державою та іншими учасниками ринкових відносин, зокрема для інвестування певних проектів та досягнення визначених цілей. Зміни вимагають від підприємств удосконалення механізму залучення інвестицій в напрямку застосування нових методів та управлінських інструментів, опанування інвестиційних можливостей, що надає проектне бізнес-партнерство.

Різні аспекти залучення інвестицій підприємствами, у тому числі його шляхи, останнім часом висвітлювало чимало вітчизняних вчених, зокрема Б. Буркинський, І. Бузько, Є. Бельтюков, М. Бондар, А. Бутенко, М. Войнаренко, В. Геєць, В. Захарченко, В. Козик, О. Кузьмін, О. Лайко, Т. Лепейко, М. Меркулов, Й. Петрович, З. Соколовська, С. Філіппова, Н. Хрущ, А. Череп, Н. Чухрай, О. Ястремська, А. Яковлев. Проте, проектне бізнес-партнерство як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів та як найбільш привабливий – для малих підприємств досліджено неповно. Йдеться про його наукове і класифікаційне підґрунтя, інструментально-методичне забезпечення використання та економічне оцінювання. Зважаючи на це, існує потреба у розробленні теоретико-методичного базису та прикладних засад залучення

інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, зокрема концептуальної моделі залучення інвестицій промисловими підприємствами, рекомендацій щодо застосування економічних та організаційних інструментів, методичного інструментарію оцінювання. Зазначене зумовило вибір теми дисертації, її мету, завдання, предмет, структуру та напрями дослідження.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційна робота виконана у відповідності до планів науково-дослідних робіт Одеського національного політехнічного університету за період 2010-2016 рр. в межах *держбюджетних тем*: «Проблеми підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства» (номер державної реєстрації 0111U009483, 2010-2014 рр.), де автором класифіковано та оцінено чинники, що впливають на процес залучення інвестицій для промислових підприємств; «Формування інструментарію моніторингу та оцінки інвестиційних проектів з виробництва біопалива в системі контролю діяльності та розвитку промислового підприємства» (номер державної реєстрації 0115U000417, 2015-2016 рр.), де автором надано змістовну характеристику проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій для промислових підприємств, розроблено її концептуальну модель та складові; *госпдоговірної теми* «Дослідження та розробка інструментального забезпечення стратегічного планування інвестиційних процесів в промисловості в умовах невизначеності», де автором розроблено методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (№ 1706-82, 2013-2014 рр.) (довідка № 576/05-06 від 04.03.2016 р.) Темі відповідають напряму Одеського національного політехнічного університету з переліку пріоритетних тематичних напрямів ВНЗ та наукових установ, затверджених наказом МОН України № 535 від 07.06.2011 р.

Мета і задачі дослідження. Мета дослідження полягає в розробленні та обґрунтуванні теоретичного базису і методичних підходів до залучення

інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, рекомендацій щодо оцінювання доцільності та ефективності залучення.

Досягнення мети роботи зумовило необхідність вирішення *завдань*:

– дослідити теоретичний базис залучення інвестицій промисловими підприємствами та узагальнити його поняття, визначити та обґрунтувати проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств;

– дослідити особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, класифікувати чинники впливу на процес залучення;

– проаналізувати сучасний стан, тенденції та перешкоди інвестування промислових підприємств, проектного бізнес-партнерства та їх нормативно-правового забезпечення, здійснити порівняльну характеристику моделей залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами, оцінити вплив чинників на процес залучення, визначити загальні тенденції розвитку і домінантні цілі проектного бізнес-партнерства;

– розробити та обґрунтувати концептуальну модель залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, визначити його складові;

– розробити методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, адаптувати його до малих підприємств;

– розробити рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Об'єктом дослідження виступає процес залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні засади залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, оцінювання його доцільності та ефективності залучення.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених завдань використані такі *методи: систематизації та емпіричного дослідження* – при вивченні понятійного апарату, наукового базису залучення інвестицій промисловими підприємствами та проектного бізнес-партнерства як його альтернативного шляху; *класифікаційно-аналітичний* – для класифікації факторів, що впливають на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами та порівняльної характеристики залучення інвестицій малими та великими підприємствами; *статистичного та порівняльного аналізу, експертних оцінок, інструментів аналізу Microsoft Excel* – при аналізуванні тенденцій та перешкод, нормативно-правового забезпечення інвестування промислових підприємств, *кластерний аналіз* – для оцінювання факторів впливу на процес залучення ними інвестицій; *діалектичного і порівняльного* – для узагальнення тенденцій розвитку та домінант проектного бізнес-партнерства; *системний, логічний і проблемно-цільовий* – для розробки методичного інструментарію з оцінювання залучення інвестицій малими промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства, концептуальної моделі та економічних і організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства; *економіко-статистичний* – для оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства і власне проектного бізнес-партнерства; *логічний* – для побудови структури, узагальнення теоретичних і практичних положень дослідження.

Інформаційну базу дослідження утворили праці вітчизняних і зарубіжних вчених, фахівців-практиків з проблематики інвестиційної діяльності та проектного бізнес-партнерства промислових підприємств, чинне законодавство і нормативно-правові акти, дані державної служби статистики України, звітність промислових підприємств, результати власних досліджень.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні теоретико-методичного підґрунтя цільового залучення промисловими

підприємствами інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства, та рекомендацій щодо економічного оцінювання залучення.

Найбільш вагомими науковими результатами, що становлять наукову новизну:

удосконалено:

– *теоретичне обґрунтування економічної доцільності залучення інвестицій промисловими підприємствами*, що доповнене: а) типологією цілей малого промислового підприємства; б) обґрунтуванням тенденцій, домінуючих цілей і доцільності застосування механізму проектного бізнес-партнерства до залучення інвестицій; в) розширеною характеристикою джерел інвестування, до яких віднесено публічно-приватне партнерство та грантове фінансування;

– *класифікацію чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами*, що на противагу існуючим, враховує залучення інвестицій малими промисловими підприємствами шляхом бізнес-партнерства, побудована за потенційними джерелами інвестування (кредитні ресурси, власні кошти, спільна діяльність) та систематизує чинники впливу за групами ознак, які: а) визначені розміром підприємств та їх інвестиційних проектів: величина проекту, строк реалізації, складність, ризик, джерела інвестування; б) не залежать від розміру підприємства: сприятливість середовища, спрямованість інвестицій, умови отримання, інвестиційна мета інвесторів;

– *концептуальну модель залучення інвестицій промисловим підприємством шляхом проектного бізнес-партнерства*, яка на противагу існуючим, комплексно враховує: логіку зміни кола бізнес-партнерів (прогнозні, потенційні, реальні); динамічність бізнес-партнерства; проблемно-ресурсно-цільові характеристики підприємства, що його ініціює, та його бізнес-партнера;

– *науково-методичні засади оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами*, що на противагу існуючим, адаптовані для малих підприємств та оцінюють процес залучення

інвестицій комплексно, передбачаючи оцінку як інвестиційного проекту, що пропонується для проектного бізнес-партнерства, так і власне проектного бізнес-партнерства, ініційованого промисловим підприємством;

дістало подальшого розвитку:

– *теоретичний базис інвестиційної діяльності підприємств, якій відрізняється тим, що визначає проектне бізнес-партнерство як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів та обґрунтовує його як найбільш привабливий спосіб залучення інвестицій для малих підприємств;*

– *інструментально-методичне забезпечення управління інвестиційними проектами, яке доповнене рекомендаціями щодо застосування управлінських інструментів проектного бізнес-партнерства малими промисловими підприємствами у залученні інвестицій, що враховують переважну моноцільову спрямованість проектів та можливості їх реалізації шляхом бізнес-партнерства.*

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці наукових методично завершених рекомендацій щодо застосування промисловим підприємством економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій, які підвищують його результативність. Рекомендації впроваджені ТОВ «АГРО КС» (довідка № 418 від 19.01.2016 р.), ТОВ «Бізнес проджект» (довідка № 798 від 28.05.2015 р.). Результати дисертації використано в навчальному процесі Одеського національного політехнічного університету МОН України при підготовці навчально-методичних матеріалів з дисциплін «Проектний менеджмент» та «Інвестиційний менеджмент» (довідка № 575/05-06 від 04.03.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до застосування механізму проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами. Всі наукові результати, викладені в дисертації,

одержано автором особисто. З наукових публікацій, виданих в співавторстві, у роботі використані лише ті положення, що складають його індивідуальний внесок, який зазначений в авторефераті у переліку публікацій за темою дисертації.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати виконаного дослідження доповідались на 7 міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях: «Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України» (м. Одеса, 2015 р., 2016 р.), «Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика» (м. Кіровоград, 2015 р.), «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті» (м. Одеса, 2015 р., 2014 р.), «Економіка сьогодні: актуальні питання та інноваційні аспекти» (м. Київ, 2013 р.), Українсько-японська конференція з питань науково-промислового співробітництва (м. Одеса, 2013 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 14 наукових праць, з них: 1 монографія (в співавторстві); 6 статей у наукових фахових виданнях України у т.ч. 4 – у виданнях, що включені у міжнародні наукометричні бази; 7 – доповідей і тез доповідей на наукових конференціях. Загальний обсяг публікацій – 20,11 д.а., з яких 14,63 д.а. належать особисто автору.

Структура і обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів і висновків, списку використаних джерел з 187 найменувань – на 23 сторінках, 3 додатки – на 28 сторінках. Повний обсяг дисертації – 321 сторінка, з них 239 сторінок основного тексту. Дисертація містить 33 рисунки, з яких 10 займають повні сторінки, 67 таблиць, з яких 18 займають 21 повну сторінку.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

1.1 Залучення інвестицій промисловими підприємствами як різноаспектний динамічний процес: визначення та основні категорії

У працях вітчизняних та зарубіжних науковців приділяється багато уваги дослідженню таких категорій та понять: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект та залучення інвестицій, які мають різну варіативність тлумачень. Водночас непередбачуване, мінливе середовище господарювання підприємств на тлі дефіциту інвестицій вимагає від цих категорій і понять відповідної адаптивності до даних обставин та їх здатності сформулювати теоретичне підґрунтя процесу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного-бізнес партнерства.

Для цього потрібно виконати систематизацію та емпіричне дослідження категорійно-понятійного апарату *в двох аспектах*:

а) *інвестиційний або характеристика інвестиційної складової*, що включає дослідження понять: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект;

б) *залучення*, який висвітлює процесну основу проектного-бізнес партнерства та включає дослідження понять: інвестиційна привабливість та залучення інвестицій.

Інвестиційний аспект є достатньо глибоко розкритим та узагальненим науковцями, тому надамо лише базові узагальнення, які є найбільш типовими. Основні підходи щодо визначення терміну «**інвестиції**» у наукових джерелах узагальнено в табл. 1.1 у розрізі наявності адаптивних

ознак до промислових підприємств всіх розмірів і врахування особливостей малих, що характеризується відсутністю достатнього обсягу інвестицій.

Таблиця 1.1 – Деякі підходи щодо визначення «інвестиції» у наукових джерелах (джерело: систематизовано на підставі [1-12])

Автор	Визначення	Присутність у визначенні ознак:		
		акцент на залученні інвестицій	розмір підприємства	проектне бізнес-партнерство
1	2	3	4	5
1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1]	Інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та іншої діяльності, внаслідок чого створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект»;	ні	ні	ні
2. Великий економічний словник [2]	Інвестиції – сукупність витрат, які реалізуються у формі довгострокових вкладень приватного або державного капіталу в різні галузі національної (внутрішні) або зарубіжної (закордонні) економіки з метою отримання прибутку: грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, технології, машини, устаткування, ліцензії, в тому числі і на товарні знаки (кредити, будь-яке інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку (доходу);	ні	ні	ні
3. Бланк І. А. [3]	Інвестиції – це вкладення капіталу в усіх його формах у різні об'єкти (інструменти) господарської діяльності підприємства з метою отримання прибутку, а також з метою досягнення іншого економічного чи неекономічного ефекту на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику та ліквідності;	ні	ні	ні
4. Балан О. С. [4]	Інвестиції – це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни у товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал;	ні	ні	ні

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4	5
5. Вовчак О. Д. [5]	Інвестиції – це витрати на створення, розширення й технічне переозброєння капіталу;	ні	ні	ні
6. Денисенко М.П. [6]	Інвестиції – це те, що відкладається на завтра. Одну їх частину складають споживчі блага, які не використовуються в поточному періоді, вони відкладаються на збільшення запасів, іншу – ресурси, які направляються на розширення виробництва;	ні	ні	ні
7. Єфімова Н. [7]	Інвестиції – це активи, критерієм оцінки яких є їх окупність, тобто швидкість повернення інвестору вкладених коштів у формі грошових потоків, які генерують втіленням у життя фінансових проектів;	ні	ні	ні
8. Кейнс Дж.М. [8]	Інвестиції – поточний приріст цінностей капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду. Це «... та частина доходу за даний період, яка не була використана для споживання»;	ні	ні	ні
9. Козлова В. [9]	Інвестиції – це кошти, майнові й інтелектуальні цінності держави, юридичних і фізичних осіб, що направляються на створення нових підприємств, реконструкцію і технічне переозброєння діючих, придбання нерухомості, акцій, облігацій, інших цінних паперів з метою одержання прибутку;	ні	ні	ні
10. Мочерний С. В. [10]	Інвестиції – це набір благ та цінностей, які вкладають у підприємницьку діяльність з метою отримання доходу в майбутньому;	ні	ні	ні
11. Федоренко В.Г. [11]	Інвестиції – вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від банківських вкладень капіталу;	ні	ні	ні
12. Шарп У. [12]	«інвестувати» означає «позбутися» грошей сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму у майбутньому.	ні	ні	ні

Далі, Салига К.С. [13, с.10] інвестиції як капітальні вкладення розглядає в двох аспектах: як процес, що відображає рух вартості в ході відтворення основних фондів, і як економічну категорію – систему

економічних відносин, пов'язаних з рухом вартості, авансованої в основні фонди. Він вважає, що капітальні вкладення продукують лише процес створення основних фондів, тоді як грошові кошти можуть вкладатися і в немайнові активи та розвиток соціальної сфери. Аналогічні протиріччя можна зустріти в наукових працях досить часто, що обумовлюється складністю розуміння поняття інвестицій внаслідок їх багатогранності, а ототожнення інвестицій з капітальними вкладеннями обумовлено поглядами, які формувалися у планово-економічній системі господарювання. Також не спостерігається відповідність цього погляду сучасним вимогам середовища – відсутній акцент на залучення інвестицій промисловими підприємствами, врахування їх розмірів та присутність ознак проектного бізнес-партнерства.

Пересада А. стверджує, що «економічна природа інвестицій дещо інша, ніж капітальних вкладень» [14, с.9] і обґрунтовує це тим, що інвестиції – це значно ширша економічна категорія, ніж довгострокове вкладення капіталу в економіку, які можуть здійснюватися в найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній. Однак, його ствердження про те, що інвестиції здійснюються лише у високоефективні проекти, де є прибуток, доход чи дивіденди, слід визнати дискусійним, оскільки в завідомо неефективний проект інвестиції не практикуються і такий принцип не існує в системі визначення економічних понять. Увага на прибутковість є важливим чинником і в сучасних умовах це можна використовувати, але як додаткову функцію привабливості інвестиційних проектів для вирішення проблем залучення інвестицій.

Поняття інвестицій частіше ґрунтується на спеціалізації вченого з досліджень певної проблематики, тому висвітлюється ним односторонньо. Наприклад, в економічному словнику [15, с.128] поняття інвестиції трактується як довгострокові вкладення капіталу, які мають віддачу через значний період після вкладень. Це визначення має досить суттєвий недолік, розглядаючи інвестиції лише з точки зору довгострокових вкладень, тоді як вони можуть бути і короткостроковими. І цей підхід не є адаптованим до

сучасних умов господарювання, яким притаманна недостатність інвестиційних ресурсів.

Автори інколи не враховують напрямів і призначення інвестицій. Подібним й ще більш звуженим і одностороннім можна вважати визначення інвестицій у словнику сучасних економічних і правових термінів [16, с. 124] як «... вкладення капіталу у будь-яку справу шляхом придбання цінних паперів або безпосередньо підприємством для одержання додаткового прибутку». Незрозумілим залишається, чому у визначенні на першому плані стоїть придбання цінних паперів, які не беруть безпосередньої участі в здійсненні технологічного процесу виробництва і організації господарської діяльності підприємства. Ми згодні з тим, що функція «вкладення для одержання додаткового прибутку» є важливою, але, для промислових підприємств вона буде скоріше додатковою в розрізі вирішування головного завдання – залучення інвестицій.

Існує дещо відмінний підхід енциклопедичного словника, що визначає «інвестиції – довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства в середині країни та за її межами з метою привласнення прибутку» [17]. Під довготривалими вкладеннями, на нашу думку, автори розуміють вкладення в основні засоби, які забезпечують виробничий процес підприємству. Проте вкладення можуть здійснюватися у різні сфери і, додамо, за різних умов. Тому такий підхід до визначення поняття інвестицій з метою одержання прибутку є не зовсім коректним. Даний підхід для сфери наших досліджень можемо застосувати за умовам вдосконалення аспектів: українські промислові підприємства як об'єкти інвестування і головна функція – залучення інвестицій.

У Законі України «Про інвестиційну діяльність» визначено, що «інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті яких створюється прибуток або досягається соціальний ефект» [1]. Ідентичним, викладеному в законі, здається трактування інвестицій у

фінансовому словнику-довіднику. «Інвестиціями називаються усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької, інших видів діяльності, з метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту» [18, с. 194-195]. До цінностей, визначених положеннями закону, належать: грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери, рухоме і нерухоме майно, майнові права, пов'язані з авторським правом, досвідом та іншими видами інтелектуальних цінностей тощо [19, с. 61]. У сукупності зазначені цінності, зрозуміло, можуть забезпечити прибуток лише у статусі їх діяльності, бо прибуток – це надлишок доходу над витратами підприємця, які включають витрати пов'язані з відтворенням засобів виробництва і виплатою заробітної плати персоналу. Тому в реальному житті розглядати інвестиції як джерело одержання прибутку можна не завжди – це залежить, в основному, від мотивації та мети залучення інвестицій. Кошти, вкладені в речову форму, тобто на придбання засобів виробництва, не забезпечують здійснення процесу суспільного виробництва і одержання прибутку, а лише створюють умови для цього. Не інвестиції, а підприємницька діяльність і праця людей є джерелом одержання прибутку. Більш того, сьогодні саме вдосконалення теоретичної бази залучення інвестицій є основою запуску позитивних змін на промислових підприємствах, але цього в законодавчому варіанті визначення інвестиції ми не спостерігаємо.

«Інвестиціями у людський капітал вважаються витрати на здобуття освіти, кваліфікації, підготовку та перепідготовку робітників, підтримку здоров'я, інформаційне забезпечення тощо. Величина людського капіталу оцінюється потенційним доходом, який він може приносити власнику» [20, с. 279]. Це слушно, проте таке розуміння сутності інвестицій простежується не в усіх джерелах, в тому числі він відсутній й в Законі України «Про інвестиційну діяльність» [1], та більш підходить до наукових узагальнень на рівні теорії, ніж до вирішення прикладних питань промислових підприємств.

Шевчук В. і Рогожин П. [21, с. 6] подають інвестиції як видатки на розширення, реконструкцію, створення та технічне переозброєння основного капіталу, бо саме від руху видатків на основний капітал залежать зміни у товарно-матеріальних запасах, що обумовлює логічність змін й у оборотному капіталі. Їх підхід обмежується оцінкою вкладення коштів в основні і оборотні фонди, що значно звужує справжню сутність і природу реальних інвестицій. Також він не зорієнтований на характеристику процесу або способу залучення інвестицій, урахування розмірів підприємств і проектне бізнес-партнерство.

Існують позиція, що «реальні інвестиції – це вкладення у виробничі фонди. Переважно це вкладення у матеріальні активи – будівлі, обладнання, споруди і інші товарно-матеріальні цінності, а також нематеріальні активи (патенти, ліцензії «ноу-хау», техніка, науково-практична, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна і інша документація)» [14, с.11]. Це означає, що функція реальних інвестицій як забезпечення витрат на відновлення та оновлення капіталу, пов'язаних з фізичним зносом або моральним старінням засобів виробництва, в сучасних умовах повинна враховуватись, але як додаткова в аспекті вирішування питань залучення інвестицій промисловими підприємствами.

На думку науковців, саме витрати на матеріальні об'єкти або послуги, які використовуються протягом певного періоду вважаються реальними інвестиціями.

Причому дехто, зокрема Мертенс О. [22, с. 4], наголошує на тому, що протягом такого використання вони повинні приносити їх власнику певний дохід чи інші види вигід. Ми згодні з такою думкою та з вказаною функціональною реалізацією визначення інвестицій, але за умов її адаптації до сучасних обставин. А саме, використання його як додаткової функції у розрізі вирішення головного питання – залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Відтак, узагальнюючи данні табл. 1.1, дослідження та публікації інших вчених, можемо зробити висновок, що *формування поняття «інвестиції» як теоретичній засади є різноаспектним та динамічним процесом.*

Зміна сутності категорії «інвестиції» під впливом фактору часу обумовлюють і забезпечують її динамічність та еволюційність. Це спостерігається завдяки постійно діючому в науці механізму адаптації визначень та основних категорій до сучасних умов економічного середовища. Динамічна властивість теорії визначає її спроможність вирішити актуальні проблеми сучасності. В нашому випадку – це залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Тому теоретичні засади залучення інвестицій та, відповідно, категорію «інвестиції» зокрема, пропонуємо сформувані та визначити подвійно [23-25]:

- по-перше, в загальному аспекті як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і всебічними дослідженнями вчених;
- по-друге, в аспекті певного суб'єкту господарювання як практичні і конкретні властивості його інвестиційного рішення.

В загальнотеоретичному аспекті інвестиція як узагальнююча категорія розкривається як:

- а) усі види активів, що вкладаються в господарську діяльність з метою отримання доходу;
- б) розвиток і зміцнення продуктивних сил суб'єкта; важливість врахування тривалості інвестицій;
- в) витрати на матеріальні об'єкти або послуги;
- г) досягнення соціального ефекту;
- д) ототожнення з капітальними вкладеннями.

В практичному аспекті вирішення питання залучення інвестицій промисловими підприємствами інвестиція – це обґрунтований розмір коштів, майнових й інтелектуальних цінностей, які необхідно залучити промислового підприємству на реалізацію інвестиційного проекту в певний спосіб. На цьому рівні, по суті, інвестиція для підприємства – це прикладна

динамічна форма існування та реалізації загальнотеоретичного явища «інвестиція» [23-25].

З категорією «інвестиції» тісно пов'язано поняття «**інвестиційна діяльність**». Основні підходи щодо його визначення у наукових джерелах узагальнено в табл. 1.2 аналогічно табл.1.1.

Таблиця 1.2 – Підходи щодо визначення «інвестиційна діяльність» у наукових джерелах (джерело: узагальнено автором на підставі [1-5, 26-30])

Автор	Визначення	Присутність у визначенні ознак їх адаптивності до сучасних умов:		
		акцент на залученні інвестицій	врахування розміру підприємства	ознаки проектного бізнес-партнерства
1	2	3	4	5
1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1]	Інвестиційною діяльністю є сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій	ні	ні	ні
2. Великий економічний словник [2]	Інвестиційна діяльність - вкладення коштів, інвестування; діяльність по вкладенню коштів та інших цінностей в проекти, а також забезпечення віддачі вкладень	ні	ні	ні
3. Пересада А.А. [26]	Інвестиційну діяльність - послідовна сукупність дій її суб'єктів щодо здійснення інвестицій з метою отримання доходу або прибутку	ні	ні	ні
4. Вовчак О.Д [5]	Інвестиційну діяльність - є теперішнім приростом капітальної вартості певного активу як результату виробничої діяльності в певному періоді часу	ні	ні	ні
5. Бланк И.А [3]	Інвестиційна діяльність підприємства має забезпечувати у короткостроковій перспективі формування операційного прибутку у двох напрямках	ні	ні	ні
6. Пересада А. А., Шевченко О. Г., Коваленко Ю. М., Урванцева С.В. [27]	Інвестиційна діяльність є одним з основних видів діяльності суб'єкта господарювання. Головна мета її полягає в отриманні як фінансових, так і нефінансових вигід	ні	ні	ні

Продовження таблиці 1.2

1	2	3	4	5
7. Балан О. С. [4]	Інвестиційна діяльність, як сучасний інвестиційний процес можна визначити як явище, яке супроводжується прийняттям інвестиційних рішень в режимі реального часу на тлі побудови моделей і механізмів залучення та використання інвестицій.	частково	ні	ні
8. Федоренко В.Г. [11, с. 25]	Інвестиційна діяльність – це комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримати прибуток.	ні	ні	так
9. Онікієнко С. [28]	Інвестиційна діяльність є унікальним самостійним видом діяльності, якому притаманний індивідуальний набір ознак: ціль – максимізація багатства; засоби – активи; результат – максимізація можливостей споживання; процес – сукупність послідовних дій, що забезпечує максимізацію вартості активів.	ні	ні	ні
10. Музиченко Т.О. [29]	Інвестиційна діяльність – це послідовна сукупність дій її суб'єктів (інвесторів, учасників) щодо здійснення інвестицій з метою одержання доходу.	ні	ні	ні

Сучасні підходи до інвестиційної діяльності можна також побачити у останніх дослідженнях науковців, таких як Бланк І., Вовчак О., Коваленко Ю., Косарева І., Музиченко Т., Онікієнко С., Пересада А., Урванцева С., Шевченко О., Федоренко В., Філіппова С., Яковлев А.

Розглянемо деякі підходи більш детально.

Зокрема, Пересада А.А. [26] інвестиційну діяльність визначає як послідовну сукупність дій її суб'єктів щодо здійснення інвестицій з метою отримання доходу або прибутку. Ми згодні з тим, що кінцевою метою

інвестиційної діяльності є отримання доходу або прибутку. Але підхід не висвітлює аспект залучення інвестицій.

Інвестиційна діяльність являє собою залучення інвестицій і сукупність практичних дій щодо їхньої реалізації, а за визначенням Вовчак О. Д. [5] також є й теперішнім приростом капітальної вартості певного активу як результату виробничої діяльності в певному періоді часу. *Це визначення інвестиційної діяльності було б більш відповідним до теперішніх умов господарювання, якщо перенести акцент в «сукупності практичних дій» з використання інвестицій на їх залучення.*

Бланк І. А. [3] вважає, що інвестиційна діяльність підприємства має забезпечувати у короткостроковій перспективі формування операційного прибутку у двох напрямках шляхом: а) забезпечення зростання операційних доходів за рахунок збільшення обсягу виробничо-збутової діяльності (будівництво філіалу під час виходу на нові ринки, розширення обсягу реалізації продукції за рахунок інвестицій у нові лінії виробництва тощо); б) зменшення питомих операційних витрат (своєчасна заміна фізично зношеного обладнання, оновлення морально застарілих виробничих засобів і нематеріальних активів). Ми згодні з думкою автора, що інвестиційна діяльність підприємства має виконувати функцію забезпечення у короткостроковій перспективі формування операційного прибутку. Але визначення не спрямоване на залучення інвестицій. Ми можемо використовувати це як допоміжну функцію, реалізація якої буде сприяти привабливості інвестиційних проектів, що в свою чергу позитивно відіб'ється на процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Пересада А. А., Шевченко О. Г., Коваленко Ю. М., Урванцева С. В. [4, 26, 27] роблять акцент на те, що інвестиційна діяльність є одним з основних видів діяльності суб'єкта господарювання, а її головна мета полягає в отриманні як фінансових, так і нефінансових вигід, а також у забезпеченні сталого розвитку підприємства в майбутньому. Інвестиції в такому випадку – це оновлення виробничих та невиробничих основних засобів за рахунок

капітальних вкладень. Ми згодні з думкою авторів в частині виконання інвестиційною діяльністю підприємства функції отримання фінансових і нефінансових вигід, забезпечення сталого розвитку підприємства в майбутньому. Але цей підхід також не характеризує процес їх залучення, оскільки визначення не спрямоване на виконання головної функції – залучення інвестицій. Ми можемо використовувати це як допоміжну функцію, реалізація якої буде сприяти привабливості інвестиційних проектів, що в свою чергу позитивно відіб'ється на процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Узагальнення досліджень вчених [1-5, 11, 26-30] дозволяє стверджувати, що *поняття інвестиційної діяльності аналогічно поняттю інвестиції набуває суттєвих змін:*

- а) в динаміці під впливом чиннику часу і відповідним йому проблемам;*
- б) в функціональній характеристиці, що формується внаслідок різноманіття напрямків дослідження сутності даного поняття.*

Тому *вважаємо обґрунтованим визначити поняття інвестиційної діяльності подвійно [23-25]:*

- по-перше, як узагальнююче поняття, інвестиційна діяльність – це масив накопиченого досвіду, сформованого часом, всебічними дослідженнями вчених і розкривається в різноманітті аспектів, як: отримання як фінансових, так і нефінансових вигід; забезпечення у короткостроковій перспективі формування операційного прибутку; залучення інвестицій і сукупність практичних дій щодо їхньої реалізації; дії з метою отримання доходу або прибутку; явище, яке супроводжується прийняттям інвестиційних рішень; послідовна сукупність дій її суб'єктів;*
- по-друге, в практичному аспекті стосовно залучення інвестицій промисловими підприємствами інвестиційна діяльність промислових підприємств – це сукупність їх дій, спрямованих на цільове залучення інвестицій для реалізації інвестиційних проектів.*

З поняттям «інвестиції» та «інвестиційна діяльність» тісно пов'язано і визначення «**інвестиційний проект**». Основні підходи щодо визначення терміну «інвестиційний проект» у наукових джерелах узагальнено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3 – Підходи щодо визначення «інвестиційний проект» у наукових джерелах (джерело: систематизовано на підставі [31-41])

Автор	Визначення	Присутність у визначенні ознак їх адаптивності до сучасних умов:		
		акцент на залученні інвестицій	врахування розміру підприємства	ознаки проектного бізнес-партнерства
1	2	3	4	5
1. Щукін Б. [31]	«Інвестиційний проект – це спеціально підготовлена документація з максимально повним описом і обґрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування». У такому розумінні проект є документованим інвестиційним планом.	ні	ні	частково
2. Федоренко В. [32]	Інвестиційний проект – це викладення цілей та особливостей конкретного інвестування й обґрунтування його доцільності.	ні	ні	ні
3. Савчук В. [33]	«Інвестиційний проект – це спеціальним чином оформлена пропозиція щодо зміни діяльності підприємства, яка переслідує певну мету».	ні	ні	частково
4. Васіна Г. [34]	Інвестиційним проект – це вкладення грошових коштів у реальне виробництво, яке представлене у вигляді системи взаємопов'язаних у часі і просторі та об'єднане з ресурсами заходів і дій, що виконуються з метою його реалізації.	ні	ні	ні
5. Бірман Г. [35]	«Під інвестиційним проектом розуміють комплекс взаємопов'язаних заходів, протягом яких передбачається вкладення лімітованої кількості ресурсів, у тому числі інтелектуальних, матеріальних, людських для отримання запланованого результату та досягнення поставлених цілей».	ні	ні	ні

Продовження таблиці 1.3

1	2	3	4	5
6. Мазур И., Шапиро В., Ольдерогге Н. [36]	Інвестиційний проект – це задача з відомими початковими даними і результатами, які визначають спосіб її розв’язання. Проект включає проблему (замисел), засоби реалізації проекту (способи вирішення проблеми) та результати проекту.	частково	ні	ні
7. Гриньова В., Коюда В. [37]	Інвестиційний проект – це вкладення матеріальних, фінансових, людських та інтелектуальних ресурсів в будь-яку справу з метою отримання запланованого результату у визначений термін.	ні	ні	ні
8. Зімін А.І.[38]	Трактує інвестиційний проект як програму реалізації інвестицій, пов’язану з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом та терміном реалізації вкладень, у тому числі із складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню бізнес-плану.	ні	ні	частково
9. Попов В.П., Семенов В.П. [39, с. 37]	Інвестиційний проект є комплексом взаємопов’язаних заходів для вкладання капіталу протягом обмеженого періоду часу з метою отримання доходів в майбутньому.	ні	ні	ні
10. Гайдис Н. М. [40,с. 59]	Інвестиційний проект як об’єкт фінансової операції, яка пов’язана з розподіленими в часі фінансовими надходженнями та витратами грошових коштів.	ні	ні	ні
11. Базилевич В. [41, с. 13]	Інвестиційний проект – це цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення та модернізація фізичних об’єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів їх виконання.	ні	ні	ні

Аналізуючи данні табл. 1.3, можемо зробити такі узагальнення. На думку Щукіна Б. [31], інвестиційний проект є документованим інвестиційним планом з максимально повним описом і обґрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування. В цьому припущені не проглядається адаптивність визначення сучасним умовам господарювання, які характеризуються відсутністю достатнього рівня забезпечення промислових підприємств інвестиціями.

В роботі Федоренко В. [32], де він зазначає інвестиційний проект як викладення цілей та особливостей конкретного інвестування й обґрунтування його доцільності, не має наголосу на фазі залучення інвестицій промисловими підприємствами, але його думка важливості розгляду особливостей конкретного інвестування може враховуватись як допоміжна функція інвестиційного проекту.

Підхід Савчука В. [33] в аспекті «оформлення» має схожість з позицією Б. Щукіна на фоні сенсу зміни діяльності підприємства, яка переслідує певну мету. Ми згодні з тим, що інвестиційний проект повинен мати оформлення, але останнє тільки сприяє формуванню привабливості інвестиційного проекту. Тому неврахування чиннику залучення інвестицій є помилковим.

Доцільно розглянути погляд на інвестиційний проект зі сторони вкладення грошових коштів у реальне виробництво, яке представлено у вигляді системи взаємопов'язаних у часі і просторі та об'єднане з ресурсами заходів і дій, що виконуються з метою його реалізації, в роботі Васиної Г. [34]. В сучасних економічних обставинах це є логічним наступним етапом після вирішення проблеми залучення інвестицій промисловими підприємствами. В праці Бірманам Г. [35] проглядається аналогічна помилка.

Мазур И., Шапиро В. і Ольдерогге Н. [36] визначають інвестиційний проект як задачу з відомими початковими даними і результатами, які визначають спосіб її розв'язання. Проект включає проблему (задум), засоби реалізації проекту (способи вирішення проблеми) та результати проекту. Ми

згодні з думкою авторів, це визначення в загальному сенсі можна використовувати в сучасних економічних умовах для вирішення актуальних задач. Це визначення більшою мірою можна використовувати як одну з складових методів, сприяючих розробці визначень, адаптивних до сучасного середовища. Але стосовно залучення інвестицій промисловими підприємствами – аспект потрібно вдосконалити.

Гриньова В. і Коюда В. [37] висловлюють думку, що інвестиційний проект – це вкладення матеріальних, фінансових, людських та інтелектуальних ресурсів в будь-яку справу з метою отримання запланованого результату у визначений термін. В даному підході визначення розглянуто з позиції інвестора. Напрямок обраного дослідження потребує розгляду з позиції промислових підприємств як об'єкту інвестування в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів.

Зімін А. І. [38, с. 158] наполягає на комплексному підході, трактуючи інвестиційний проект як програму реалізації інвестицій, пов'язану з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом і терміном реалізації вкладень із складанням усієї необхідної проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню бізнес-плану. Ми згодні з думкою автора, що реалізація інвестицій пов'язана з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягом та терміном реалізації вкладень. Це допоміжна функція інвестиційного проекту, що сприяє залученню інвестицій.

На думку Базилевича В. [41, с.13], інвестиційний проект – це цілеспрямоване, заздалегідь опрацьоване, заплановане створення та модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів їх виконання. Це слушно, проте визначенню бракує проблематики залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Далі, узагальнення досліджень вчених [31-41] дозволяє стверджувати, що поняття «інвестиційний проект» набуває суттєвих змін внаслідок якісних змін зовнішнього середовища, управлінських технологій та, безпосередньо, потреб інвесторів.

Було б бажане спостерігати зміни і в сучасній економічній теорії як допомогу в здоланні сучасних проблем, але цей момент знаходиться на недостатньому рівні проробленості, тому потребує вдосконалення.

Можна стверджувати, що зроблене дослідження поглядів вчених на сутність інвестиційного проекту характеризується динамічністю та різноаспектною підходів до його сутності, тобто, поняття «інвестиційний проект» є носієм прояву різноманітних змістів, які обумовлені умовами господарювання та цілями його формування, що визначає *подвійну властивість поняття* як певний теоретичний базис в аспекті [23-25]:

- по-перше, інвестиційних проектів;
- по-друге, інвестиційного рішення в контексті певного суб'єкту.

Отже, *інвестиційний проект як узагальнююче поняття* розкривається різноманітним аспектів, як:

а) спеціальним чином підготовлена документація з повним описом та обґрунтуванням всіх особливостей майбутнього інвестування, де проект виступає як документований інвестиційний план;

б) комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану примноження капіталу;

в) безпосередньо програма реалізації інвестицій; вкладення ресурсів в будь-яку справу з метою отримання запланованого результату у визначений термін; задача з відомими початковими даними і результатами, які визначають спосіб її розв'язання.

В практичному аспекті вирішення питання залучення інвестицій *інвестиційний проект промислових підприємств* – це програма залучення і реалізації інвестицій у певний спосіб з обґрунтуванням економічної доцільності, обсягу та терміну реалізації, із складанням усієї необхідної

проектно-кошторисної документації та описанням конкретних практичних дій по здійсненню [23-25].

Аспект залучення інвестицій. Проблематику залучення інвестицій вивчало багато вчених-економістів, які приділили значну увагу практичній стороні, висовуючи і обґрунтовуючи різні аспекти. В теоретичному матеріалі категорії «залучення інвестицій» приділяється недостатньо уваги, більшість вчених визначають її як функціональну частину інвестиційного проекту без надання визначення адаптивності до середовища. Тому залишається місце для подальших розвідок, поглиблення дослідження та опрацювання теоретичних основ.

В інвестиційній теорії існує категорія «інвестиційна привабливість», яка є пусковою силою в реалізації залучення інвестицій, тому її дослідження може утворити підґрунтя для визначення сутності залучення інвестицій. Інвестиційна привабливість є одним із ключових питань у сучасній економічній теорії.

Тому велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених присвятила свої роботи дослідженню цього питання, серед яких Бланк І. А. Бочаров В. В. Бражко О.В. Валірунов Л. С., Вологдін Е. В., Гайдук А. П., Геніатулін В. Н., Гуськова Т. Н., Донцов С. С., Єрніязов Р. А., Ігольніков Г. Л., Квартальний В. А., Патрушева О. Г., Хобт В.М., Шарп У. Ф., Рябцев В. М. [42-54].

Розглянемо деякі з їх підходів. Як зазначає Бражко О.В. [42], інвестиційна привабливість у загальному сенсі – це інтегральна характеристика, достатня соціально-економічна, організаційно-правова, морально-психологічна і суспільно-політична зацікавленість суб'єкта інвестиційної діяльності вкладати свої кошти у той або інший об'єкт.

В даному підході спостерігається розкриття поняття з позиції інвестора, що цілком доцільно, оскільки важливо враховувати підхід інвесторів при розробці заходів з підвищення привабливості, але було б доцільніше розкрити цей чинник також з позиції промислового підприємства.

Аналогічний недолік спостерігаємо в Хобта В. М., що обґрунтовує положення про те, що «інвестиційна привабливість підприємства як об'єкта інвестування є важливим показником, під яким слід розуміти його інтегральну характеристику з погляду наявного стану, можливостей розвитку, обсягів і перспектив отримання і розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення» [43].

Вологдін Е. В. [44] зайняв позицію, ближчу до промислових підприємств, визначаючи інвестиційну привабливість як сукупність природно-географічних, соціально-економічних політичних та інших факторів, які формують уявлення інвестора про ефективність інвестування в об'єкти. Так, цей підхід може сприяти залученню інвестицій промисловими підприємствами, але йому бракує конкретики стосовно способів залучення інвестицій та врахування особливостей впливу розмірів промислового підприємства на процес залучення інвестицій.

Гуськова Т. Н., Рябцев В. М., Геніатулін В. Н. в роботі [45] позначили, що інвестиційна привабливість – це певний стан господарсько-економічного розвитку, за якого з великою часткою ймовірності в прийнятні для інвестора терміни інвестиції можуть дати задовільний рівень прибутковості чи може бути досягнутий інший позитивний ефект.

Аспект способів залучення також не розкритий. Але в цьому підході є цінний для умов дефіциту інвестицій та високої вартості кредитних ресурсів аспект, що рівень прибутковості інвестицій – це не єдиний фактор прийняття рішення щодо їх здійснення.

Донцов С. С. [46] вважає, що саме можливість отримання прибутку у процесі вкладання грошей в цінні папери підприємства є оптимальним визначенням інвестиційної привабливості, чим звужує потенціал ринку джерел інвестицій для малоприбуткових сфер промисловості.

Ігольніков Г. Л. та Патрушева О. Г. [47] наголошують інвестиційну привабливість як гарантоване, надійне і своєчасне досягнення цілей інвестора на базі економічних результатів діяльності даного інвестованого виробництва. *В їх підході відсутня адаптивна сприйнятливості залученню інвестицій промисловим підприємствам. Даний підхід можна використовувати як визначення додаткових чинників впливу на залучення інвестицій.*

На думку Бланка І. А. [48] інвестиційна привабливість – це узагальнююча характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора. Автор розкриває поняття з позиції інвестора, це може сприяти вирішенню питання залучення інвестицій промисловими підприємствами, але як додаткова інформація.

В дослідженнях Валірунова Л. С. [49] спостерігаємо прояв інвестиційної привабливості в сукупність деяких факторів, об'єктивних ознак, властивостей засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції. Так, визначення потенційно платіжного попиту на інвестиції важливо, щоб розуміти вартість інвестицій як фактора імовірності їх залучення для майбутніх проектів промислових підприємств. Але автор не розкриває заходів по залученню інвестицій.

Бочаров В. В. [50] висловив думку, схожу з підходом Шарпа У. Ф. [51], що інвестиційна привабливість – це наявність економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей під час мінімального рівні ризику. Визначаючи важливість економічного ефекту як переконливу основу інвестиційної привабливості, вчені не приділяють увагу фактору залучення як безпосередньої дії вирішування дефіциту інвестування промислових підприємств.

Інвестиційна привабливість – це комплексна категорія, що враховує внутрішні фактори у вигляді інвестиційного потенціалу, зовнішні – у вигляді інвестиційного клімату та суперечливої єдності об'єктивних і суб'єктивних

факторів у вигляді врахування рівня ризику та прибутковості інвестиційної діяльності за умови узгодженості інтересів інвестора і реципієнта, вважає Єрніязов Р. А. [52], який, на відміну від О.В. Бражко та В.М. Хобта ділить фактори на внутрішні та зовнішні.

В варіанті Гайдука А. П. [53] та Квартального В. А. [54] призначення інвестиційної привабливості підприємства полягає в оцінці, наскільки той або інший об'єкт інвестицій привабливіший за інших для вкладення наявних коштів, за відмінністю, що Квартальний В. А. пропонує визначати привабливість держави, регіону, галузі, що *має велику географічну та галузеву застосовність*.

Узагальнення досліджень згаданих вчених [42-54] дозволяє стверджувати, що інвестиційна привабливість набуває суттєвих змін внаслідок якісних змін зовнішнього середовища, управлінських технологій, потреб інвесторів та підприємств. Це характеризується різноаспектністю визначення інвестиційної привабливості, але не розкриває її ані як можливість для промислових підприємств залучення інвестицій, ані як сукупність факторів залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Також необхідно відмітити, що *доцільно визначати інвестиційну привабливість подвійно* [23-25, 55]:

– по-перше, *інвестиційна привабливість як узагальнююча категорія* це: ефективність потенційних інвестиційних проєктів; можливість для інвесторів; сукупність факторів привабливості інвестиційного об'єкту; привабливість інвестиційного об'єкту в аспекті співвідношення прибутковості та ризику; порівняльний показник визначення кращого об'єкту інвестування;

– по-друге, *в практичному аспекті* вирішення питання залучення інвестицій промисловими підприємствами, *інвестиційна привабливість промислового підприємства* – це сукупність природно-географічних, соціально-економічних політичних та інших факторів зовнішнього

середовища з потенціалом підприємства, які формують гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій промисловим підприємствам.

Спираючись на те, що інвестиційна привабливість є основною складовою в реалізації залучення інвестицій, використовуємо поняття інвестиційної привабливості як основу змістовного наповнення поняття «залучення інвестицій» [23-25, 55]:

– *залучення інвестицій як узагальнююча категорія* розкривається як: ефективність інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; можливість інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; сукупність факторів залучення інвестицій; співвідношення прибутковості та ризику; порівняльний показник в виборі джерел інвестування;

– *в практичному аспекті* залучення інвестицій промисловим підприємством – це практичні дії з урахуванням чинників зовнішнього середовища і потенціалу промислового підприємства, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій у певний спосіб.

Відтак, підводячи підсумок дослідження понятійно-категорійного апарату, потенційно здатного утворити теоретичні засади залучення інвестицій промисловими підприємствами та висвітлити його як різноаспектний динамічний процес, можна узагальнити таке [23-25, 55]:

– основні існуючі категорії та поняття доцільно згрупувати за природою у два блоки:

а) *інвестиційний для характеристики інвестиційної складової*, до якого віднесено категорії та поняття: інвестиції, інвестиційна діяльність та інвестиційний проект;

б) *блок залучення*, який висвітлює процесну основу проектного бізнес-партнерства, до якого віднесено поняття інвестиційної привабливості та залучення інвестицій;

– аналіз суттєвості вище зазначених категорій та понять показав, що вони має подвійний прояв, обумовлений сутністю залучення інвестицій промисловими підприємствами як різноаспектного динамічного процесу:

а) в загальному аспекті – як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і всебічними дослідженнями вчених,

б) у прикладному аспекті – як практичні і конкретні властивості інвестиційного рішення певного суб'єкту;

– залучення інвестицій як різноаспектний динамічний процес здатне розкрити *поняття інвестиційної привабливості*, яке у свою чергу, уявляється багатоаспектно, як: ефективність інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; можливість інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; сукупність факторів залучення інвестицій; співвідношення прибутковості та ризику; порівняльний показник в виборі джерел інвестування;

– в *практичній площині залучення інвестицій промисловим підприємством* – це практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу промислового підприємства, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій у певний спосіб;

– економічне обґрунтування варіантів залучення необхідних обсягів інвестування цільових проектів має містити особливості врахування розмірів підприємств, що дозволить в цілому удосконалити механізм залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Враховуючи наведене, можна стверджувати, що дослідження чинників, які впливають на залучення інвестицій промисловими підприємствами, та особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами потребують подальшого поглибленого дослідження.

1.2 Особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифікація чинників, що впливають на процес залучення

В сучасних умовах господарювання на шляху інвестиційного розвитку стає проблема дефіциту інвестицій та висока вартість користування інвестиційними ресурсами, які по-різному впливають на підприємства різних розмірів. Світова економічна теорія і практика економічних трансформацій ринкової економічної системи засвідчує, що малі підприємства відіграють специфічну і, водночас, фундаментальну роль у стабілізації ринкової економіки, особливо в її становленні. Вони здійснюють вагомий вплив на створення робочих місць, реалізацію інновацій, впровадження нових товарів та послуг тощо. З цих обставин своєчасним виглядає пошук нових способів залучення інвестицій для малих промислових підприємств та визначення чинників, що впливають на цей процес.

Визначення та класифікація чинників передбачає *три основних етапи*:

1. Дослідження кількісних та якісних характеристик підприємств за розмірами та виокремлення особливостей малих промислових підприємств з метою визначення чинників, притаманних залученню ними інвестицій.

2. Дослідження наукових підходів до класифікації чинників впливу на залучення інвестицій з метою визначення загальних чинників впливу, природа походження яких не визначається розміром промислового підприємства. Розроблення узагальнюючої класифікації специфічних та загальних чинників впливу на залучення інвестицій для малих промислових підприємств.

3. Дослідження зміни чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами в залежності від способу інвестування.

Перший етап. Спираючись на дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених, визначимо відмінні характеристики малих підприємств і їх вплив на

особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами [56].

Незважаючи на тривалу історію розвитку ринкової економіки, у Європейській практиці немає уніфікованого визначення малого підприємства. Більш того, в багатьох країнах не існує загального визначення того, які підприємства є великими. На даний момент Єврокомісія визначає мікро-, мале, середнє та велике за наступними критеріями (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Визначення малого, середнього та великого підприємства Європейською комісією (джерело: удосконалено на підставі [57-59])

Критерій	Мікро-підприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство	Велике підприємство
1. Максимальна чисельність працівників	до 9	10-49	50-249	понад 249
2. Максимальний річний оборот (млн. євро)	До 2	2-10	10-50	понад 50
3. Максимальна сума балансу (млн. євро)			10-43	понад 43

Відповідно до п. 3 ст. 55 Господарського Кодексу України (зі змінами від 22.03.2012р.) [60] суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва (табл. 1.5).

Таблиця 1.5 – Визначення малого, середнього та великого підприємства згідно Господарського Кодексу України (джерело: на підставі [57-59])

Критерій	Мікро-підприємство	Мале підприємство	Середнє підприємство	Велике підприємство
1. Максимальна чисельність працівників	не перевищує 10 осіб	не перевищує 50 осіб	50-249	перевищує 250 осіб
2. Доход (млн. євро) за середньорічним курсом Національного банку України	2	2-10	10-43	перевищує 43

З табл. 1.4-1.5 можемо відмити, що на сьогоднішній момент з позиції кількісних показників український і європейський підходи до визначення малого, середнього та великого підприємства збігаються, за винятком, що Господарський Кодекс України не бере до уваги показник максимальної суми балансу. Таким чином, зарубіжний досвід в сфері особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та визначенні класифікації чинників, що впливають на процес залучення, може бути застосованим для українського економічного середовища.

Аналізуючи кількісні характеристики показників (табл. 1.5), бачимо, що:

- середні підприємства можуть перевищувати малі і мікропідприємства за показником максимальної кількості працівників в 5-24,9 разів, за показником доходу – в 5-21,5 разів;
- великі підприємства можуть перевищувати малі і мікропідприємства за показником максимальної кількості працівників – більш ніж в 25 разів, а за показником доходу – більш ніж в 25 разів.

Це в свою чергу обумовлює, що розміри потенціальних інвестиційних проектів середніх і великих підприємств перевищуватиме розміри проектів малих і мікропідприємств більш, ніж в 25 раз. Тому інвестиційний проект для малого промислового підприємства частіше носить тематичний, цільовий характер і на тлі середнього і великого підприємств виглядає як проект рівня і обсягу виробничої дільниці – це є наслідком особливостей малих промислових підприємств в частині обмеженості їх фінансових і трудових ресурсів в порівнянні з середніми і великими підприємствами. Це має бути враховано у класифікації чинників, які впливають на процес залучення, саме чинників, що впливають на реалізацію тематичних, цільових інвестиційних проектів.

В більшості випадків європейські дослідники пропонували для визначення поняття малого бізнесу використовувати крім кількісних ще й якісні або комбіновані показники.

Велу Х. [61] із низкою інших економістів в своїх дослідженнях використовує виключно якісні параметри. Він досліджує процеси розвитку організацій, для чого ідентифікує ряд характеристик, притаманних підприємствам різного розміру – від малих до великих (табл. 1.6).

Таблиця 1.6 – Якісні параметри означення розміру підприємства, запропоновані Х. Велу (джерело: на підставі [61])

Критерій	Розмір підприємства (розмір бізнесу)			
	Малий бізнес	Малий і середній бізнес	Середній і великий бізнес	Великий бізнес
1. Цілі	Визначаються ринком, інтуїтивно, з імпровізаціями	Визначаються плануванням, інтуїцією та ринковими тенденціями	Визначаються виборчою стратегією з урахуванням особливостей ринку	Визначаються стратегічно, постійно, задають ринкові тенденції
2. Менеджмент	Особистий, авторитетний, прямий	Особистий, послуги спеціалістів, консультації з партнерами	Особистий, колегіально зі спеціалістами, послуги експертів	Командний, адміністративно-організаційна структура спеціалістів, експертів, консультантів
3. Продукт	Відсутні маркетингові дослідження та планування	Коротко-строкове планування без маркетингових досліджень	Коротко-строкове та нерегулярне довгострокове планування, несистематичні маркетингові дослідження	Довгострокове планування, регулярні маркетингові дослідження
4. Персонал	Сімейний принцип побудови організації. Висока мотивація. Різноманіття виконуваних функцій. Слабкий вплив профспілок	Присутні ознаки сімейної побудови організації. Середній рівень мотивації. Простежується вплив профспілок	Середній ступень мотивації. Посилення впливу профспілок, рада трудового колективу	Строга ієрархія відносин, співробітництво в колективах, відсутність залученості (тільки у топ-менеджерів), важко підняти мотивацію

В свою чергу українські вчені Медведєва О.М., Євдокимова А.В. [62] запропонували такі якісні параметри підприємств за їх розміром (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Порівняльний аналіз характеристик крупних, середніх та малих підприємств (джерело: на підставі [(62)])

Порівняльна ознака	Підприємства		
	великі	середні	малі
1. Базовий часовий фактор розрахунку фінансово-економічних показників діяльності підприємства	Залежно від стратегії розвитку		Термін стійкого попиту на продукцію
2. Терміновість перспектив діяльності підприємства	Довго-строковий	Середньо-строковий	Коротко-строковий
3. Ступінь жорсткості обмежень діяльності (часових, ресурсних, ринкових ін.)	Низький	Середній	Високий
4. Наявність умов та потенціалу для реалізації стратегії розвитку підприємства	Наявні	Наявні	Відсутні
5. Фази життєвого циклу підприємства	Створення		
	Функціонування		
	Розвиток	Розвиток (в т.ч. трансформування у велике)	Трансформація у середнє або ліквідація
	Ліквідація	Ліквідація	

Огляд характеристик якісних параметрів означення розміру підприємства (табл. 1.6-1.7) з'ясував присутність істотних відмінностей між малими, середніми та великими підприємствами, що в свою чергу, обґрунтовує різницю особливостей інвестиційних проектів відповідно до розміру підприємства як чинника впливу на процес та механізм залучення інвестицій.

По-перше, це проявляється в цілях (див. табл. 1.6): великі підприємства прагнуть домінування на ринку, малі підприємства формують цілі під потреби ринку. Тобто, цілі впливу визначають розмір необхідних інвестицій і строк їх реалізації. Так, для великих це крупні багаторівневі інвестиційні проекти з довгим строком реалізації, для малих промислових підприємств – тематичні, цільові з короткими строками реалізації.

По-друге, можливості менеджменту: у великих підприємств це команда спеціалістів різних галузей, які здатні реалізувати великий, багатоспрямований проект, у малих підприємств – це 1-2 людини, які частіше не володіють професійними знаннями та досвідом оперативного і стратегічного планування, тому не здатні реалізувати проект.

По-третє, продукція: малі промислові підприємства в багатьох випадках не мають планування й маркетингових досліджень, що обумовлює необхідність їх роботи з тими інвестиційними проектами, які за характеристиками можуть бути: малі, короткострокові, тематичні, прості, цільові. Це підвищує імовірність вірного управлінського рішення прийнятого на підставі інтуїції, тоді як великі підприємства здійснюють довгострокове планування, регулярні маркетингові дослідження, що дає змогу реалізовувати інші інвестиційні проекти: великі, довгострокові, багатоспрямовані, складні.

Таким чином, з аналізу кількісних і якісних характеристик крупних, середніх і малих підприємств ми визначили, що *малі промислові підприємства визначаються тим, що:*

- не мають системного планування й маркетингових досліджень;
- можливості їх менеджменту обмежені;
- формують цілі під потреби ринку;
- використовують інтуїтивний засіб прийняття інвестиційних рішень;
- кількість працівників в 25 разів менш, ніж у великих підприємств;
- показник доходу в 25 разів менше, ніж у великих підприємств.

Ці характеристики є особливостями малих промислових підприємств, які формують об'єктивну основу їх чинників впливу на процес залучення інвестицій.

На підставі проведеного дослідження особливостей підприємств за розмірами пропонуємо *класифікацію чинників, що впливають на процес залучення інвестицій залежно від розміру промислового підприємства* (табл. 1.8).

Таблиця 1.8 – Класифікація чинників впливу на залучення інвестицій для крупних, середніх та малих підприємств (джерело: удосконалено автором на підставі [57-59, 61, 62])

Ознака	Чинників впливу на залучення інвестицій промисловими підприємствами		
	Великими	Середніми	Малими
1. За розміром інвестиційного проекту	Великий, середній, малий	Середній, малий	Малий
2. За джерелами інвестицій	Міжнародна співпраця; створення спільних підприємств; створення спільної діяльності; власні кошти; бюджетні кошти; кредитні ресурси	Міжнародна співпраця; створення спільних підприємств; створення спільної діяльності; власні кошти; кредитні ресурси	Створення спільної діяльності; власні кошти; кредитні ресурси
3. За строком реалізації інвестиційного проекту	Довгий, середній, короткий	Середній, короткий	Короткий
4. За направленістю інвестиційного проекту	Мега проекти; мульти проекти; моно проекти	Мульти проекти; моно проекти	Моно проекти (тематичні, цільові)
5. За рівнем інвестиційного ризику	Безризикові; Низькоризиков	Середньоризикові	Високоризикові
6. За ступенем складності інвестиційних проектів	Складні, середні, прості	Середні, прості	Прості
7. За роллю в досягненні цілей підприємством	Стратегічні, тактичні, оперативні, ситуаційні	Тактичні, оперативні, ситуаційні	Оперативні, ситуаційні
8. За забезпеченістю кваліфікованим управлінським персоналом	Забезпечені повністю	Забезпечені задовільно	Не забезпечені

Пропонована класифікація чинників впливу на процес залучення інвестицій за розмірами підприємств наочно показує особливість процесу залучення інвестицій для малих промислових підприємств на відміну від середніх та крупних підприємств. Класифікація відрізняється тим, що ознаки чинників відповідно розміру підприємства представлені розгорнуто, в усіх

можливих варіантах, чим сприяє визначенню заходів з усунення нестачі інвестицій.

З огляду чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (див. табл. 1.8) можна відмітити такі особливості:

- цільова (тематична) спрямованість залучення інвестицій;
- звуження джерел інвестування визначає потребу в альтернативних способах залучення, зокрема таких, як проектне бізнес-партнерство.

Другий етап. Дослідимо чинники впливу на залучення інвестицій з метою визначення загальних чинників впливу, які не залежать від розміру підприємства. Незважаючи на суттєві кількісні досягнення сектору малих промислових підприємств, рівень їх розвитку відзначається експертами як низький порівняно з рівнем його розвитку в провідних країнах світу. Така ситуація розвитку вітчизняних підприємств пов'язана з низкою чинників підприємницького середовища, які негативно впливають на здійснення діяльності суб'єктами господарювання. До таких чинників належать [57-59, 61, 62]:

- несприятлива макроекономічна ситуація;
- недосконалість законодавчого регулювання діяльності суб'єктів сектору малого підприємництва;
- відсутність чіткої державної політики з підтримки малого підприємництва;
- високий рівень оподаткування легального бізнесу й нестабільність податкової системи;
- адміністративні бар'єри, які гальмують створення нових підприємств (реєстрація, ліцензування, сертифікація, регулювання орендних відносин);
- брак дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- брак ефективної системи захисту конкурентних засад в економічних відносинах;

- професійна роз'єднаність підприємців і відсутність їхніх організаційних об'єднань для лобіювання своїх інтересів при формуванні економічної і правової політики держави;
- відсутність у суб'єктів малого підприємництва стратегії функціонування.

Негативним фактором середовища господарювання стала непослідовність дій державних органів влади щодо законодавчого та нормативного забезпечення функціонування малих підприємств. В Україні протягом останнього десятиліття прийнято значну кількість законодавчих актів, серед них загальнодержавні та регіональні програми розвитку [63]. На тлі цього однією з найгостріших проблем розвитку малих промислових підприємств став дефіцит його фінансування [65].

Проблемам залучення інвестицій та інвестиційній привабливості малих промислових підприємств присвячені наукові розробки таких дослідників: Велу Х. О. Вільямсона, М. Ленсбері, Т. Озави [61, 66-68]. Серед вітчизняних науковців, які досліджували цей напрям, доцільно виділити Гришаєву Ю.Г., Паценка О.Ю., Романишина В.О., Чубунова Є.В. [69-72].

В. Эйтингон [73] до чинників, які впливають на прийняття рішень залучення та інвестування, відносить зовнішнє та внутрішнє середовище, характеристику соціальної групи, колективу, на які спрямовано рішення, і риси менеджера, що приймає рішення. Так, це дійсно важливі чинники, які мають певний вплив на залучення інвестицій, але автор не розкриває особистість цих факторів в аспекті різних інвестиційних проектів, у тому числі для малих промислових підприємств, що потребує рахуванню та вдосконаленню.

Виходячи з аналізу, можна зазначити, якщо використовувати підхід Крейніною М. Н. [74] і розглядати залучення інвестицій як інтегральний чинник діяльності малого промислового підприємства, що враховує значну кількість аспектів діяльності шляхом нескладних розрахунків у короткий період часу, то в такому разі втрачається точність і чіткість підходу, не враховується зовнішнє середовище малих підприємств і інвесторів, що

ускладнює практичність застосування. І для залучення інвестицій в проекти, які характеризуються невеликим розміром, короткостроковістю і тематичністю це є теж важливим.

Підхід, сформульований Лепейко Т. І., Коюда В. О. [75], передбачає однозначну можливість формалізації оцінних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект проблеми. З одного боку, такий підхід забезпечує економію коштів на дослідження психологічних факторів, та з іншого – надмірна формалізація ставить під загрозу достовірність оцінки. Для малих промислових підприємств, які діють в умовах дефіциту фінансування, додаткові витрати в зв'язку з імовірністю помилки неприйнятні. А враховуючи те, що інвестиційні проекти малих промислових підприємств за характеристиками: малі, короткострокові, тематичні, прості, цільові, що підвищує імовірність управлінського рішення, прийнятого на підставі інтуїції, то це додатково обґрунтовує важливість врахування психологічних факторів.

Болотін Б. Г. [76] пропонує в першу чергу звернутися до інвесторів задля визначення привабливих для них об'єктів інвестування, а після – створити подібні на підприємстві для залучення інвестицій. Такі дії обмежують можливості розвитку малого промислового підприємства умовами інвесторів, але гарантують високі конкурентні позиції підприємства для певного кола інвесторів. Це треба враховувати, і в зв'язку з тим, що інвестиційні проекти малих промислових підприємств – це тематичні і цільові проекти, більш обмежені фінансово, то і орієнтуватись необхідно на тематичного інвестора. За рахунок такого підходу є можливість зекономити час і кошти на пошук інвестора.

Запухляк В.З [77] теж підтримує пріоритетність чинників врахування цілей інвесторів. Існує і наступний підхід до визначення мети інвестування [78, с.149]:

– досягнення фінансової мети (отримання відсотків за користування кредитами; позикою та іншими формами позикового капіталу);

- досягнення підприємницької мети (отримання інформації про діяльність підприємства, встановлення контролю над підприємством);
- досягнення іншої мети (встановлення впливу на суб'єкт, санація економічних зв'язків).

Корпан О. С. [79] класифікує інвестицій за характером мотивації інвестора: управлінські, прибуткові, диверсифіковані, що по суті враховує чинник мотиву або мети інвестора. Аналізуючи сучасні тенденції інвестування, Орехова Т.В. [80] виділяє ще одну нову мету інвестування, що стосується фондів добробуту – пріоритетом виступає гарантія збереження коштів фонду. Дійсно, потрібно враховувати чинники цілей інвесторів, оскільки це значно впливає на розробку заходів по залученню малими промисловими підприємствами інвестицій. Разом з тим, на нашу думку дослідженням бракує комплексності, а саме, врахуванню потенціалу малих підприємств, які відображаються в особливостях інвестиційних проєктів, таких як тематичність і короткостроковість.

Жувагіна І.О. [81] вважає доцільним поділ усіх чинників за сферою впливу: інвестиційно-фінансова підсистема (ресурси), результуюча підсистема, управлінська підсистема (компетенції). Відповідно до розподілу їх можна класифікувати на зовнішні й внутрішні. Серед зовнішніх чинників виокремлюються: рівень інфляції, податкова політика, стан розвитку економіки, політична стабільність, доходи населення, розвиненість банківського сектору та інших фінансових інституцій, облікова політика НБУ, розвиненість ринку фінансових посередників, стан ринку праці, розвиток системи освіти. Серед внутрішніх чинників виділяються: політика розподілу прибутку, амортизаційна політика, прибутковість діяльності, стадія життєвого циклу підприємства, організаційно-правова форма підприємства, форма власності, розмір підприємства, обсяг діяльності, фінансовий стан, структура активів, наявність кредитної історії, кредитний рейтинг, особистісні складові управлінського персоналу, налагоджені ділові стосунки з фінансовими інституціями, наявність неформальних зв'язків,

ділова репутація (імідж). Пропонована Жувагіной І.О класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами несе комплексність підходу, врахування чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, але в розподілі чинників за сферою впливу не вистачає синхронізації з етапами процесу залучення інвестицій. Також не визначається як саме змінюється вплив на інвестиційні проекти залежно від їх особистостей, таких як: тематичність, короткостроковість, моноцільова спрямованість.

Бовкун О.В. [82] розкриває такі чинники впливу на залучення інвестицій як джерело інвестування. Виділяючи такі напрямки: міжнародна співпраця; створення спільних підприємств; створення спільної діяльності; власні кошти; бюджетні кошти; кредитні ресурси. Кожен напрямок він розглядає як: напрямок інвестування або заходи, де це може бути використано; результат, який можна отримати. В нашому випадку доцільно розкрити цей чинник в такому аспекті, як мінімально достатні умови для змоги використання цього джерела малими промисловими підприємствами. Також в сучасному середовище перспективним може бути дослідження сфери спільної співпраці як джерела інвестування тематичних і цільових проектів малих промислових підприємств.

Розглядаючи публікацію Гунько В.І. [83] про класифікацію чинників, що впливають на формування та розвиток сприятливої інвестиційної привабливості підприємств під кутом визначення факторів залучення інвестицій, можна відмітити класифікацію і характеристику таких ознак, як: а) за змістом: політичні, економічні, соціальні, технологічні; б) за рівнями впливу: макрорівень, мезорівень, макрорівень; в) за загальним характером впливу: інституціональні, економічні, соціальні; г) за визначенням середовища: політико-правове середовище, економічне середовище, соціальне середовище; д) за природою впливу: матеріальні, нематеріальні; е) за терміном впливу: короткострокові, довгострокові. Запропонований Гунько В.І. підхід зображає чинники впливу за залучення інвестицій малими

промисловими підприємствами в загальному вигляді, що не розкриває їх в площині практичного використання. Також не визначається як змінюється вплив факторів на інвестиційні проекти залежно від їх рис, таких як: тематичність, короткостроковість, моноцільова спрямованість.

Товстенюк О.В. [84] пропонує під час здійснення фундаментальної діагностики інвестиційної привабливості промислового підприємства не лише визначити чинники, але й в межах факторів внутрішньої складової впливу на залучення інвестицій, використовувати такі індикатори:

1. Виробничо-технологічні: рівень зношення виробничого обладнання; рівень інтенсивного використання виробничого обладнання; рівень екстенсивного використання виробничого обладнання; рівень можливостей розширення виробничих потужностей; наявність унікальної технологічної та конструкторської виробничої документації на підприємстві, яка відображає стан виробничих технологій, їх ефективність та новина; рівень енергомісткості виробництва; рівень матеріаломісткості виробництва; рівень інноваційності виробничих технологій; коефіцієнт ритмічності виробництва; коефіцієнт без дефектності виробництва продукції.

2. Фінансово-економічні: коефіцієнт капіталовіддачі на підприємстві; коефіцієнт рентабельності реалізації продукції; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт фінансової незалежності; частка простроченої кредиторської заборгованості; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей; коефіцієнт співвідношення термінів погашення дебіторської та кредиторської заборгованостей; рівень загальної ліквідності; рівень абсолютної ліквідності.

3. Соціальні: співвідношення середньомісячної заробітної плати на підприємстві та галузевої середньомісячної заробітної плати; частка висококваліфікованого персоналу у структурі працівників; коефіцієнт плинності кадрів; рівень сприятливості умов праці; балансова та ринкова вартість об'єктів соціальної інфраструктури підприємства (дитячих садочків,

пансіонатів, санаторіїв, оздоровчих закладів); наявність випадків травматизму на виробництві; рівень розвитку корпоративної культури.

4. Товарні: індекс конкурентоспроможності продукції підприємства, що ідентифікує її споживчі параметри (технічні, експлуатаційні, ресурсоекономні, нормативно-регламентні, ергономічні, естетичні), економічні (ціни споживання) та маркетингових (вартісті гарантійного обслуговування, знижки).

5. Майнові: балансова та ринкова вартість земельно-майнових комплексів підприємства; рівень зношення майнових комплексів.

6. Адміністративні: кількість акціонерів; максимальна частка акціонерного капіталу у мажоритарного акціонера; мінімальна частка акціонерного капіталу у міноритарного акціонера; наявність справ у судовому провадженні щодо діяльності підприємства тощо.

7. Управлінські: коефіцієнт співвідношення управлінського та основного виробничого персоналу; рівень автоматизації управлінських процесів; рівень розвитку системи менеджменту; наявність стратегічного менеджменту на підприємстві тощо.

8. Розпізнавальні: наявність відомого бренду підприємства; репутація підприємства на ринку тощо.

9. Інфокомунікаційні: частка довгострокових договорів із постачальниками, що постачають на підприємство матеріальні ресурси групи «А»; частка довгострокових договорів (більше одного року) зі споживачами машинобудівної продукції; середня частка транспортних витрат у ціні матеріальних ресурсів та у ціні готової продукції; рівень автоматизації управлінських та виробничо-господарських процесів на підприємстві.

Даний підхід детально висвітлює внутрішні чинники, які впливають на залучення незалежно від розмірів промислового підприємства, але не враховують особистості інвесторів та їх цілі, що важливо при розробці заходів по залучанню інвестицій. Також не визначається, як змінюється вплив факторів на інвестиційні проекти залежно від тематичності,

короткостроковості та моноспрямованості. На підставі спостережень та зроблених висновків розробимо узагальнену класифікацію чинників, що впливають на процес залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Узагальнена класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [57-59, 61, 62, 75-83])

З огляду наукових підходів до чинників впливу на залучення інвестицій, природа походження яких не визначається розміром промислового підприємства, *можемо відмітити такі класифікаційні особливості* за ознаками [85]:

- спрямованості – пропонується розглядати чинники як зовнішні та внутрішні;
- сприятливості середовища – сприятливі та несприятливі;
- умов отримання – позика, безкоштовне надання, безоплатне надання, безкоштовна оплатна передача на певний термін користування коштами, спільне користування, бартерна угода;
- мети суб'єктів інвестування – збереження коштів, фінансовий результат, підприємницький результат.

Третій етап. В практичній площині питання залучення інвестицій вважається вирішеним, коли підприємство та інвестор домовились про співпрацю. Узагальнено це схематично відображує взаємодія *чотирьох блоків* (рис. 1.2):

- чинники простору зовнішнього середовища;
- чинники простору малого промислового підприємства;
- чинники простору інвесторів (джерел інвестицій);
- простір вирішення питання залучення інвестицій.

Запропонована схема (див. рис. 1.2) зображує важливі напрямки чинників, що впливають на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами залежно від джерела фінансування. Так в випадку залучення кредитних ресурсів важливими є: розмір інвестиційного проекту та фінансово-економічна складова внутрішнього середовища підприємства. Інші данні про підприємство кредитори для прийняття рішення стосовно фінансування інвестиційного проекту або підприємства не використовують. При використанні власних коштів враховуються всі чинники щодо інвестиційного проекту і внутрішнього середовища. Використовуючи таке джерело фінансування як створення спільної діяльності важливості,

набирається множина чинників, які характеризують інвестиційний проект і складові внутрішнього середовища.

Окрім того, в усіх трьох варіантах залучення інвестицій є вплив зовнішнього середовища. Всі вище перераховані аспекти важливі при формуванні класифікації чинників [25, 85, 86].

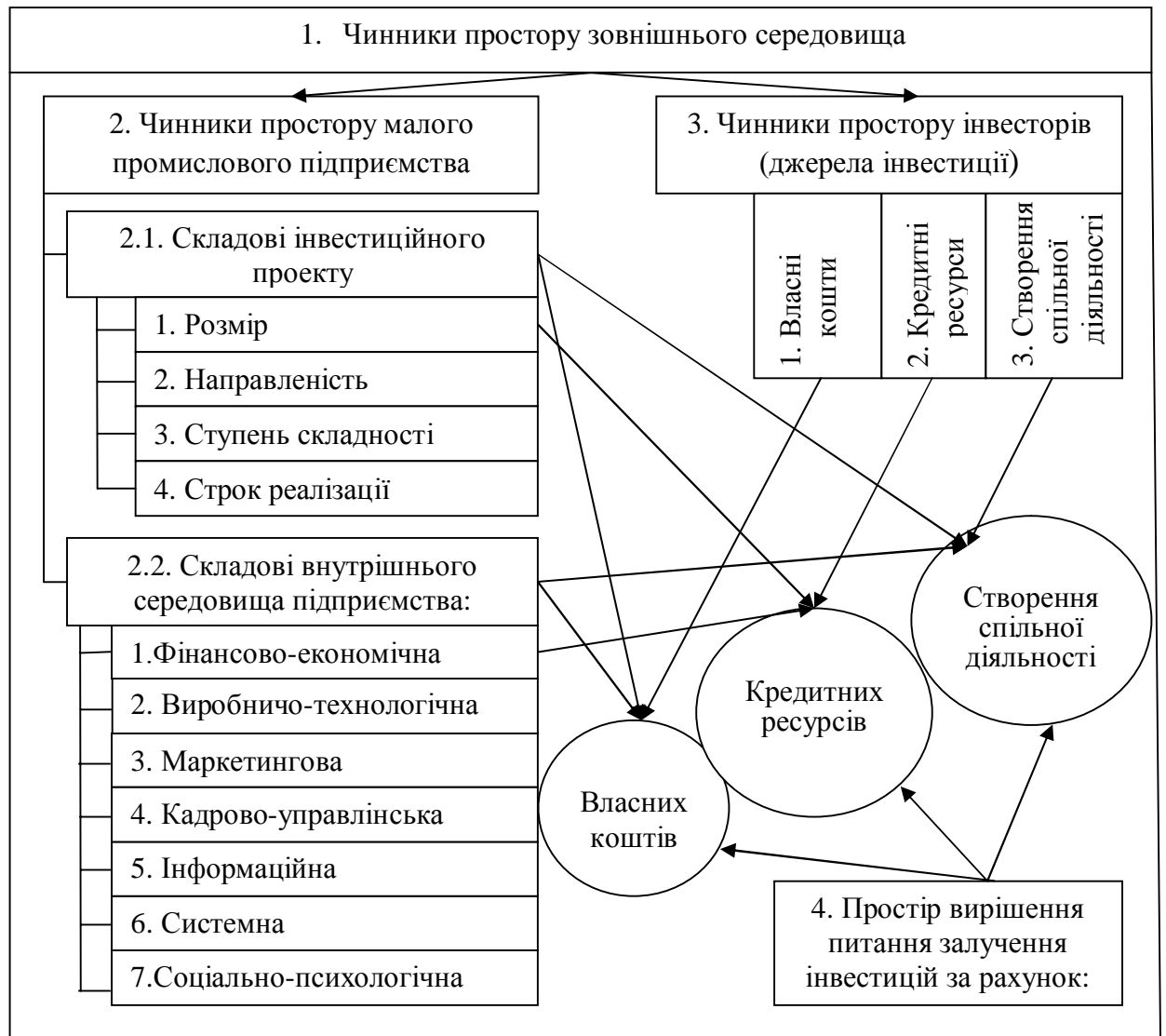


Рисунок 1.2 – Узагальнена схематична взаємодія чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами в аспекті джерел залучення інвестицій (джерело: удосконалено на підставі: [57-59, 61, 62, 75-83])

На основі аналізу узагальненої класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (див. рис. 1.1), узагальненої схематичної взаємодії чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами в аспекті джерел залучення інвестицій (див. рис. 1.2), зроблених висновків і особливостей інвестиційних проектів для малих промислових підприємств, розробимо класифікацію чинників впливу на залучення інвестицій останніми. Класифікацію надамо в 3-х варіантах (рис. 1.3-1.5) відповідно до кожного потенційного джерела інвестування малих промислових підприємств.



Рисунок 1.3 – Класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, в аспекті джерела залучення інвестицій – кредитні ресурси (джерело: удосконалено на підставі [57-59, 61, 62, 75-83])

Класифікація чинників зовнішнього середовища однакова та включає: сприятливість зовнішнього середовища; особливість розвитку суспільства в певний період; платоспроможність клієнта (рівень життя); загальний діловий клімат; власність та/або доступність землевідведення; корпоративне законодавство; трудове законодавство і трудові спілки; стабільність національної валюти; врахування вимог об'єктивних економічних законів і закономірностей; відкритість ВЕД; оподаткування; вимоги щодо структури документації проекту; та їх циклічна зміна; наявність кваліфікованих кадрів в суспільстві; емоційні чинники суспільства. Тому на рис. 1.3-1.5 вказано тільки назву цієї категорії чинників.

Саме таке відображення класифікації може стати теоретичною основою практичності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.

Дамо деякі пояснення до класифікації чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами в аспекті інвестиційного джерела «кредитні ресурси» (див. рис. 1.3). На мале промислове підприємство та інвестора в рамках спільного проекту впливають однакові чинники зовнішнього середовища, тому успішна співпраця залежить від того, наскільки можливості підприємства задовольняють умовам кредитора. На його позитивне рішення мале підприємство може впливати за рахунок обґрунтування і підтвердження відповідності її умовам рівня своїх фінансових і правових показників: наявність активів; юридичний статус; платоспроможність; розмір інвестиційного проекту. Інші чинники не впливають на рішення інвестора. Тому в розробленні класифікації врахована згадана особливість залучення інвестицій малими промисловими підприємствами і надані чинники, які безпосередньо впливають на успішне залучення інвестицій способом кредитних ресурсів [25, 85, 86].

Особливістю наступного способу залучення інвестицій (рис. 1.4) те, що інвестор та об'єкт інвестування – це один суб'єкт господарювання, тому всі чинники мають загальний характер. А у зв'язку з тим, що інвестиційні проекти малих підприємств мають особливості та обмеження, в класифікації

надано чинники, які: а) впливають на успішне залучення та використання інвестицій за власні кошти; б) обмежують можливості підприємства.

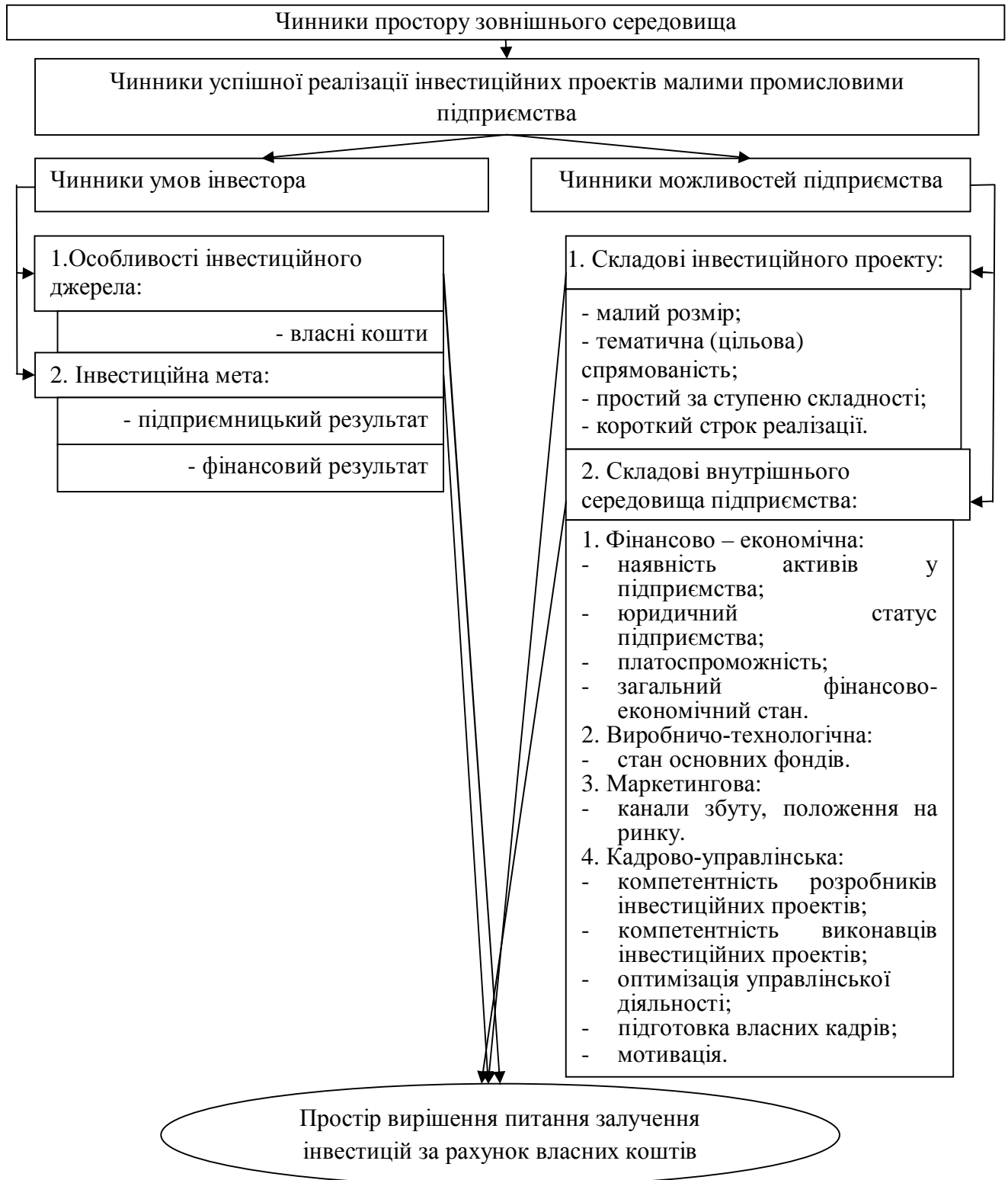


Рисунок 1.4 – Класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, в аспекті джерела залучення інвестицій – власні кошти (джерело: удосконалено на підставі [57-59, 61, 62, 75-83])

Наступна класифікація чинників пропонована на рис. 1.5.

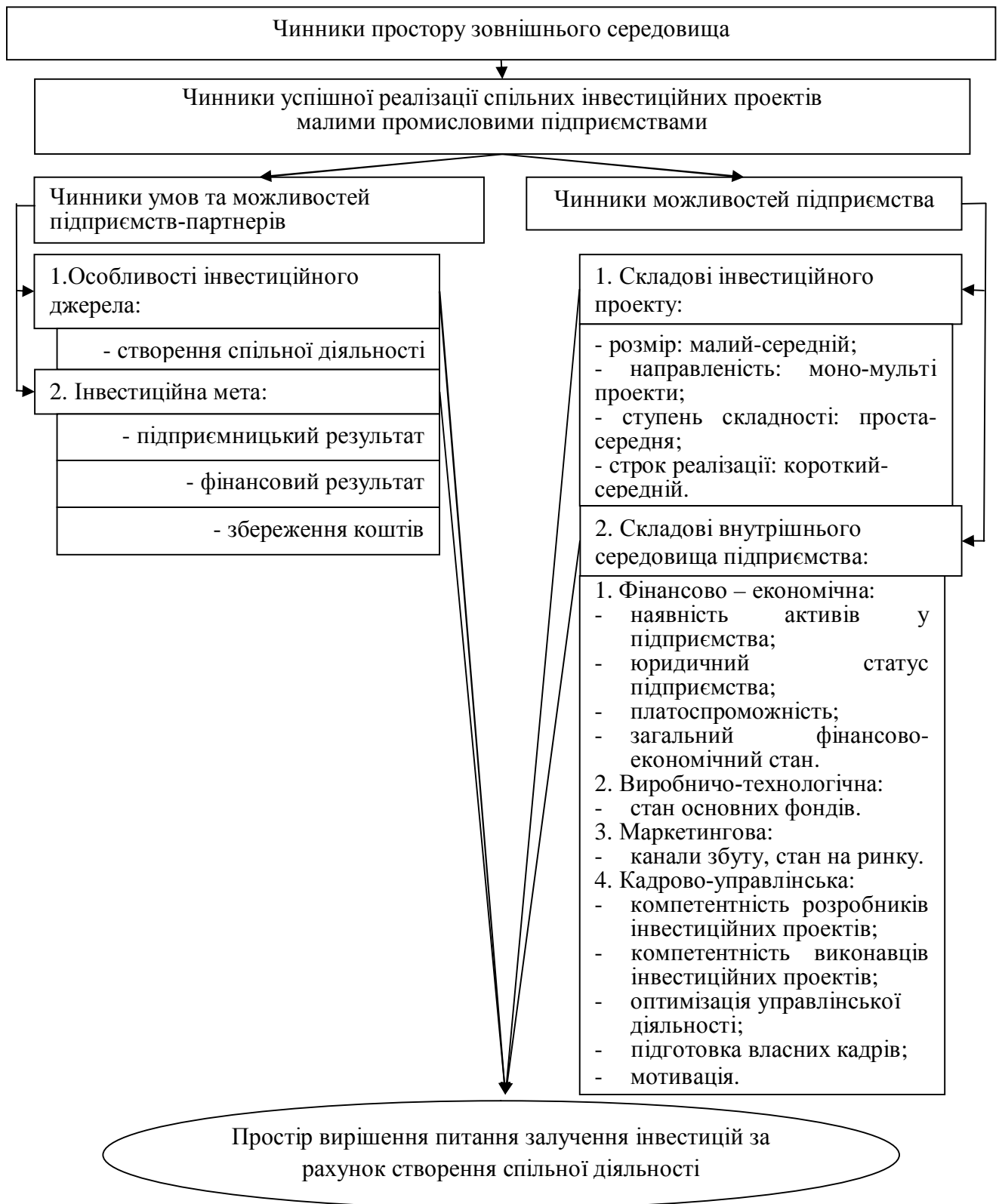


Рисунок 1.5 – Класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, в аспекті джерела залучення інвестицій – створення спільної діяльності (джерело: удосконалено на підставі [57-59, 61, 62, 75-83])

Класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами пропонується в аспекті джерела інвестування «створення спільної діяльності» (рис. 1.5), коли кожний учасник проекту є інвестором і особою, яка залучає інвестиції, тому всі чинники впливу являються загальними і мають нагоду поширитись.

А саме: в тематичності з моно- до мульті- проектів; в розмірі з малого до середнього; в ступені складності з простого до середнього; в строках реалізації з коротких до середніх [25, 85, 86].

У зв'язку з тим, що інвестиційні проекти малих промислових підприємств мають особливості (тематичність, простота, незабезпеченість кваліфікованим управлінським персоналом), тому в класифікації надано чинники, які: а) безпосередньо впливають на успішне залучення інвестицій способом створення спільної діяльності; б) поширюють індивідуальні можливості кожного учасника створенням спільної діяльності; в) підвищують можливості забезпечення інвестиційних проектів малих підприємств необхідним розміром ресурсів.

Пропонується класифікація чинників в трьох аспектах (див. табл. 1.9-1.11) (див. рис. 1.3-1.5) відповідно до кожного потенційного джерела інвестування малих промислових підприємств сприяє [25, 85, 86]:

- комплексно-орієнтованому вирішенню завдання малих промислових підприємств щодо визначення чинників впливу на залучення інвестицій;
- поширенню можливостей залучення інвестицій та потенціалу інвестиційних проектів малими промисловими підприємствами шляхом спільної діяльності;
- ефективному залученню інвестицій та забезпечення інвестиційних проектів малих промислових підприємств із необхідним обсягом покриття.

З порівняння класифікацій чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами маємо наступні спостереження в

блоці чинників його можливостей за ознакою складові інвестиційного проекту:

а) в аспекті джерела залучення інвестицій – кредитні ресурси (*див. рис. 1.3*) чинники представлені вузько, лише розміром інвестиційного проекту;

б) в аспекті джерела залучення інвестицій – власні кошти (*див. рис. 1.4*) чинники представлені більш розширено. Це: малий розмір; тематична (цільова) спрямованість; простий за ступеню складності; короткий строк реалізації;

в) в аспекті джерела залучення інвестицій – створення спільної діяльності (*рис. 1.5*) чинники представлені ще більш розширено. Тобто, розмір: малий-середній; спрямованість: моно- та мульти- проекти; ступень складності: проста-середня; строк реалізації: короткий-середній.

Таким чином, простір вирішення питання залучення інвестицій за рахунок створення спільної діяльності дозволяє реалізовувати більший спектр інвестиційних проектів, ніж простори власних коштів та кредитних ресурсів.

Відтак, підводячи підсумки дослідження особливостей залучення інвестицій малими промисловими підприємствами та класифікаційних засад чинників, що впливають на процес залучення, можна визначити наступне:

– особливостями залучення інвестицій малими промисловими підприємствами є:

а) малий розмір проектів до 10 млн. євро. Визначення даної особливості надає управлінському персоналу економію часу при відборі проектів, за рахунок виключення занадто вартісних проектів з процесу детальних прорахунків;

б) короткий строк реалізації проектів (максимум 3 роки). Це економить тривалість відбору внаслідок виключення занадто довгострокових проектів з процесу детальних прорахунків;

- в) моноцільова спрямованість проектів, розуміння чого сприяє зменшенню ризику їх нереалізації за рахунок вибору вузькоспеціалізованих проектів;
 - г) низька складність проектів, з'ясування якої сприяє підвищенню імовірності вдалої реалізації проекту за рахунок відхилення варіантів інвестиційних проектів, для реалізації яких у підприємства не вистачає навичок або досвіду;
 - д) високу ризикованість проектів, яка спонукає малі підприємства при виборі потенційного інвестиційного проекту орієнтуватись на його інноваційність та високу прибутковість;
 - є) обмеженість кола джерел інвестування власними коштами, кредитними ресурсами та спільною діяльністю, розуміння чого сприяє економії часу та ресурсів управлінського персоналу на марні спроби пошуку інших джерел.
- визначення та класифікація чинників у три етапи висвітлює різні їх аспекти та має певні переваги відносно існуючих:
- а) по-перше, спрощує визначення чинників, притаманних залученню інвестицій малими промисловими підприємствами. Це сприяє економії часових та трудових ресурсів при відборі потенційно можливих проектів для реалізації, та підвищує імовірність їх успішної реалізації;
 - б) по-друге, визначення загальних чинників впливу на залучення інвестицій, природа походження яких не визначається розміром промислового підприємства, дозволяє з'ясувати загальні фактори, з якими стикаються всі промислові підприємства при залученні інвестицій. Це: сприятливість середовища, спрямованість факторів, умови отримання та інвестиційна мета суб'єктів інвестування. Ці данні універсальні, тому не марнується час та інші ресурси на їх адаптування під промислові підприємства, різні за розміром;
 - в) по-третє, дослідження зміни чинників впливу на залучення інвестицій в залежності від способу інвестування довело, що спільна діяльність як спосіб залучення інвестицій, на відміну від власних коштів та кредитних

ресурсів, залучає більш високі чинники можливостей підприємства в аспекті складових інвестиційного проекту.

Водночас, узагальнення спрямованості чинників, що впливають на процеси залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, по-перше, визначило, що спільна діяльність для них є більш привабливим способом залучення інвестицій, ніж власні кошти та кредитні ресурси, та по-друге, підтвердило гіпотезу стосовно проектного бізнес-партнерства як перспективної форми спільної діяльності для малих промислових підприємств.

1.3 Проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб залучення інвестицій для промислових підприємств

В умовах нестабільності та швидких змін перед промисловими підприємствами постає необхідність вироблення виваженої політики залучення інвестицій, адекватної особливостям стану та перспективним орієнтирам розвитку української промисловості.

Це вимагає дослідити варіанти форм співпраці підприємств та їх потенційних інвесторів з метою визначення кращої з них для існуючих умов господарювання. У першу чергу це стосується малих підприємств як більш вразливих.

Для обґрунтування вибору кращої форми співпраці малих промислових підприємств та інвесторів проведемо аналіз на відповідність варіантів залучення інвестицій цілям підприємства та зацікавленість інвесторів у досягненні підприємством цих цілей.

Варіанти цілей підприємства, які сформульовані залежно від бажаних результатів партнерських відносин з інвесторами, представлені в табл. 1.9.

Таблиця 1.9 – Цілі підприємства як класифікаційна ознака чинників вибору партнерських відносин (джерело: удосконалено автором на підставі [91-97])

Види цілей	Характеристика цілей малого промислового підприємства
1. Фінансові	1.1 Залучення необхідного об'єму інвестицій;
	1.2 Зменшення витрат;
	1.3 Зменшення витрат на обслуговування залучених інвестиційних коштів;
	1.4 Покращення показників платоспроможності;
	1.5 Покращення інших фінансових показників;
2. Маркетингові	2.1 Швидший і оптимальніший пошук сприятливих умов співпраці та можливість вчасної зміни умов договорів;
	2.2 Можливості гнучких та швидких рішень контрагентів у форс-мажорних обставинах;
	2.3 Стабільний збут готової продукції та збільшення обсягів реалізації, збільшення долі ринку, пошук нових сегментів ринку;
	2.4 Зростання можливостей участі у виставках, форумах, зустрічах, що сприяють поширенню інформації про підприємства та отриманні необхідної інформації для розвитку підприємств;
	2.5 Краща обізнаність про ринок та умови діяльності на ньому;
	2.6 Швидше налагодження співпраці між підприємствами одної галузі та суб'єктами господарювання різних галузей;
	2.7 Створення бази надійних контрагентів;
3. Виробничі	3.1 Інноваційний розвиток підприємства;
	3.2 Автоматизація процесів та тісніша співпраця усіх підрозділів підприємства;
	3.3 Реінжиніринг;
	3.4 Підвищення якості продукції;
	3.5 Оптимізація асортименту продукції;
	3.6 Випередження конкурентів (якість-ціна);
4. Кадрові	4.1 Підвищення кваліфікації персоналу;
	4.2 Проведення ефективної кадрової політики
5.Адміністративні	5.1 Своєчасна адаптація організаційної структури до сучасних умов господарювання;
	5.2 Своєчасна адаптація управлінського апарату до сучасних умов господарювання;
	5.3 Своєчасна адаптація юридично-майнової форми підприємства до сучасних умов господарювання;
	5.4 Збереження самостійності.

Досліджуючи форми взаємовідносин підприємств і інвесторів, звернемо увагу на інституційних інвесторів і інститути спільного інвестування (ІСІ).

Особливу увагу в системі визначень інвестиційної інфраструктури та спільного інвестування привертають роботи Бережної І., Букало А., Змієнко М., Комашенко Т., Лукашова І., Сельського В., Фурдичка Л., Шпанко А. [87-95]. За законом об'єкти інвестиційних відносин поділяються на інвесторів і учасників інвестиційної діяльності (ч. 1 ст. 5 Закону України «Про інвестиційну діяльність»). При цьому інвестори, згідно з законодавчим визначенням, – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

В Україні формально перший інвестиційний фонд було зареєстровано у 1994 році, але фактично дана сфера фінансових послуг почала розвиватися після прийняття у 2001 році Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [96]. Саме прийняття закону, що регулює взаємовідносини між учасниками ринку інвестиційних фондів, дало поштовх для формування окремої сфери, що є необхідним елементом ринкової інфраструктури національної економіки.

На рис. 1.6 надана класифікація фінансових інститутів в залежності від періоду та порядку діяльності, напрямку інвестування або структурі активів у загальній системі інституціональних інвесторів.

Інвестиційні фонди в процесі своєї діяльності виконують такі функції:

- виступають альтернативою традиційним заощадженням, підвищуючи рівень дохідності вкладеного капіталу. Завдяки акумулюванню фондом заощаджень багатьох вкладників, його оператор має можливість інвестувати зібрані кошти на кращих умовах, ніж індивідуальний інвестор;
- виступають альтернативою системі кредитування, адже кредит може бути наданий як шляхом передачі визначеного капіталу у тимчасове користування на платній основі, так і через придбання за гроші зобов'язання повернути певну суму у визначений термін;



Рисунок 1.6 – Характеристика інституціональних інвесторів за загальними характеристиками

(джерело: систематизовано автором на підставі [87-94])

- на відміну від банківського сектору, де операції з залучення депозитів та видачі кредитів є відокремленими, інвестиційні фонди поєднують в одне ціле ці елементи через придбання власником капіталу загального пакету зобов'язань [91].

У варіанті залучення інвестицій промисловими підприємствами в інвестиційному фонді, на відміну від інститутів спільного інвестування, відсутній посередник, що може позитивно відбитися на його вартості. Інвестиційні фонди мають ресурс повністю задовольнити потреби промислового підприємства будь-якого розміру. Вони побічно зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, якщо їх досягнення буде сприяти збільшенню потреби в інвестиціях. Тому малими промисловим підприємствам потрібен такий спосіб залучення інвестицій, в якому майбутній інвестор зацікавлений у його всебічному розвитку.

Важливу роль на ринку інвестиційних фондів відіграють рейтингові агенції, які проводять оцінку та складають рейтинги привабливості таких фондів для інвесторів. Процес формування рейтингу відбувається через проведення аналізу багатьох факторів, що відображені у системі класифікації ІСІ, яка наведена на рис. 1.7.

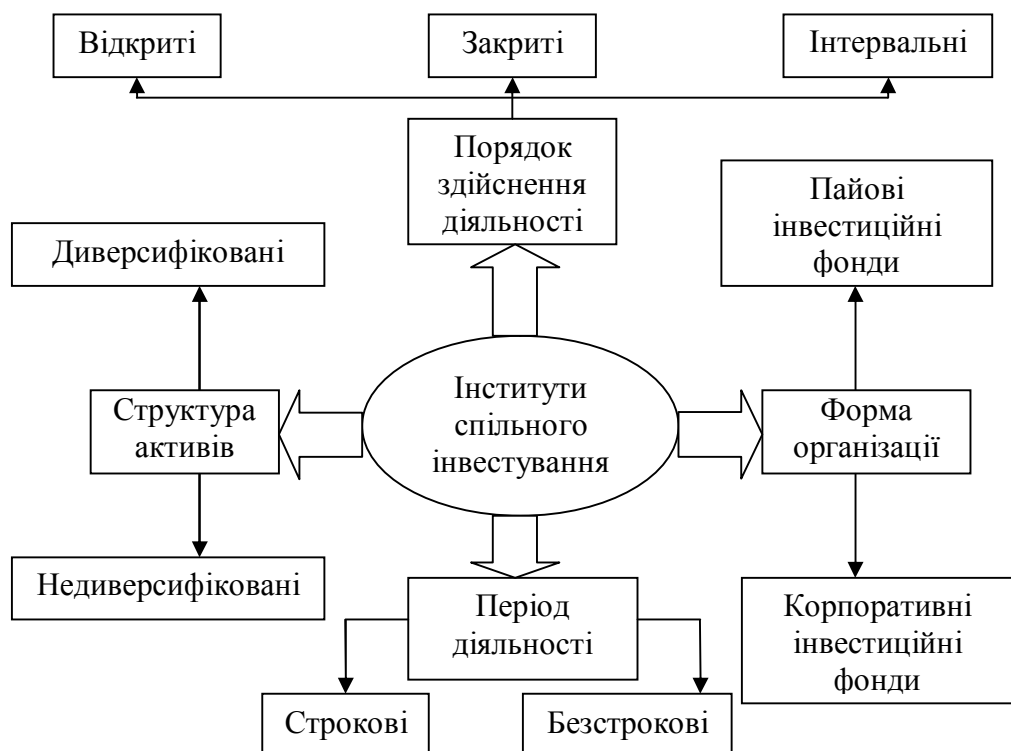


Рисунок 1.7 – Класифікація інститутів спільного інвестування (джерело: систематизовано автором на підставі [96-98])

Інститути спільного інвестування (ІСІ) – це інвестиційні фонди, діяльність яких спрямована на отримання інвесторами прибутку за рахунок зосередження грошових ресурсів інвесторів та їх подальшого вкладання в нерухомість, корпоративні права, цінні папери.

Виділяючи основну мету – отримання прибутку від вкладень, визначає в незацікавленості ІСІ в багатьох цілях підприємства. Серед питань, реалізація яких є першочерговим завданням функціонування ІСІ, можна виділити уможливлення доступу фізичних осіб до інвестиційного ринку, а також отримання можливості працювати з коштами фізичних осіб, що досі виконували функцію зберігання [98]. Тобто ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом.

Це характеризує неспрямованість інтересів ІСІ на проблеми підприємств. Тому малими промисловим підприємствам потрібен інший варіант залучення інвестицій, де майбутній інвестор зацікавлений в всебічному розвитку підприємства.

На нашу думку, необхідно дати пояснення певним класифікаційним ознакам та відповідним їм типам. Так, за формою організації ІСІ можна розподілити на пайові інвестиційні фонди (ПІФ) та корпоративні інвестиційні фонди (КІФ). В свою чергу, ПІФ – це активи, що належать інвесторам на правах спільної часткової власності та перебувають в управлінні компанії з управління активами (КУА) і обліковуються окремо від результатів її господарської діяльності. КУА – це юридична особа, яка здійснює професійну діяльність з управління активами ІСІ на підставі ліцензії, яку видає

Комісія з цінних паперів і фондового ринку [96]. Одна КУА може одночасно управляти активами кількох ІСІ. Наявність додаткових структур впливає на подорожчання цього способу залучення інвестицій, що треба враховувати при виборі форми співпраці. Тому малими промисловим підприємствам потрібен альтернативний спосіб залучення інвестицій, який не включає витрати на утримання додаткових структур.

Сутність КУА також розкривається через розуміння її функцій [99]:

- створення пайових інвестиційних фондів;
- випуск, розміщення та викуп цінних паперів ІСІ;
- управління активами ІСІ;
- аналіз ринків, інструменти яких перебувають у складі активів ІСІ;
- пошук нових об'єктів для вкладання коштів;
- організація діяльності ІСІ та ін.

Корпоративні інвестиційні фонди – це юридичні особи, які створюються у правовій формі відкритого акціонерного товариства і здійснюють діяльність виключно із спільного інвестування. Вони тоді зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, якщо їх досягнення сприятиме збільшенню потреби в інвестиціях та забезпечить зберігання інвестицій. Тому малими промисловим підприємствам потрібен інший спосіб залучення інвестицій.

Розподіл ІСІ залежно від порядку здійснення їх діяльності проводиться відповідно до терміну купівлі та продажу цінних паперів. Так, під час функціонування відкритого ІСІ, операції купівлі-продажу його цінних паперів проводиться незалежно від терміну. Інтервальні ІСІ продають власні цінні папери незалежно від моменту часу, а купують тільки протягом обумовленого у проспекті емісії часового проміжку. При функціонуванні закритого ІСІ його цінні папери продаються у термін, що визначається проспектом емісії, при цьому фонд повинен викупити власні цінні папери після закінчення строку дії фонду [100].

Більшість малих промислових підприємств не є акціонерними товариствами і операторами цінних паперів, тому функція ІСІ по операціям з цінними паперами неактуальна в сфері їх потенціальної взаємодії. Їм потрібний спосіб залучення інвестицій, що не включає витрати на виконання зайвих функцій.

Розмежування ІСІ за структурою активів відбувається залежно від того, обмежується коло інструментів ринку капіталів чи ні. Відповідно до чинного

законодавства відкриті та інтервальні ІСІ можуть бути лише диверсифікованими, а закриті ІСІ – лише строковими [96]. Це розмежування не впливає на якісні та кількісні характеристики цього способу залучення інвестицій. Тому малими промисловим підприємствам потрібен альтернативний варіант залучення інвестицій який не включає витрати на утримання зайвих функцій.

Також потрібно згадати про ще один вид ІСІ, а саме – про *венчурні фонди*. Венчурне інвестування у класичному розумінні полягає у наданні обігових коштів для невеликих високорентабельних підприємств, які зазвичай орієнтовані на інноваційну діяльність. Відповідно до українського законодавства венчурні інвестиційні фонди є недиверсифікованими ІСІ закритого типу, які здійснюють виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб [96-99]. Структура активів таких фондів не обмежується. Активами даного фонду також управляє КУА. Більшість малих промислових підприємств України не є операторами роботи з цінними паперами, тому ця функція ІСІ неактуальна в їх потенціальній взаємодії.

Виходячи з сутності та структури інвестиційних фондів, зокрема інститутів спільного інвестування, необхідно визначити та узагальнити *основні переваги та недоліки функціонування інвестиційних фондів*.

До основних переваг, на нашу думку, слід віднести:

- проведення диверсифікації відповідно до об'єкта інвестування, що зменшує ризики даної діяльності;
- можливість отримання більшого доходу є вищою порівняно із вкладанням капіталу, наприклад, під відсотки на банківський депозит;
- переважна необмеженість моменту вилучення коштів з ІСІ;
- пільгова система оподаткування ІСІ та ін.

До основних недоліків можна віднести:

- відсутність законодавчо закріплених вимог до рейтингових агенцій;
- відсутність єдиної методологічної бази аналізу результатів діяльності ІСІ;

- недостатність ліквідних активів на національному ринку;
- дефіцит надійних фінансових інструментів;
- переважна закритість і непрозорість звітної інформації про діяльність ІСІ;
- наявність законодавчих обмежень складу активів ІСІ;
- досить високий рівень витрат учасників ІСІ та ін.

Таким чином, наявність посередника значно спрощує процедуру залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, але це впливає на збільшення витрат, пов'язаних з залученням та використанням інвестицій. Також ІСІ тільки тоді зацікавлені в виробничих, маркетингових та інформаційних цілях підприємства, коли їх досягнення сприятиме збільшенню потреби в інвестиціях. Тому малими промисловим підприємствам потрібен інший варіант залучення інвестицій.

Важливим варіантом джерела фінансування інвестиційної діяльності вітчизняних малих промислових підприємств є банківський кредит. Вітчизняними банками пропонуються довгострокові кредити в національній та іноземній валюті на інвестиційні цілі для реалізації бізнес-проектів. Традиційна схема фінансування інвестиційної діяльності передбачає оплату витрат, пов'язаних з придбанням, модернізацією, реконструкцією та будівництвом основних засобів (земельних ділянок, будинків, споруд та передавальних пристроїв, обладнання та транспортних засобів, тощо). Особливістю інвестиційних кредитів є тривалий термін кредитування (більше п'яти років) та індивідуальний графік погашення заборгованості. Підприємству, обираючи спосіб кредитного інвестування, необхідно враховувати, що відсоток за інвестиційним кредитом не має перевищувати рівень доходності за інвестиційним проектом або платоспроможності підприємства. А термін інвестиційного кредиту залежить від терміну окупності інвестиційного проекту та фінансовій спроможності підприємства (може бути короткостроковим, середньостроковим та довгостроковим).

Потрібно зазначити, що висока вартість кредитів зумовлена обмеженням банківської пропозиції, що проявляється через: скорочення

банківського капіталу із-за зростання проблемних кредитів; брак зовнішнього рефінансування; брак рефінансування у вигляді депозитів; «вимивання» фінансування через випуск державних облігацій [101].

Варто відзначити, що банки дуже неохоче йдуть на надання кредитів малим підприємствам, яким позикові кошти необхідні для того, щоб впоратися зі збитками, «утриматися на плаву». Ризики кредитування підприємств з нестабільними позиціями дуже високі, тому в подібній ситуації отримати позику майже неможливо. Звідси впливає одна, досить неприємна особливість надання позик підприємствам – великий обсяг документів, що надаються в банк (фінансові і податкові звіти, виписки з рахунків та інша документація мінімум за 1-2 роки).

Основними потенційними інвестиційними ресурсами є кошти, що залучаються шляхом *емісії цінних паперів* [102]. Це обумовлено тим, що даний спосіб залучення коштів характеризується перспективністю, такі інвестиції в майбутньому можуть бути досить масштабними. Таке залучення інвестицій ефективніше, ніж банківські кредити – це доведено світовою практикою [87, 88, 98-102], але як засіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами він не має досвіду реалізації в нашій країні. А малим промисловим підприємствам потрібен спосіб залучення інвестицій, який за своїми властивостями є реалістичним в його застосуванні.

Банківське кредитування як засіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами має ряд *недоліків*:

- ризик для підприємств, пов'язаний з вузькою персоніфікацією кредиторів;
- ціна кредиту дуже висока;
- при банківському кредитуванні однією з вимог є наявність застави більшого розміру, ніж кредит;
- кредити видаються на короткий термін;
- банк нерідко нав'язує додаткові умови (наприклад, перевести рахунок компанії в цей банк, тобто обслуговуватися в ньому);

- зміна відсоткової ставки за кредитом з часом можлива тільки в напрямку збільшення;
- використання банківських кредитів ефективно для покриття короткострокових потреб в грошових коштах (наприклад, поповнення обігових засобів);
- банки не зацікавлені якісним розвитком малих промислових підприємств. Основна зона їх уваги – фінансові показники, які відповідають за визначення платоспроможності.

Лізинговий метод залучення інвестицій промисловими підприємствами дає змогу уникнути протиріч між підприємством, у якого недостатньо коштів на їх оновлення, й банком, який видає цьому підприємству кредит в умовах недостатності гарантій повернення інвестованих коштів [103]. Ринок лізингових послуг на сучасному рівні розвитку характеризується великою кількістю різноманітних форм лізингу. Найбільш відомі два його види: оперативний та фінансовий. Підтвердження цього можна знайти і в законодавстві України: у ст. 292 Господарського кодексу України сказано, що «залежно від особливостей здійснення лізингових операцій лізинг може бути двох видів – фінансовий чи оперативний» [104]. За формою здійснення лізинг може бути зворотним, пайовим, міжнародним тощо» [104].

Перш за все, слід визначити сутність цих двох видів лізингу.

Оперативним є лізинг, що передбачає платну та короткотермінову (значно меншу за податковий період амортизації) передачу майна в користування лізингоодержувачу. При цьому майно залишається на балансі лізингодавця, однак паралельно відображається на позабалансовому рахунку лізингоотримувача з приміткою: «майно отримане в лізинг» і не переходить у власність останнього після закінчення терміну дії лізингового договору, а повертається назад до лізингодавача [105].

У світовій практиці прийнято вважати оперативним лізингом усі лізингові операції, які не можна класифікувати як фінансовий лізинг [106, с. 79]. В Законі України «Про фінансовий лізинг» зазначено, що фінансовий

лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, за яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її в користування лізингоодержувачу на певний строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [107]. Для кращого розуміння спільних та відмінних рис, притаманних згаданим видам лізингу, слід провести їх порівняльну характеристику, а результат проведеного аналізу надамо в табл.1.10.

Крім відмінностей, поданих у табл.1.10, слід зауважити, що між цими видами лізингу є відмінність і щодо майна, яке заборонено передавати у лізинг. Якщо у фінансовий лізинг забороняється передавати єдині майнові комплекси будь-яких підприємств та їх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), то в оперативний лізинг заборонено передавати цілісні майнові комплекси лише державних і комунальних підприємств та їх структурних підрозділів [108, с. 45].

Лізинговому методу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами притаманні такі особливості:

- інноваційне оновлення технічного парку здійснюється без відволікання грошових коштів з внутрішнього обороту;
- можливість довгострокового прогнозування майбутніх грошових потоків від впровадженого інвестиційного проекту в зв'язку з незмінністю лізингових платежів протягом усього терміну договору лізингу;
- складається індивідуальний графік погашення платежів за договором;
- включення всіх виплат за лізинговим договором (крім оплати частини вартості об'єкта лізингу) до собівартості, що зменшує суму податку на прибуток підприємства;
- здійснення сплати лізингових платежів після введення в експлуатацію обладнання;

Таблиця 1.10 – Порівняльний аналіз видів лізингу (джерело: удосконалено автором на підставі [87,108,109])

Оперативний лізинг	Твердження	Фінансовий лізинг
так	Предметом лізингу є засоби виробництва, виробниче або інше обладнання, крім того, що може використовуватися для побутових чи особистих цілей лізингоодержувача.	так
ні	У схемі лізингової операції присутні як мінімум три учасники.	так
ні	Продавець повинен бути обов'язково повідомлений про передачу майна в лізинг.	так
ні	Лізингоодержувач самостійно затверджує специфікацію майна, що передаватиметься в лізинг, визначає всі найважливіші технічні та технологічні характеристики, а також обирає виробника та продавця предмета лізингу.	так
ні	Лізингодавець не несе відповідальності перед лізингоотримувачем за предмет лізингу.	так
ні	Витрати на технічне та сервісне обслуговування, ремонт і страхування майна, що є предметом лізингу, покладаються на лізингоотримувача.	так
ні	Майно, що є предметом лізингу, обліковується на балансі лізингоотримувача.	так
ні	Ризик випадкового ушкодження, втрати або ж знищення майна, що є предметом лізингу, переходить до лізингоодержувача в момент фактичної передачі та підписання затвердженого акту приймання – передачі.	так
ні	Лізингоотримувач має право звернутися з претензією стосовно конструкції, браку, продуктивності роботи та інших важливих моментів функціонування предмета до виробника.	так
ні	Сума лізингових платежів приблизно дорівнює вартості майна, що передається в лізинг.	так
ні	Термін дії лізингової угоди наблизений до терміну податкової амортизації майна, що передається в лізинг.	так
ні	Об'єкт лізингу не може передаватися в лізинг багаторазово.	так
ні	Прибуток чи збиток, що виник у результаті зміни ринкової вартості майна, що передане в лізинг, отримує лізингоотримувач.	так
ні	Лізингоотримувач має право передавати майно, що є об'єктом лізингової операції, у сублізинг, тобто передавати у лізинг третім особам.	так
ні	Після закінчення дії терміну договору лізингу майно, що передане в лізинг, переходить у власність лізингоодержувача, а не повертається лізингодавцю.	так

– амортизація об'єкта лізингу здійснюється лізингоотримувачем, що зменшує податкове навантаження на підприємство;

– в залежності від необхідності, умовами договору можливо корегувати отримання права власності лізингоотримувачем на об'єкт лізингового договору, або повернення його після використання лізингодавцю;

Як видно, основною метою діяльності лізингодавця є прибуток, тому будь-яка його зацікавленість крім цього аспекту вторинна. Малим промисловим підприємствам потрібен інший спосіб залучення інвестицій, який включатиме лише позитивні чинники лізингу [103].

Дехто з сучасних вчених розглядає *кластери* як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства. З'ясуємо наскільки це може бути застосовано до малих промислових підприємств та виявимо можливість розглядати кластерні об'єднання як спосіб залучення інвестицій.

Багато науковців зробили внесок у формулювання поняття «кластер», дослідження результатів впровадження кластерної моделі економіки, а також визначення результатів її функціонування. Перші кроки у формуванні ідеї кластерного підходу здійснив А. Маршалл. Дослідження Маршалла у своїх наукових працях продовжив Й. Шумпетер.

Вважається, що найбільший внесок у дослідження кластерної моделі економіки здійснив М. Портер [110]. За його визначенням «кластери – це об'єднані географічно підприємства та організації, що відносяться до них, які працюють у певній сфері та пов'язані технологіями і досвідом». Зазвичай кластери існують на тій території, де є можливість спрощення процесів комунікації, взаємодії персоналу та логістичної діяльності [111, с. 4].

Серед вітчизняних науковців багато уваги питанням кластерів у своїх роботах приділяють Береза А. А., Войнаренко М. П., Кузьміна О. Є., Саталкіна Л. О. та Соколенко С. І. [112-114]. Згідно з дослідженнями Соколенка С. І. [114], запровадження кластерної моделі економіки є методом протидії та боротьби з економічною кризою. Автор зазначає, що саме формування одинадцяти виробничих кластерів допомогло Фінляндії подолати кризу, яка виникла в 1991 р..

На підставі вищесказаного можна припустити, що кластери є сприятливим середовищем для розвитку малих підприємств. У свою чергу, малі підприємства, порівняно з великими виробничими комплексами, менше піддаються кризовим впливам. Крім того, у межах кластера активно здійснюється інноваційно-інвестиційна політика, що підтверджує доцільність використання кластерів як способу залучення інвестицій.

Перш ніж говорити про вплив на інвестиційні процеси, важливо визначити поняття «кластер» та його особливості. Кластер є відкритою системою, складові елементи якої взаємодіють як із внутрішнім, так і з зовнішнім середовищем. На вході цієї системи є матеріальні, фінансові, трудові, енергетичні, інформаційні ресурси, на виході – продукція, соціальна відповідальність, конкурентоспроможність, інноваційність [113, с. 17].

Отже, сформулюємо визначення для поняття «кластер». *Кластер* – це територіально обмежена система підприємств, яка забезпечує цикл від виробництва до реалізації продукції, у межі якої входять: підприємства основного виробництва, підприємства та організації, що обслуговують основне виробництво, фінансові організації, а також науково-дослідні установи, які забезпечують інноваційний розвиток. Кластер як система може бути цікавий для малих промислових підприємствах, оскільки це надає їм можливість замість самостійної реалізації інвестиційного проекту об'єднуватися з підприємствами, в яких ці проекти вже реалізовані, на умовах більш вигідніших, ніж самостійна реалізація проектів. Тому малі промисловим підприємствам зацікавлені в способі залучення інвестицій, який включає позитивні риси кластерів.

Промислові кластери можуть мати різну структуру та діяти у різних стратегічних напрямках. Науковці подають абсолютно різний спектр ознак для їх класифікації.

Надамо в табл. 1.11 класифікацію кластерних об'єднань. З аналізу класифікації промислових кластерів можемо зробити наступний висновок.

Таблиця 1.11 – Класифікація промислових кластерів (джерело: удосконалено автором на підставі [115, с. 83; 116, с. 4])

Типи кластерів	Характеристики
<i>За пріоритетними аспектами розвитку:</i>	
1. Науково-інноваційний	Пріоритетним є науковий аспект. База для формування нової технології виробництва або створення нового продукту – науково-дослідні організації, комерційні наукові організації, ВНЗ і творчі колективи. Характерна риса – інноваційність продукції.
2. Територіальний	Мають місце, коли на певній обмеженій території сформовано ланцюг зв'язків, який забезпечує проходження новим продуктом стадій від початку виробництва до кінцевого споживача. Характерна риса – існування ланцюга «постачальник – виробник – відділ збуту – клієнт». У таких кластерах наявна ресурсна база.
3. Галузевий	Формуються навколо підприємств, які є стратегічними для певного регіону. Характерними рисами цих кластерів є: орієнтація продукції на зарубіжний ринок; значна частка продукції у валовому продукті регіону; висока концентрація виробництва.
<i>За цілями формування:</i>	
4. Інфраструктурно-інноваційний	Характерним є переосвоєння наявної інфраструктури на основі нових технологічних рішень.
5. Інфраструктурний	У таких кластерах інфраструктура створюється на основі нових принципів і ефектів. Характерне формування нової системи виробництва.
6. Ультраструктурний мета-промисловий	Передбачено переозброєння промисловості. Характерне створення ряду підприємств для впровадження нової технології.
7. Адаптаційно-технологічний	Характерне запозичення і впровадження передових технологій для заміщення імпорту.
<i>За структурою:</i>	
8. Горизонтальна інтеграція	Характерне входження у кластер підприємств різних галузей на рівних правах.
9. Вертикальна інтеграція	Зберігається ієрархічний зв'язок підприємств, які об'єднані одним виробничим процесом.
10. Міжрегіональна інтеграція	У структурі кластера присутні підприємства з різних регіонів. Може бути як горизонтальна, так і вертикальна інтеграція.
<i>За стадією життєвого циклу:</i>	
11. Ембріональні	Процеси кооперації лише починаються. Вік такого кластера складає менше 25 років.
12. Розвинені	Наявна повноцінна структура кластера. Сформовані горизонтальні і вертикальні зв'язки, існує постійне зростання конкурентоспроможності. Вік кластера більше 25 років.
13. Зрілі	Є стабільна структура кластера, але сповільнюються темпи зростання та інноваційного розвитку. Економічна роль кластера для регіону зменшується. Вік кластера більше 100 років.
<i>За щільністю:</i>	
14. Щільні	Характерна наявність великої кількості підприємств всередині кластера.
15. Розріджені	Характерна наявність малої кількості підприємств всередині кластера.

Діяльність кластерних об'єднань базується на постійному розвитку, роботі за новими технологіями, розширенні діяльності, розробці інноваційної політики. Це є причиною того, що кластерні об'єднання потребують інвестиційного забезпечення. Результатом цього є те, що кластери стають центрами залучення зовнішніх інвестицій. У їх межах полегшується розподіл інвестиційних ресурсів між підприємствами-учасниками кластерних об'єднань. *Таким чином, об'єднання підприємств у кластери має сильний вплив на інвестиційні процеси, тому доцільно виділити варіанти залучення інвестицій на фінансування кластерів (рис. 1.8).*



Рисунок 1.8 – Варіанти шляхів залучення інвестицій на фінансування кластерів (джерело: на підставі [110-116])

З рис. 1.8 бачимо, що шлях 1 і 2 – це формування інвестиційного портфелю за джерелами залучення інвестиційних коштів для підприємств, які є учасниками кластера. Шлях 2 є формування інвестиційного портфелю за напрямками вкладення інвестиційних коштів для підприємств, які є учасниками кластера, що підтверджує можливість використання малими

промисловими підприємствами кластерних об'єднань як способу залучення інвестицій.

Переваги кластерних об'єднань як способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами такі:

- створюється єдиний простір, що полегшує обмін інформацією, реалізацію управлінських рішень, формування спільної стратегії;
- підприємства здійснюють взаємну підтримку ресурсами;
- кластерні об'єднання діють на основі спеціалізації та кооперації;
- здійснюється контроль за використанням залучених інвестицій;
- вартість ресурсів зменшується в результаті спільних закупівель;
- підвищується якість та розширяється асортимент продукції;
- здійснюється спільна маркетингова політика;
- існує можливість гнучкого переміщення ресурсів;
- нові технології впроваджуються прискореними темпами;
- внаслідок взаємодії учасників кластерного об'єднання полегшується обмін знаннями щодо інноваційних методів;
- нижчою є витрати на експерименти, доступ до експертів простіший;
- полегшується процес залучення та розподілу інвестиційних коштів;
- активна інвестиційна діяльність підприємств призводить до виникнення нових підприємств;
- сприятливими є умови для функціонування підприємств і компаній, які обслуговують основні виробничі підприємства;
- капітал спрямовується до тих галузей, які можуть використати його продуктивніше.

Недоліки кластерних об'єднань як способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами такі:

- у моделях кластерних об'єднань, де ядром є велике або стратегічне підприємство регіону, існує небезпека недоотримання капіталу малими підприємствами;

- підприємства-учасники обмежені спільною політикою кластера;
- внаслідок великих масштабів в інфраструктурі кластерного об'єднання збільшується можливість витікання конфіденційної інформації;
- існує можливість втрати учасниками об'єднання самостійності внаслідок підпорядкування менших підприємств великим, які є ядром кластера;
- внаслідок об'єднання підприємств спільною метою на довгостроковий період існує небезпека монополізації.

На думку ряду науковців [86, 97, 98, 110, 116] одним з основних каналів розширення фінансових ресурсів і мобілізації необхідних коштів для розвитку економіки може стати *публічно-приватне партнерство (ППП)*, яке частіше розглядається як *державно-приватне партнерство*. З'ясуємо, наскільки воно застосовано до малих промислових підприємств та виявимо можливість розглядати їх як спосіб залучення інвестицій в принципі.

Поняття державно-приватного партнерства характеризується певним методологічним розкидом в підходах до нього і, як наслідок, різноманітням його дефініцій. Методологічна невизначеність виявляється і в змішуванні, взаємозамінності або розгляді в якості ідентичних понять «державно-приватне партнерство», «приватно-державне партнерство та «публічно-приватне партнерство» («Public-Private Partnership» – далі ППП).

У широкому сенсі ППП – своєрідний альянс між державою та приватним сектором, покликаний забезпечити синергетичний ефект від взаємодії сторін в сфері соціально-значущих проектів. У вузькому розумінні ППП – це форми кооперації держави з приватним сектором для вирішення завдань, що традиційно відносять до компетенції держави (більш конкретизовані трактування ППП, які становлять правове та методичне підґрунтя дій для безпосередніх учасників) [117]. *ППП як форма кооперації держави і приватним сектором є цікавим для малих промислових підприємствах.*

Для визначення прав, ризиків та позитивних аспектів участі малих промислових підприємств в ППП, в табл. 1.12 надамо порівняльну характеристику форм державно-приватного партнерства.

Таблиця 1.12 – Порівняльна характеристика форм державно-приватного партнерства (джерело: удосконалено автором на підставі [117, 118])

Форми	Сутність та особливості	Права, витрати та ризики
1	2	3
1. Контракти	Адміністративний договір, щодо здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності. Укладається між державою в обличчі відповідного органу і приватним підприємством. Приватна фірма відповідно договору отримує право на обумовлену частку зібраних платежів, прибутку або доходів, що є престижним, та несе гарантію стійкої долі ринку та дохід, а також можливість отримання пільг та преференцій.	Держава повністю несе витрати і ризики, приватному підприємству не передаються права власності.
2. Оренда, лізинг	Держава передає майно на договірних умовах (оренда, лізинг), в тимчасове користування і за визначену плату, приватному партнеру.	Приватному партнерові не передається право розпорядження майном. Викуп орендованого майна можливий у спеціально обумовлених випадках орендні. Лізингоотримувач, на підставі договору лізингу, завжди має право викупити майно.
3. Концесія	Передача державою (концедентом) приватному концесіонеру права довгострокового користування державною власністю для здійснення прибуткової діяльності у сфері, що має стратегічне значення, за умови приватного інвестування національних інноваційних проектів розвитку переданих об'єктів виключно державної монополії у володіння й управління	Приватний партнер уповноважений виконувати обумовлені в угоді функції протягом визначеного терміну, для цього він наділений відповідним правом для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії. Але держава залишається повноправним власником майна

Продовження таблиці 1.12

1	2	3
4. Угода про розподіл продукції	Форма ППП, як договір, окреслює зобов'язання інвестора, який за свій рахунок і на свій ризик, в обмежений строк придбає виняткові права на пошук, розвідку і видобуток мінеральної сировини на ділянці надр, указаній в угоді, і на ведення пов'язаних із цим робіт. На відміну від концесії, приватному партнерові, згідно угоди, належить частка виробленої продукції, а не весь її обсяг.	Приватному інвесторові, на оплатній основі, державою надається виключне право використання природних надр, на визначений термін. Здійснити проведення зазначених робіт за свій рахунок і на свій ризик. Розподіл продукції може відбуватися за різними схемами
5. Спільні підприємств	Саме постійна участь держави в адміністративно-господарчій, поточній виробничій та інвестиційній діяльності зазначається особливістю спільних підприємств. Зміна структури акціонерного капіталу не впливає на загальні розміри капіталу, а на лише зумовлює перерозподіл акцій на користь одного з партнерів спільного підприємств. Саме частка в акціонерному капіталі зазначає можливість приватного партнера щодо прийняття самостійних адміністративно-господарських рішень.	Права власності, витрати та ризику розподіляються пропорційно відповідно до пайових часток сторін або кількості акцій.

Для остаточного висновку щодо ППП як варіанту залучення інвестицій промисловими підприємствами розглянемо характеристику його структури за джерелами формування капіталу проектного підприємства (табл. 1.13).

З табл. 1.13 бачимо, що формування капіталу проектного підприємства здійснюється за рахунок державного, власного та додаткового капіталу, представники якого є учасниками ППП, що підтверджує доцільність використання малими промисловими підприємствами як державно-приватного партнерства, так і публічно-приватного партнерства як способу залучення інвестицій.

Таблиця 1.13 – Характеристику структури ППП за джерелами формування капіталу проектного підприємства (джерело: удосконалено автором на підставі [118, 119])

Джерело	Сутність	Переваги	Недоліки
1. Державний капітал	Надається державним, регіональним або муніципальним органом влади. Що вище «безвідплатний» капітал, то більше гарантій для учасників, що надають, передусім, позиковий капітал. Може використати засоби спеціально створеного інвестиційного фонду і засобу свого бюджет.	Відсутність потреби в поверненні або / та платі за капітал. Зниження мінімальної вартості проекту. Вірогідність нераціонального використання грошових коштів.	Тривалий процес розгляду заявок. Велика кількість заявок «вирушає» на доопрацювання. Низька активність регіонів, що говорить відсутності інтересу в регіонів в отриманні державних фінансових коштів.
2. Власний капітал	Формується засобами учасників приватного капіталу. Акції можуть бути основним фінансовим інструментом, що акумулює власний капітал.	Присутність упродовж усього життєвого циклу проекту	Обмеженість ресурсів. Необхідність розподіляти права і прибуток (продаж акцій).
3. Позиковий капітал	Формується із засобів, що надаються інвесторами у формі кредиту. Для інвесторів характерна їхня участь тільки у процесі фінансування проекту. Це найбільш забезпечений вид капіталу.	Простота доступу Великий вибір варіантів залежно від умов. Переклад ризиків на кредитора.	Їхня участь не поширюється на увесь життєвий цикл проекту. Підлягає поверненню.
4. Додатковий капітал, у т.ч. наданий у формі грантів	Формується, як правило, за рахунок спонсорів (безпосередні учасники проекту ППП інвестують додаткові кошти з метою отримання додаткового прибутку). Ці фінансові кошти піддаються меншому ризику, але і прибуток від них також обмежений певною процентною ставкою. Як правило, це просто позика, за надання якої кредитор замість відсотків отримує право на пайову участь у прибутку.	Збільшує кредитоспроможність підприємства. Може відбуватися на самому початку проекту, коли приватний бізнес бачить переваги у збільшенні власного капіталу, але не хоче піддавати додаткові кошти високим ризикам.	Підлягає поверненню з певною часткою прибутку.

З аналізу даних табл. 1.12-1.13 можемо зробити такі висновки:

- *переваги ППП* як способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами полягають у такому: а) при контрактному варіанті співпраці витрати і ризики повністю несе держава; б) присутність державного капіталу в проекті сприяє залученню додаткових кредитних коштів; в) знижується мінімальна вартість проекту;
- *недоліки ППП*, як способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами полягають у такому: а) права власності не передаються приватному партнерові, що вносить нестабільність, коли договір скінчиться; б) тривалий процес розгляду заявок на участь в ППП; в) корупція; г) особливістю спільних підприємств є постійна участь держави в поточній виробничій, адміністративно-господарчій та інвестиційній діяльності, що може негативно впливати на строки прийняття управлінських рішень.

Більшість наукових досліджень ділового співробітництва в частині законодавчого та нормативного регулювання процесів об'єднання підприємств присвячені його окремим аспектам: злиттю та поглинанню, організаційно-правовим формам об'єднання підприємств, способам реорганізації, спільній діяльності, консолідації тощо. Серед українських науковців слід виокремити таких: Лучко Р.М., Костюченко В.М., Бондар М.І., Спасибо-Фатєєва І.В., Рябота В.В., Коссак В.М. [120-125], ґрунтовні праці яких присвячені дослідженню процесу об'єднання підприємств з точки зору складання консолідованої фінансової звітності, інвестиційної діяльності та корпоративного права.

Але в аспекті способів залучення інвестицій дискусія ще триває. Отже, розглянемо найбільш розповсюджені форми *ділового співробітництва* як можливого способу залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Контрактні міжфірмові відносини. Виробник шукає потенційного покупця продукції, укладає з ним відповідні договори, після чого виготовляє продукцію. Права та обов'язки (відповідальність) потенційного покупця і

продавця виписані в контракті. Ми бачимо, що цей варіант співробітництва не розкритий як спосіб залучення інвестицій. Виходячи із своєї суті контрактні міжфірмові відносини не можуть належати до способу залучення інвестицій, за виключення випадків, коли передплата за майбутню поставку продукції дорівнює необхідній сумі інвестицій.

Участь у капіталі, є одним з найефективніших способів координації ділових відносин, за рахунок володіння однією фірмою частиною капіталу іншої фірми. *Найбільш розвиненішими та відомими форми участі у капіталі* є [88, 94, 114-125]:

- *холдинг* – система економічних відносин, коли компанія тримає контрольний пакет акцій інших компаній з метою управління і контролю їх діяльності. Управління юридичною та господарською діяльністю підприємств не належать до функцій холдингу. Об'єднання компаній у склад холдингу здійснюється на засадах вертикальної й горизонтальної інтеграції. Поширеності вона набуває у фінансовій сфері, де з практики холдинг поєднує ріелторські (операції з нерухомості), банки, інвестиційні, промислові, страхові, та інші підприємства;
- *картель* – це об'єднання суб'єктів господарювання, учасники якої на договірній основі регулюють: а) надання послуг або виконання робіт; б) розподіл ринків збуту та джерел сировини; в) обсягів виробництва продукції; г) наймання робочої сили, установлення рівня заробітної плати та соціальних гарантій для працюючих; д) умови продажу та строки платежів тощо;
- *трест* – форма об'єднання суб'єктів господарювання, які підпорядковуються єдиному органу управління. Тим самим підприємства, що об'єднуються, втрачають комерційну та виробничу самостійність. При цьому отримується змога проводити в межах об'єднаних у трест підприємств єдину економічну та технічну політику, що досягається за рахунок величезної концентрації капіталу;

– *синдикат* – об'єднання суб'єктів господарювання, де через єдину мережу постачання та збуту іде розподіл замовлень на реалізацію виготовленої продукції та закупівлю сировини. Централізується уся комерційна діяльність учасників, включаючи обсяги закупок, визначення цін, розміри складських запасів тощо. При цьому комерційна самостійність підприємств втрачається, а юридична та виробнича – ні.

Ці форми автори не розглядають як способи залучення інвестицій, хоча об'єднання відкривають малим промисловим підприємствам шляхи до можливих інвестиційних джерел в рамках загальних інвестиційних проектів цих об'єднань. Але умови об'єднання, такі як втрата повної або часткової самостійності, можуть бути небажаними для малих підприємств. Також можлива незацікавленість учасників об'єднань в їх залучені.

Консорціум – об'єднання суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм (підприємств, об'єднань, банків, організацій тощо) на основі тимчасової угоди щодо спільної діяльності з метою здійснення єдиного проекту або проведення великих фінансових операцій. Це відома форма об'єднання виробничого капітала з банківським. Консорціуми виникли у фінансово-кредитній сфері як договірні банківські об'єднання (національні й міжнародні). У країнах з розвинутою економікою консорціуми створюються як міжнародні об'єднання суб'єктів господарської діяльності для реалізації великих проектів у будівництві, для освоєння родовищ корисних копалин, розв'язання складних науково-технічних завдань [110, 111, 116, 123]. Учасниками консорціумів різні: і приватні, і державні підприємства й організації. За умов високих темпів розвитку НТП цілю створення консорціуму можуть бути спільні наукові дослідження в нових перспективних галузях, а не лише для об'єднання капіталів. В спільній діяльності, яка стосується реалізації цілей консорціуму підприємства підпорядковані спільно створеному органу управління, в іншому учасники повністю зберігають свою самостійність. Консорціум є ефективним засобом вирішення великих завдань, після виконання яких він припиняє свою

діяльність або перетворюється в інший вид договірної об'єднання. Поза межами консорціуму його учасники є конкурентами. Як бачимо, *цей спосіб співробітництва не розкритий як спосіб залучення інвестицій*. Вступ малого промислового підприємства до консорціуму можна розглядати як спосіб залучення інвестицій за умови, що в основі тимчасової угоди спільної діяльності є мета здійснення певного проекту. Також треба враховувати факт, що консорціум – це велике об'єднання для вирішення масштабних питань. Це ускладнює його використання малим підприємством.

Концерн – найбільш поширена форма об'єднань, участь в якій побудована на: єдиній власності; обмеженій самостійності; єдиній системі управління та контролю [96-98]. Концерн як самостійний суб'єкт господарювання має головний апарат управління (дирекцію), якому підпорядковані всі підприємства з концерну. *Цей варіант об'єднань не розглянутий авторами як спосіб залучення інвестицій*, хоча вступ в концерн відкриває малим промисловим підприємствам доступ до можливих інвестиційних джерел в рамках загальних інвестиційних проектів об'єднання. *Але існуючи умови об'єднання, такі як втрата повної або часткової самостійності, можуть бути небажаними для малих підприємств. Також треба враховувати можливу незацікавленість учасників об'єднань в залученні малих промислових підприємств.*

З метою забезпечення виробничих, фінансових та інших інтересів багатьох підприємств створюються *фінансово-промислові групи (ФПГ)* – це багатогалузева господарська системи зі спільною економічною стратегією в яку трансформується об'єднання виробничих, торгових підприємств із кредитно-банківськими установами [115-121]. Формування ФПГ здебільшого здійснюється на засадах історичних та професійних зв'язках між підприємствами-постачальниками і споживачами продукції. Створення їх відбувається у формах кредитних відносин (спеціальні умови кредитування); особистої унії (функціонування мережі директоратів поєднує особисті і корпоративні інтереси, координує дії); володіння акціями і системи участі;

розрахункових операцій і ведення поточних рахунків через банки великих компаній. Участь у ФПГ сприяє підприємствам в нагромадженні капіталу, оздоровлення малоприбуткових підприємств, монополізації ринків, оптимізації ціноутворення. *Для малих промислових підприємств участь в ФПГ можна розглядати як спосіб залучення інвестицій, як що це співпадає зі спільною економічною стратегією.* Також треба враховувати можливу відсутність історичних зв'язків, незацікавленість учасників об'єднань в залученні малих промислових підприємств або довгостроковий період розгляду заявки на членство в ФПГ. Це робить цей варіант важкодоступним.

Для підвищення ефекту визначеності зовнішнього середовища підприємства можуть використовувати, крім контрактів, таку форму взаємодії, як *підприємницькі мережі* – система економічних відносин взаємозацікавлених підприємств на засадах гнучких форм співробітництва та довіри [91, 101, 125]. Їх перевагами є прискорення впровадження нововведень, оперативне поширення і створення нової актуальної інформації, розподіл ризику між учасниками мереж. *Тому цей варіант співпраці не підходить як спосіб залучення інвестицій малим промисловим підприємством.*

Ціль утворення *тимчасових форм міжкорпоративного співробітництва* полягає в реалізації спільного підприємницького проекту на умовах співробітництва в якому об'єднуються переваги підприємств [126, 127]. Саме, в такому стратегічному аспекті, як більша конкретність і визначеність цілей спільної діяльності, полягає різниця тимчасових об'єднань від підприємницьких мереж. Економічний ефект від спільних дій пов'язаний на ряду з економією витрат полягає в отриманні інноваційних результатів: вихід на нові ринки; створення технологічних інновацій на рівні стандартів; отримання ноу-хау; запровадження сучасних методів і форм організації праці тощо. *Цей варіант співробітництва не розкритий авторами як спосіб залучення інвестицій, тоді як тимчасові міжкорпоративні форми співпраці промислових підприємств у тому числі*

малих, можна розглядати як спосіб залучення інвестицій за умови, що в основі тимчасової угоди спільної діяльності є мета здійснення певного проекту. Недоліком цих об'єднань як способу залучення інвестицій може бути обмеженість учасників в вільних коштах.

Як визначено в п.1.1, теоретичні засади залучення інвестицій взагалі і суміжних понять, зокрема, запропоновано характеризувати подвійно:

- по-перше, в загальному аспекті як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і всебічними дослідженнями вчених. Цю особливість спостерігаємо в огляді існуючих варіантів залучення інвестицій: інвестиційні фонди, інститути спільного інвестування, банківський кредит, лізинг, кластерні об'єднання, публічно-приватне партнерство, холдинг, картель, трест, синдикат, консорціум, концерн, фінансово-промислові групи, тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, які розкриває різноманіття можливостей практичного використання;
- по-друге, кожне поняття проявляє себе в контексті визначеного суб'єкту як практичні і конкретні властивості його рішення. Тому пропонуємо визначити і виокремити прояв згаданих варіантів залучення інвестицій промисловими підприємствами в практичному аспекті як альтернативний спосіб залучення інвестицій під поняттям проектного бізнес-партнерства.

Проектне бізнес-партнерство – це тимчасове об'єднання підприємств та їх партнерів для реалізації спільного інвестиційного проекту, спрямоване на практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу партнерів, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне, своєчасне надходження інвестицій, необхідних для реалізації проекту.

Проектне бізнес-партнерство характеризується більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності для підприємств всіх розмірів, яка набуває характеру широкої зацікавленості партнерів в цілях один одного. Його учасники повністю зберігають свою самостійність.

Нижче надамо загальну характеристику варіантам залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, (табл. 1.14),

Таблиця 1.14 – Характеристика варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (джерело: розроблено автором)

Способи залучення інвестицій	Цілі малих промислових підприємств																							
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	4.1	4.2	5.1	5.2	5.3	5.4
1. Інвестиційні фонди	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
2. Інститути спільного інвестування	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
3. Банківський кредит	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*
4. Лізинг	+	*	-	+	*	*	*	*	*	*	*	*	+	+	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*
5. Кластені об'єднання	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
6. Публічно-приватне партнерство	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
7. Холдинг, картель, трест, синдикат	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
8. Консорціум	+	+	+	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+
9. Концерн	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
10. Фінансово-промислові групи	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	-
11. Тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва	+	+	+	+	*	+	+	*	*	*	+	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	+	
12. Проектне бізнес-партнерство	+	+	+	+	+	+	+	*	*	*	+	+	+	+	+	*	*	*	+	+	+	+	+	

Загальну характеристику варіантам залучення інвестицій у тому числі і проектному бізнес-партнерству як альтернативному способу (табл. 1.14) зроблено на підставі цілей підприємства як класифікаційної ознаки чинників вибору партнерських відносин (див. табл. 1.9).

В табл. 1.14 присутні результати і такі умовні позначення, які характеризують заінтересованість варіанта залучення інвестицій в досягненні підприємством відповідної цілі, що означають:

- «+» – пряму зацікавленість;
- «-» – незацікавленість;
- «*» – непряму зацікавленість.

Для подальшої зручності кількісної та аналітичної обробки результатів (табл. 1.14) підрахуємо, кільком цілям малого промислового підприємства способи залучення інвестицій проявили відповідну відповідність. Отримані дані представимо в табл. 1.15.

Таблиця 1.15 – Відповідність потенційно можливих варіантів залучення інвестицій підприємствами до цілей малого промислового підприємства (джерело: розроблено автором)

Способи залучення інвестицій	Відповідність цілям підприємства, одиниць		
	Пряма зацікавленість	Незацікавленість	Непряма зацікавленість
1. Інвестиційні фонди	2	1	21
2. Інститути спільного інвестування	2	1	21
3. Банківський кредит	2	1	21
4. Лізинг	5	1	18
5. Кластерні об'єднання	0	1	23
6. Публічно-приватне партнерство	0	1	23
7. Холдинг, картель, трест, синдикат	0	1	23
8. Консорціум	5	0	19
9. Концерн	0	1	23
10. Фінансово-промислові групи	0	1	23
11. Тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва	8	0	16
12. Проектне бізнес-партнерство на основі інвестиційного проекту	18	0	6

Характеристика варіантів залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (див. табл. 1.14) на відповідність цілям підприємства підтвердила вірність і важливість подвійного підходу, що узагальнює і розкриває різноманіття можливостей практичного використання. Це бачимо з табл. 1.15, де показано, що у наведених потенційно можливих варіантах залучення інвестицій превалює непряма зацікавленість в цілях.

І зовсім іншу картину бачимо, коли на відповідність цілям підприємства аналізуємо проектне бізнес-партнерство. Від найближчого варіанту «тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва» покращення в прямій зацікавленості цілям склало 10 і на 10 зменшилось непряма зацікавленість в цілях.

Пряма зацікавленість проектного бізнес-партнерства як альтернативного варіанту залучення інвестицій для малих промислових підприємств цілям малого промислового підприємства (див. табл. 1.14) проявилась таким чином:

- *ціль 1.1. Залучення необхідного об'єму інвестицій: партнери зацікавлені в забезпеченні необхідного об'єму інвестицій для спільної реалізації проекту;*
- *ціль 1.2. Зменшення витрат: партнери зацікавлені в зменшенні витрат, що позитивно впливає на окупність проекту, збільшення його рентабельності, зменшення фінансового навантаження на учасників в залученні інвестицій, запуску та експлуатації проекту;*
- *ціль 1.3. Зменшення витрат на обслуговування залучених інвестиційних коштів: партнери зацікавлені в зменшенні цього виду витрат, тому що жодні із сторін учасників не одержить вигод від їх збільшення, а навпаки, факт збільшення лягає на партнерів як додаткові статі витрат;*
- *ціль 1.4. Покращення показників платоспроможності: партнери безпосередньо зацікавлені, тому що це сприяє скорішій сплаті зобов'язань по залученим коштам, прискоренню окупності проекту, може стати підставою для додаткового залучення інвестиційних коштів;*

- ціль 1.5. Покращення інших фінансових показників: партнери безпосередньо зацікавлені в покращенні інших фінансових показників, тому що це свідчить про позитивний вплив спільного проекту на фінансово-економічну діяльність партнерів та їх фінансову надійність, забезпечує запуск наступних проектів;
- ціль 2.1. Швидший і оптимальніший пошук сприятливих умов співпраці та можливість вчасної зміни умов договорів: партнери зацікавлені в цьому, тому що без взаємної угоди не можна запустити спільний проект. Швидкість і вчасність забезпечують особливості малих промислових підприємств, які більш рухливі, витрачають менше часу від прийняття управлінського рішення до його втілення;
- ціль 2.2. Можливості гнучких та швидких рішень контрагентів у форс-мажорних обставинах: партнери зацікавлені в цьому, тому що це безпосереднє впливає на життєздатність спільного проекту, а швидкість та гнучкість досягається за аналогічним причин попередньої цілі;
- ціль 2.6. Швидше налагодження співпраці між підприємствами одної галузі та суб'єктами господарювання різних галузей: партнери безпосередньо зацікавлені в цьому, тому що вони є прямі вигодоодержувачі, при тому, що вигода присутня на всіх етапах інвестиційного проекту;
- ціль 2.7. Створення бази надійних контрагентів: партнери зацікавлені в цьому, тому що всі збитки як наслідок праці з ненадійними партнерами впливають на фінансові результати діяльності підприємств-партнерів;
- ціль 3.1. Інноваційний розвиток підприємства: партнери безпосередньо зацікавлені в цьому, тому що безперспективно співпрацювати в аспекті інвестиційних проектів з партнерами, які не розвиваються;
- ціль 3.2. Автоматизація процесів та тісніша співпраця усіх підрозділів підприємства: партнери зацікавлені в цьому, тому що це забезпечить зменшення собівартості продукції, скоротить тривалість виробничого процесу, покращить виробничі та фінансові показники об'єднання;

- ціль 3.3. Реінжиніринг: партнери зацікавлені в цьому, тому що стратегічно безперспективно співпрацювати в аспекті інвестиційних проектів з партнерами, які знаходяться на різних ланках інженерного розвитку;
- ціль 4.1. Підвищення кваліфікації персоналу і ціль 4.2. Проведення ефективної кадрової політики: партнери зацікавлені в цьому, тому що участь і запуск спільних інвестиційних проектів обумовлює наявність трудових ресурсів для його виконання і невідповідність кваліфікацій персоналу партнерів може негативно вплинути на результати проекту;
- ціль 5.1. Своєчасна адаптація організаційної структури до сучасних умов господарювання та ціль 5.2 Своєчасна адаптація управлінського апарату до сучасних умов господарювання: партнери безпосередньо зацікавлені в цьому, тому що запуск спільного проекту вимагає злагодженої взаємодії різних елементів їх організаційних структур, а також управлінських апаратів, їх вміння своєчасно адаптуватись до сучасних умов господарювання це може бути вирішальним в успішності запуску та реалізації проекту;
- ціль 5.3. Своєчасна адаптація юридично-майнової форми підприємства до сучасних умов господарювання: партнери безпосередньо зацікавлені в цьому, тому що запуск і праця в спільному проекті може вимагати своєчасної адаптації юридично-майнової форми до умов господарювання. Цей фактор визначає в якому юридичному і податковому полі буде функціонувати проект і це може бути вирішальним в успішності його запуску та реалізації;
- ціль 5.4. Збереження самостійності: партнери безпосередньо зацікавлені в цьому, тому що нести відповідальність за сферу господарювання партнера, яка не приймає участі в спільному проекті, утворює зайві додаткові витрати.

Остаточний результат аналізу проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, на відповідність цілям підприємства такий: пряма

зацікавленість спостерігається в 18 цілях підприємства, непряма зацікавленість – в 6 цілях і незацікавленість – в 0 цілях.

В свою чергу, дослідження лише відповідності потенційно можливих варіантів залучення інвестицій промисловими підприємствами до цілей малого підприємства не розкриває аспект співвідношення механізмів залучення інвестицій та проектного бізнес-партнерства. Проте, в кожному варіанті залучення інвестицій можуть бути задіяні однакові механізми, тому доцільно визначити саме те, які механізми притаманні проектному бізнес-партнерству (табл. 1.16). Аналіз проведемо в розрізі розміру промислових підприємств. Це додатково висвітлить особливості залучення інвестицій для малих промислових підприємств, на відміну від середніх та великих.

Таблиця 1.16 – Співвідношення або адаптивність механізмів залучення інвестицій та проектного бізнес-партнерства в розрізі розмірів промислових підприємств (джерело: розроблене автором на підставі [117-119])

Класифікаційні ознаки	Види механізми залучення інвестицій	Адаптивність до проектного бізнес-партнерства в розрізі розмірів промислових підприємств		
		малі	середні	великі
1	2	3	4	5
1. Метод залучення інвестицій	1.1 Механізми, засновані на акціонуванні;	часткова	так	так
	1.2 Механізми, побудовані на позиковому фінансуванні;	так	так	так
	1.3 Механізми, що реалізуються з використанням державного фінансування;	так	так	так
	1.4 Механізми, засновані на самофінансуванні;	часткова	часткова	часткова
	1.5 Змішані.	часткова	часткова	часткова
2. Характеристика інвестора	2.1 За регіональною ознакою:			
	2.1.1 Механізми залучення інвестицій від іноземного інвестора;	так	так	так
	2.1.2 Механізми залучення інвестицій від вітчизняного інвестора;	так	так	так
	2.1.3 Змішані.	так	так	так
	2.2 За формою власності інвестора:			
	2.2.1 Механізми залучення інвестицій від приватного інвестора;	так	так	так
	2.2.2 Механізми залучення інвестицій від держави;	часткова	частково	частково

Продовження табл. 1.16

1	2	3		
	2.2.3 Змішані.	часткова	часткова	часткова
	2.3 За формою державної реєстрації інвестора:			
	2.3.1 Механізми залучення інвестицій від інвестора-фізичної особи;	так	так	так
	2.3.2 Механізми залучення інвестицій від інвестора-юридичної особи;	так	так	так
	2.3.3 Змішані.	так	так	так
3. Вид інвестицій	3.1 За об'єктом, у який інвестуються кошти:			
	3.1.1 Механізми, орієнтовані на залучення реальних інвестицій;	так	так	так
	3.1.2 Механізми, спрямовані на залучення фінансових інвестицій;	так	так	так
	3.2 За характером участі інвестицій у капіталі підприємства, в яке вкладаються кошти:			
	3.2.1 Механізм залучення прямих інвестицій;	так	так	так
	3.2.2 Механізм залучення портфельних інвестицій;	ні	частково	так
	3.3 За терміном, на який вкладаються кошти:			
	3.3.1 Механізми залучення короткострокових інвестицій;	так	часткова	частково
	3.3.2 Механізми залучення довгострокових інвестицій.	часткова	так	так
4. Вид підприємства	4.1 За формою власністю підприємства			
	4.1.1 Механізм залучення інвестицій на приватне підприємство;	так	так	так
	4.1.2 Механізм залучення інвестицій на державне підприємство;	ні	частково	так
	4.1.3 Механізм залучення інвестицій на підприємство, засноване на колективній формі власності.	часткова	частково	так
	4.2 За розміром підприємства			
	4.2.1 Механізм залучення інвестицій на мале підприємство	так	так	частково
	4.2.2 Механізм залучення інвестицій на середнє підприємство	часткова	так	частково
	4.2.3 Механізм залучення інвестицій на велике підприємство	ні	частково	так

Аналізуючи представлені данні в табл. 3.16, маємо наступні висновки.

По-перше, стосовно адаптивності механізмів залучення інвестицій та проектного бізнес-партнерства для малих промислових підприємств:

а) не всі механізми залучення інвестицій адаптивні до проектного бізнес-партнерства, а тільки 1.2, 1.3, 2.1.1, 2.1.2, 2.1.3, 2.2.1, 2.3.1-2.3.3, 3.1,

3.2.1, 3.3.1, 4.1. Це вказує на можливість їх використання в проектному бізнес-партнерстві без витрачання додаткових ресурсів на їх адаптацію;

б) механізми залучення інвестицій 1.1, 1.4, 1.5, 2.2.2, 2.2.3, 3.3.2, 4.3 частково функціонально адаптовані до застосування в проектному бізнес-партнерстві, що обумовлює необхідність їх трансформації;

в) механізми залучення інвестицій 3.2.2, 4.2 за своєю сутністю та інструментами не можуть бути застосовані в проектному бізнес-партнерстві;

г) стосовно впливу характеристик підприємства за ознакою розміру адаптивність механізмів залучення інвестицій така: 4.2.1 – повна; 4.2.2 – часткова, додаткової уваги потребує покращення навичок співробітництва з середніми та крупними підприємства в аспекті реалізації спільних проектів; 4.2.3 – відсутня для малих підприємств (*див. п. 1.2, табл. 1.4-1.7*).

По-друге, відповідно адаптивності механізмів залучення інвестицій та проектного бізнес-партнерства для середніх промислових підприємств:

а) адаптивними механізмами залучення інвестицій адаптивні до проектного бізнес-партнерства виявились: 1.1-1.3, 2.1, 2.2.1, 2.3, 3.1, 3.2.1, 3.3.2, 4.1.1. Це надає можливість їх використання в проектному бізнес-партнерстві без додаткової їх адаптації;

б) механізми залучення інвестицій: 1.4, 1.5, 2.2.2, 2.2.3, 3.2.2, 3.3.1, 4.1.2, 4.1.3 частково адаптовані до застосування в проектному бізнес-партнерстві, що свідчить о необхідності витрачання ресурсів на їх трансформації до повної функціональної відповідності;

в) стосовно впливу характеристик підприємства за ознакою розміру на механізми залучення інвестицій: 4.2.1 та 4.2.2 – адаптивні; 4.2.3 – адаптивні частково, додаткової уваги потребує покращення навичок співробітництва з крупними підприємства в аспекті реалізації спільних проектів.

По-третьє, відповідно адаптивності механізмів залучення інвестицій та проектного бізнес-партнерства для великих промислових підприємств:

а) адаптивними механізмами залучення інвестицій адаптивні до проектного бізнес-партнерства виявились: 1.1-1.3, 2.1, 2.3, 3.1, 3.2, 3.3.2, 4.1.

Це надає можливість великим промисловим підприємствам їх використання в проектному бізнес-партнерстві без додаткової адаптації;

б) механізми залучення інвестицій: 1.4, 1.5, 2.2.2, 2.2.3, 3.2.2, 3.3.1 – частково адаптивні до застосування в проектному бізнес-партнерстві, що свідчить о необхідності витрачання ресурсів на їх трансформації до повної функціональної відповідності;

в) стосовно впливу характеристик підприємства за ознакою розміру на механізми залучення інвестицій: 4.2.3 – адаптивні; 4.2.3 – адаптивні частково, що обумовлено низькою зацікавленістю крупних підприємства в участі в малих та середніх проектах на умовах бізнес-партнерства.

Таким чином, можна стверджувати, що:

- *проектне бізнес-партнерство* – це тимчасове об'єднання підприємств та інших партнерів для реалізації спільного інвестиційного проекту, спрямоване на практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу партнерів проекту, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій, необхідних для реалізації цього проекту;
- класифікаційною ознакою чинників вибору партнерських відносин доцільно обрати цілі підприємства, які згруповані як фінансові, маркетингові, виробничі, кадрові, адміністративні;
- інституційні інвестори, згруповані як інвестори банківського та небанківського типу, а також міжнародні інвестори, мають суттєві розбіжності у механізмі інвестування проти інвестиційних фондів та інститутів спільного інвестування тощо, що впливає на їх функції;
- банківські кредити як джерело інвестиційних ресурсів проектного бізнес-партнерства є обмежено доступним джерелом інвестиційних ресурсів, у першу чергу для малих підприємств, незважаючи на популяризацію та декларування цієї послуги банківських установ;
- об'єднання підприємств у кластери має сильний вплив на інвестиційні процеси: кластерні утворення надають можливість замість самотійної

реалізації інвестиційного проекту об'єднуватися з підприємствами, в яких ці проекти вже реалізовані, на умовах більш вигідніших, ніж їх самостійна реалізація;

- державно-приватне або публічно-приватне партнерство є важливим джерелом залучення інвестицій промисловими підприємствами, як великими, так і малими. Його переваги домінують над недоліками: а) повністю перекладають при контрактному варіанті співпраці витрати і ризику на державу; б) присутність державного капіталу в проекті сприяє залученню додаткових кредитних коштів; в) знижується мінімальна вартість проекту;
- у існуючих форм ділового співробітництва, таких як міжфірмові контрактні відносини, участь у капіталі (холдинг, картель, трест, синдикат, консорціум, концерн, фінансово-промислові групи), підприємницькі мережі, тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, превалює непряма зацікавленість в цілях підприємств, тобто щодо їх досягнення останніми. На відміну від них спостерігається пряма зацікавленість проектного бізнес-партнерства у досягненні підприємством цілей, у т.ч. і малим промисловим підприємством: пряма зацікавленість – в 18 цілях, непряма – в 6, незацікавленість – в 0;
- проектне бізнес-партнерство є кращим альтернативним варіантом залучення інвестицій промисловими підприємствами для сьогоденного економічного середовища за інші, у першу чергу для малих підприємств.

Тому потрібно поглиблено дослідити моделі залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами в цілому та загальні тенденції розвитку і домінанти проектного бізнес-партнерства зокрема.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Проведене дослідження теоретичних засад залучення інвестицій підприємствами та проектного бізнес-партнерства, а також зроблені узагальнення дозволяють стверджувати, що:

1. Вітчизняними та зарубіжними вченими приділено багато уваги дослідженню інвестиційної діяльності промислових підприємств та процесу залучення інвестицій в цілому, а також такому явищу як бізнес-партнерство. Але в наукових колах досі є невизначеність поглядів, трансформаційність та еволюція підходів. На це вплинув сучасний стан економічного простору, що позначився перешкодами забезпеченню інвестиціями промислових підприємств, подорожчанням їх джерел.
2. Виконано емпіричне дослідження категорійно-понятійного апарату та систематизовано у відповідні блоки за природою *основні існуючі категорії та поняття в двох аспектах*: а) *інвестиційний або характеристика інвестиційної складової*, що включає дослідження понять: інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний проект; б) *залучення*, який висвітлює процесну основу проектного-бізнес партнерства та включає дослідження понять: інвестиційна привабливість та залучення інвестицій. Аналіз категорій та понять за тривалий період (1991-2016 рр.), що вони мають подвійний прояв, обумовлений сутністю залучення інвестицій промисловими підприємствами як різноаспектного динамічного процесу: в загальному аспекті – як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і дослідженнями вчених, у прикладному аспекті – як практичні і конкретні властивості інвестиційного рішення певного суб'єкту.
3. Залучення інвестицій як різноаспектний динамічний процес здатне розкрити *поняття інвестиційної привабливості*, яке у свою чергу, уявляється багатоаспектно, як: ефективність інвестиційних об'єктів в залученні інвестицій; можливість інвестиційних об'єктів в залученні

інвестицій; сукупність факторів залучення інвестицій; співвідношення прибутковості та ризику; порівняльний показник в виборі джерел інвестування. *В практичній площині залучення інвестицій промисловим підприємством* – це практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу промислового підприємства, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій у певний спосіб. Економічне обґрунтування варіантів залучення необхідних обсягів інвестування цільових проектів має містити особливості врахування розмірів підприємств, що дозволить в цілому удосконалити механізм залучення інвестицій промисловими підприємствами.

4. *Особливостями залучення інвестицій малими промисловими підприємствами є:* а) малий розмір проектів до 10 млн. євро. Визначення даної особливості надає управлінському персоналу економію часу при відборі проектів, за рахунок виключення занадто вартісних проектів з процесу детальних прорахунків; б) короткий строк реалізації проектів (максимум 3 роки). Це економить тривалість відбору внаслідок виключення занадто довгострокових проектів з процесу детальних прорахунків; в) моноцільова спрямованість проектів, розуміння чого сприяє зменшенню ризику їх нереалізації за рахунок вибору вузькоспеціалізованих проектів; г) низька складність проектів, з'ясування якої сприяє підвищенню імовірності вдалої реалізації проекту за рахунок відхилення варіантів інвестиційних проектів, для реалізації яких у підприємства не вистачає навичок або досвіду; д) високу ризикованість проектів, яка спонукає малі підприємства при виборі потенційного інвестиційного проекту орієнтуватись на його інноваційність та високу прибутковість; є) обмеженість кола джерел інвестування власними коштами, кредитними ресурсами та спільною діяльністю, розуміння чого сприяє економії часу та ресурсів управлінського персоналу на марні спроби пошуку інших джерел.

5. Запропоновано *узагальнену схему взаємодії чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами* в аспекті джерел залучення інвестицій, яка складається з чотирьох блоків: *перший*, чинники простору зовнішнього середовища; *другий*, чинники простору підприємства; *третій*, чинники простору інвесторів (джерел інвестицій); *четвертий*, простір вирішення питання залучення інвестицій. Це висвітлює, що: а) в випадку залучення кредитних ресурсів важливими є: розмір інвестиційного проекту та фінансово-економічна складова внутрішнього середовища підприємства; б) при залученні власних коштів враховуються всі чинники щодо інвестиційного проекту і внутрішнього середовища; в) в аспекті джерела створення спільної діяльності важливості, набирається множина чинників, які характеризують інвестиційний проект і складові внутрішнього середовища; г) в усіх трьох варіантах залучення інвестицій є вплив зовнішнього середовища.
6. Розроблено *класифікацію чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами* відповідно до кожного потенційного джерела інвестування а) кредитні ресурси; б) власні кошти; в) створення спільної діяльності. Це дозволило визначити зміни в блоці чинників можливостей малого промислового підприємства за ознакою складові інвестиційного проекту: а) в аспекті джерела залучення інвестицій – кредитні ресурси чинники представлені вузько, лише розміром інвестиційного проекту; б) в аспекті джерела залучення інвестицій – власні кошти чинники представлені більш розширено. Це: малий розмір; тематична (цільова) спрямованість; простий за ступеню складності; короткий строк реалізації; в) в аспекті джерела залучення інвестицій – створення спільної діяльності чинники представлені ще більш розширено. Тобто, розмір: малий-середній; спрямованість: моно- та мульти- проекти; ступень складності: проста-середня; строк реалізації: короткий-середній. Дістало висновку, що простір вирішення питання залучення інвестицій за рахунок створення спільної діяльності дозволяє реалізовувати більший

спектр інвестиційних проектів, ніж простори власних коштів та кредитних ресурсів. Тобто пропонована *класифікація чинників сприяє*: комплексно-орієнтованому визначенню чинників впливу на залучення інвестицій; поширенню можливостей залучення інвестицій та потенціалу інвестиційних проектів шляхом спільної діяльності; ефективному залученню інвестицій і забезпечення інвестиційних проектів малих промислових підприємств із необхідним обсягом покриття.

7. Визначення та класифікація чинників у три етапи висвітлює різні їх аспекти та має *певні переваги* відносно існуючих: а) спрощує визначення чинників, притаманних залученню інвестицій малими промисловими підприємствами. Це сприяє економії часових та трудових ресурсів при відборі потенційно можливих проектів для реалізації, та підвищує імовірність їх успішної реалізації; б) визначення загальних чинників впливу на залучення інвестицій, природа походження яких не визначається розміром промислового підприємства, дозволяє з'ясувати загальні фактори, з якими стикаються всі промислові підприємства при залученні інвестицій. Це: сприятливість середовища, спрямованість факторів, умови отримання та інвестиційна мета суб'єктів інвестування. Ці данні універсальні, тому не марнується час та інші ресурси на їх адаптування під різні за розміром промислові підприємства; в) дослідження зміни чинників впливу на залучення інвестицій в залежності від способу інвестування довело, що спільна діяльність як спосіб залучення інвестицій, на відміну від власних коштів та кредитних ресурсів, залучає більш високі чинники можливостей підприємства в аспекті складових інвестиційного проекту. *Узагальнення спрямованості чинників*, що впливають на процеси залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, *по-перше*, визначило, що спільна діяльність для них є більш привабливим способом залучення інвестицій, ніж власні кошти та кредитні ресурси, та *по-друге*, висвітлило перспективи проектного бізнес-партнерства для малих підприємств.

8. Дослідження теоретичних засад проектного бізнес-партнерства визначило, що існуючі підходи до визначення поняття розповсюджених форм ділового співробітництва як: холдинг, картель, трест, синдикат, консорціум, концерн, фінансово-промислові групи, тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, слід розглядати і як можливий спосіб залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Пропоноване визначити проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб залучення інвестицій промисловими підприємствами, у т.ч. малими. *Проектне бізнес-партнерство* – це тимчасове об'єднання підприємств та інших партнерів для реалізації спільного інвестиційного проекту, спрямоване на практичні дії з урахуванням факторів зовнішнього середовища і потенціалу партнерів проекту, здійснення яких забезпечує гарантоване, надійне і своєчасне надходження інвестицій, необхідних для реалізації цього проекту. Воно характеризується повною самостійністю учасників, більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності, яка набуває властивості широкої зацікавленості партнерів в цілях один одного.
9. Запропоновано *класифікатор чинників вибору партнерських відносин у формі переліку цілей малих промислових підприємств*, які згруповані як фінансові, маркетингові, виробничі, кадрові, адміністративні. Проведений аналіз на відповідність варіантів залучення інвестицій цілям підприємства та зацікавленість інвесторів в досягненні підприємством цих цілей, надав наступні результати: а) інституційні інвестори, згруповані як інвестори банківського та небанківського типу, а також міжнародні інвестори, мають суттєві розбіжності у механізмі інвестування проти інвестиційних фондів та інститутів спільного інвестування тощо, що впливає на їх функції; б) банківські кредити як джерело інвестиційних ресурсів проектного бізнес-партнерства є обмежено доступним джерелом інвестиційних ресурсів, у першу чергу для малих підприємств, незважаючи на популяризацію та декларування цієї послуги банківських

установ; в) об'єднання підприємств у кластери має сильний вплив на інвестиційні процеси: кластерні утворення надають можливість замість самостійної реалізації інвестиційного проекту об'єднуватися з підприємствами, в яких ці проекти вже реалізовані, на умовах більш вигідніших, ніж їх самостійна реалізація; г) державно-приватне або публічно-приватне партнерство є важливим джерелом залучення інвестицій промисловими підприємствами, як великими, так і малими. Його переваги домінують над недоліками: а) повністю перекладають при контрактному варіанті співпраці витрати і ризики на державу; б) присутність державного капіталу в проекті сприяє залученню додаткових кредитних коштів; в) знижується мінімальна вартість проекту; д) у існуючих форм ділового співробітництва, таких як міжфірмові контрактні відносини, участь у капіталі (холдинг, картель, трест, синдикат, консорціум, концерн, фінансово-промислові групи), підприємницькі мережі, тимчасові форми міжкорпоративного співробітництва, превалює непряма зацікавленість в досягненні підприємствами своїх цілей.

10. На відміну від них, спостерігається пряма зацікавленість проектного бізнес-партнерства у досягненні підприємством цілей, у т.ч. і малим промисловим підприємством: пряма зацікавленість – в 18 цілях, непряма – в 6, незацікавленість – в 0. Тобто можна висунути *робочу гіпотезу дослідження*, що цільове залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства є економічно доцільним та ефективним альтернативним способом залучення, у першу чергу для малих підприємств. Вище зазначене обґрунтовує потребу поглиблено дослідити моделі залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами в цілому та загальні тенденції розвитку і домінанти проектного бізнес-партнерства зокрема.

Результати розділу 1, отримані протягом дослідження, висвітлено у таких працях автора: [23-25, 55, 85, 86, 128].

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

2.1 Аналіз тенденцій та перешкод інвестування промислових підприємств та його нормативно-правового забезпечення

Аналізування тенденцій і перешкод інвестування промислових підприємств та його нормативно-правового забезпечення виконано у *такий послідовності*:

- загальна характеристика інвестиційного клімату в Україні;
- динаміка і структура капітальних інвестицій в економіці України та промисловості – кількісні показники стану та розвитку;
- стан нормативно-правового забезпечення інвестування підприємств;
- характеристика та узагальнення перешкод інвестування промислових підприємств.

Загальна характеристика інвестиційного клімату в Україні. Україна за статусом відноситься до країн із слабкою економікою. За рейтингом Всесвітнього банку за величиною ВВП у 2014р. країна займала 109 місце, а станом на березень 2015р. – 55 позицію серед 192 країн світу [130]. Одночасно вона знаходилася на 105 позиції серед 186 країн світу за показником ВВП на душу населення. У рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015р., опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій та зайняла 89 місці і увійшла до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік, нарівні з Білоруссю і Латвією (рис.2.1).

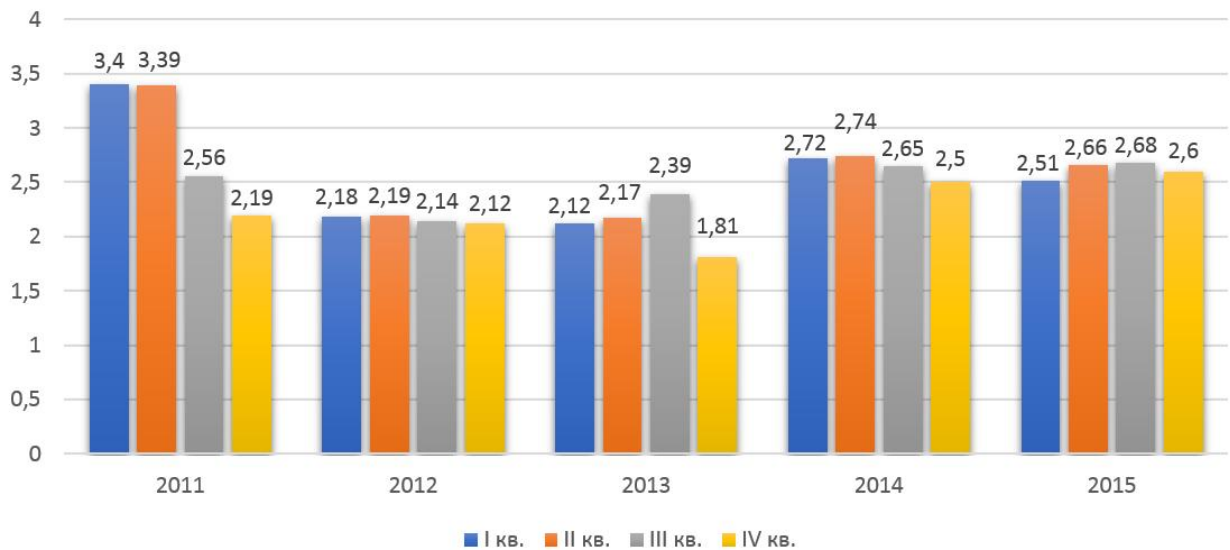


Рисунок 2.1 – Динаміка індексу інвестиційної привабливості України Європейської Бізнес Асоціації за 2011-2015 рр. (джерело: на підставі [131])

Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбургським інститутом світової економіки, і характеризують економічну і фінансову привабливість різних країн світу на підставі 3-х основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов. У цьогорічному рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, у 2014р. Україна посіла 96 місце і покращила свої позиції відразу на 16 пунктів порівняно з минулим роком. Нею досягнуто прогресу у сферах реєстрації прав власності та оподаткування – за цими двома показниками Україна поліпшила своє місце на 25 позицій .

Водночас, аналіз Індексу економічних свобод – 2014 засвідчив одні з найгірших умов для розвитку економіки в Україні серед країн Європи та більшості пострадянських країн. Динаміка показників говорить про погіршення умов в порівнянні з 2005 роком. Особливо це стосується інвестиційного клімату, рівня корупції, де Україні традиційно має одні з найнижчих рейтингів у світі: 168 і 152 місця відповідно [130]. Аналогічні показники за критерієм рівня корупції належать Камеруну, а інвестиційного клімату – Конго.

За підсумками II кварталу 2015р. переважна більшість (81%) респондентів Індексу інвестиційної привабливості Європейської Бізнес Асоціації не помітили позитивних зрушень та незадоволені поточним станом справ. Але рівень незадоволеності на 4% менше, ніж за підсумками дослідження в I кварталі. Показник індексу (2,66 за 5-бальною шкалою) залишається у негативній площині – є нижчим за 3 бали (нейтральне значення індексу). 51% респондентів вважають, що інвестиційний клімат на початок другого півріччя 2015 р. на тому ж рівні, що й у квітні 2015 року, 41% – не очікують його поліпшення у III кварталі 2015 р.

Підсумковий рейтинг у регіональному вимірі (рис.2.2) базується на оцінці результатів за двома складовими: інвестиційна активність (капітальні інвестиції, іноземні інвестиції і будівельні роботи) і соціально-економічний ефект від інвестицій (заробітна плата, введення житла в експлуатацію, працевлаштування безробітних та надані послуги).

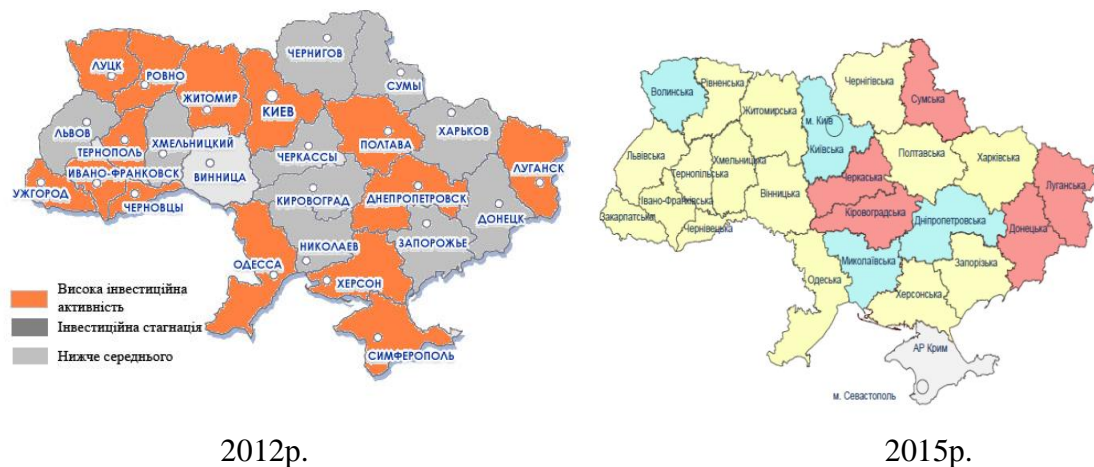


Рисунок 2.2 – Інвестиційна активність в регіональному розрізі

(джерело: на підставі [132])

У 2015р. він розраховувався без врахування АР Крим. На початку 2016р. до десяти регіонів надійшло найбільше всього інвестицій – 94,1% відсотка всіх залучених прямих іноземних інвестицій: Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Луганської, Львівської, Одеської, Запорізької, Полтавської, Івано-Франківської областей та до м. Київ [132]. Га початку 2015 р.

це складало 93,7%. Таке вузьке спрямування прямих іноземних та капітальних інвестицій не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву у їх розвитку.

Як бачимо, як загальнонаціональна, так і регіональна активність інвесторів значно погіршилася. Причин цього кілька. Протягом періоду з 2000 р. таких періодів кризи та її загострення спостерігалось два – у 2008-2009 рр. та у 2013 р. Проте, якщо після першої кризи у 2010-2011 рр. спостерігалась позитивна динаміка більшості показників економічного розвитку, то криза 2013 року триває досі, хоча треба відмітити, що вона викликана неконтрольованими форс-мажорними політичними обставинами. Далі, попередня негативна динаміка, оскільки світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на інвестиційну активність в Україні: у 2009 р. обсяги інвестування в основний капітал впали на 41,5 % відносно 2008р. Пожвавлення інвестиційної активності в післякризовий період спостерігалось із суттєвим відставанням від динаміки економічного зростання (2009-2010 рр.), що не дозволяє говорити про наявність достатнього інвестиційного ресурсу промислових підприємств.

Рівень достатності інвестицій для забезпечення економічного розвитку за рахунок технологічної модернізації промислового виробництва висвітлює дотримання норми інвестування відносно ВВП, яке є важливим індикатором інвестиційної безпеки країни. Його задовільне значення має складати 25 %. Проте в Україні у 2014 р. воно складає лише 13,0%, тобто майже вдвічі нижче [159]. Інвестиційні процеси випередили загальноекономічну динаміку лише у 2011р.: приріст обсягу ВВП становив 5,3 % в першому та 3,8 % в другому кварталах, приріст промислової продукції за цей період становив 8,7 %, а зростання інвестицій в основний капітал досягло 12 % у першому та 15,9 % у другому кварталах по відношенню до відповідних періодів 2010р. Проте такі темпи зростання не є суттєвим досягненням, оскільки значною мірою обумовлені низькою базою порівняння [133]. Після 2011 р. до кінця 2013р. помітне поступове економічне зростання із збільшенням капітальних

інвестицій та інвестиційних витрат, але з початком військових дій на сході України тенденція змінилась – інвестування почало різко падати.

Відсутність стимулів та економічного підґрунтя розвитку негативно вплинуло на кількісні показники підприємництва в цілому. Якщо побудувати ретроспективу динаміку кількості підприємств в Україні за 2011-2015 рр. у відсотковому співвідношенні до відправної крапки, а за відправну крапку взяти 2011 р., тоді отримуймо відсоткову гістограму (рис. 2.3), де висвітлюється проблемний період для підприємництва.

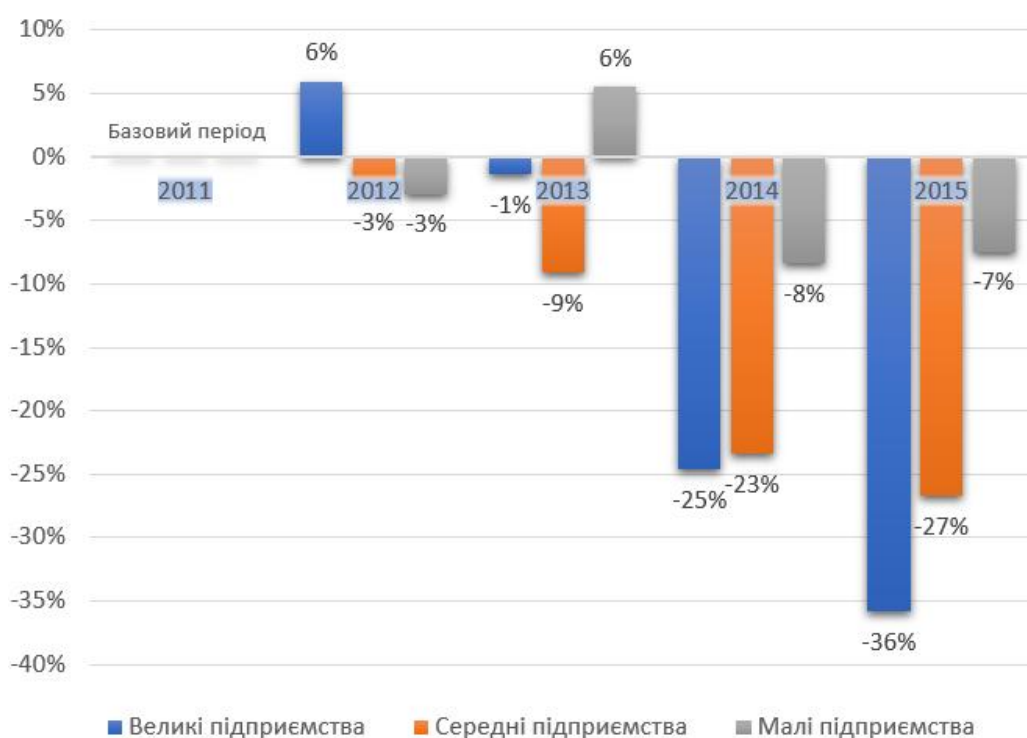


Рисунок 2.3 – Динаміка кількості підприємств в Україні за 2011-2015 рр. у відсотковому співвідношенні (джерело: побудовано на підставі [134, 135])

Для провідних країн світу малі та середні підприємства є основою національної економік. Так, на них в ЄС припадає 99,8 % від загальної кількості суб'єктів господарювання, 66,8 % робочих місць та 57,9 % доданої вартості [159]. Кількісно вітчизняні тенденції підтверджують світові: їх кількість на 1 січня 2014 р. досягала 99,9 % від загальної кількості суб'єктів

господарювання (3,5 млн. суб'єктів). Кількість зайнятих на малих та середніх підприємствах в Україні становить 7345 тис осіб, утричі перевищуючи кількість зайнятих на великих підприємствах. Обсяг реалізованої ними продукції склав 2,6 трлн. грн., у 1,5 перевищив обсяги реалізації великого бізнесу.

З оглядом на минуле, можна узагальнити, що динаміка кількості великих підприємств зростала у 2011-2012 рр., а потім, на початку 2013 р., відбулося їх зменшення. Малі та середні підприємства відчували не такі значні зміни у чисельності, а також менш помітне скорочення їх кількості у найбільш складному, з огляду на економічні умови, рубежі 2013-2014 рр. Впродовж 2014-2015 рр. в Україні показник кількості малих та середніх підприємств збільшився менш ніж на 1% (від 340,5 тис. до 343 тис.). Цей показник складає 99,9% від загальної кількості підприємств в країні. Середні підприємства становили 4,7%, малі підприємства – 95,2%.

Але кількість підприємств не є константною величиною в Україні, оскільки кількість підприємств реагує на зміни економічних умов, а нестабільність валютного курсу суттєво впливає на віднесення підприємств до категорії малих, середніх або великих з урахуванням розміру їх доходів. Зокрема, зміна традиційної галузевої структури економіки на корпоративно-кластерну у світі сприяла розвитку та зростанню інвестиційної активності. Так, у США в межах кластерів працює понад 50% підприємств, а частка створеного ними ВВП перевищує 60%. У ЄС нараховується понад 2 тис. кластерів, у яких працює близько 40 % зайнятого населення [159]. В Україні на державному рівні кластерній моделі досі не надається належної уваги.

Вирішення проблем, пов'язаних із скороченням кількості підприємств в Україні, без інвестиційної підтримки не можливе. Один з заходів стабілізування динаміки кількості підприємств – це активізація інвестування, хоча *інвестиційний клімат в Україні можна оцінити як несприятливий.*

Динаміка і структура капітальних, прямих іноземних, власних, кредитних та інших видів інвестицій в економіці України та

промисловості – кількісні показники стану та розвитку. За офіційними даними, що надає Державна служба статистики України [135], відомо, що до обсягів капітальних інвестицій відносяться: витрати на нове будівництво, реконструкцію, розширення і технічне переобладнання діючих підприємств всіх видів економічної діяльності, витрати на будівництво об'єктів житлово-комунального призначення, витрати на придбання машин і обладнання без здійснення капітального будівництва. Саме їх й було проаналізовано. Основні спостереження узагальнено нижче.

Детальний огляд схеми освоєння капітальних інвестицій виявляє, що найвагоміша частка припадає саме на промислові підприємства. Динаміка освоєння капітальних інвестицій у промисловості країни за 2011-2015рр. наведена у табл. 2.1, з неї видно, що ситуація з капітальними інвестиціями в Україні є вкрай несприятливою. Недостача капітальних інвестицій у вітчизняній промисловості і раніше діставало висновку що віно є одним із ключових гальм її розвитку. Таке явище спостерігалось і в попередні порівняно із сьогоднішнім «стабільні» роки: як до кризи 2008 р., так і до початку військових дій на території України з 2013 р.

Таблиця 2.1 – Динаміка капітальних інвестицій в економіці України за 2011-2015 рр. (джерело: розраховано автором на підставі [135])

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Загальний обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.	259 932,3	293 691,9	267 728,0	204 061,7	251 154,3
2. У % до минулого періоду	-	112,99	91,16	76,22	123,08
3. Обсяг інвестицій в промисловість, млн. грн.	78 725,8	91598,4	97574,1	86242	87656,0
4. Частка капітальних інвестицій в промисловості, % у загальному обсязі	30,3	31,2	36,4	42,3	34,9
5. Індекс динаміки капітальних інвестицій в промисловості, % до попереднього періоду	-	116,4	106,5	88,4	101,6
6. Індекс динаміки капітальних інвестицій в промисловості, % до базового періоду (2011р.)	100	116,4	123,9	109,5	111,3

У 2014 р. відбувалась найактивніша фаза військового конфлікту на сході України: введення санкцій до РФ, введених певних обмежень на поставку окремих видів продукції машинобудування на ринок РФ та з нього на ринок України, абсолютне або часткове зупинення більшості промислових підприємств на території непідконтрольних Україні Луганської та Донецької областей. Всі ці фактори справили великий вплив на зменшення індексу промислової продукції в цілому по Україні – на 6,5% до минулого 2013 р., що спостерігається в усіх показниках країни за 2014р., і ця тенденція зберігається, адже у 2015 р. цей індекс ще впав на 3,3% від 2014 р.

Треба відмітити, що зростання частини капітальних інвестицій, які спрямовані на розвиток промислових підприємств, є позитивним трендом. Однак з 2012р. спостерігається уповільнений зріст їх обсягів і подальше падіння на 18,1% у 2014 р., але і невеличке збільшення у 2015 р. Графічно це відображено на рис 2.4, де за період 2011-2015рр. спостерігається підйом до початку бойових дій на сході України, і тенденція уповільнення та подальшого спаду індексу капітальних інвестицій в промисловість до базового періоду (2011р.) та до попереднього періоду.

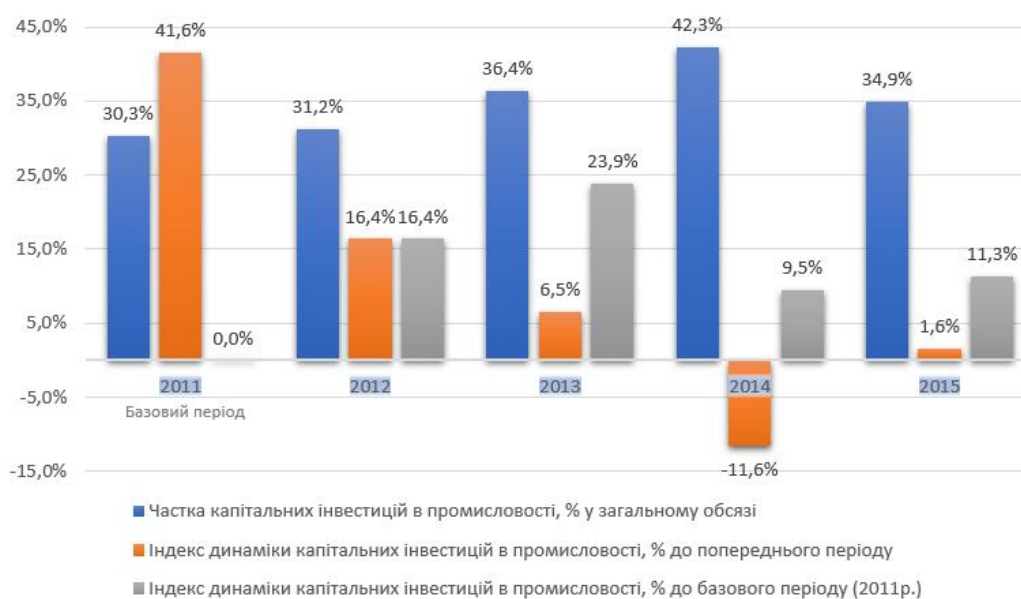


Рисунок 2.4 – Окремі показники капітальних інвестицій в промисловість за 2011-2015 рр., % (джерело: систематизовано автором на підставі [135])

Внаслідок таких негативних явищ капітальні інвестиції наразі є нестабільним видом фінансування. А, оскільки інвестиції складаються з коштів різних видів (іноземних інвесторів, державного бюджету, місцевих бюджетів, власні кошти підприємств та організацій, кредитів банків, інших джерел фінансування) [136], слід розглянути і аналогічні види фінансування.

Розглянемо кошти іноземних інвесторів. Для українських підприємств та економіки в цілому загострилася проблема підвищення інвестиційної привабливості та залучення іноземних інвестицій. У 2014р. лише 2,7 % видатків на капітальні інвестиції було профінансовано за рахунок коштів іноземних інвесторів. При цьому скорочення прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2014р. становило 12,2 млрд дол. США, або 21,0 % відносно 2013р. [136]. Станом на 1 січня 2015 р. за рахунок коштів міжнародних фінансових установ, залучених державою та під державні гарантії, реалізується 26 інвестиційних проектів національного масштабу, а на стадії підготовки перебувають ще 15 [136].

Обсяг прямих іноземних інвестицій до економіки України на кінець 2015 р. склав 43,371 млрд. дол. США, що на 5,19% нижче показника на 2014 р., тобто на 14,3% менше, ніж у 2013р., та вдвічі менше, ніж у 2011р. Інвестиції надходили з 125 країн світу. Основними інвесторами України з обсягом 83,5% загального обсягу прямих інвестицій є: Кіпр – 11091,7 млн. дол. США, Нідерланди – 5769,0 млн. дол. США, Німеччина – 5447,4 млн. дол. США, Російська Федерація – 4740,4 млн. дол. США, Австрія – 2629,8 млн. дол. США, Велика Британія – 1969,0 млн. дол. США, Віргінські Острови (Брит.) – 1719,5 млн. дол. США, Франція – 1526,0 млн. дол. США, Швейцарія – 1476,5 млн. дол. США та Італія – 964,9 млн. дол. США [137]. Проте кількість прямих іноземних інвестицій у промисловості залишається незмінним у відсотковому співвідношенні, але спостерігається їх зменшення відносно минулого року, починаючи з 2013р., адже неприваблива ситуація в Україні змушує шукати інші, більш привабливі сфери інвестування.

Структура їх розподілу у 2011-2015 рр. також погіршилася (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Розподіл прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності (джерело: систематизовано на підставі [135])

Прямі іноземні інвестиції	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Усього, млн. дол. США	43836,8	48991,4	53679,3	57056,4	45744,8
2. У промисловість, млн. дол. США	13526,2	14497,7	16496,4	18067,5	14472,5
3. У промисловість, у % до загального обсягу	30,9	29,6	30,7	31,7	31,6
4. У промисловість, % до попереднього періоду	3,9	7,2	13,8	9,5	-19,9
5. У промисловість, % до 2011р.	-	7,2	22,0	33,6	7,0

Секторальне порівняння прямих іноземних інвестицій за 2011-2015рр. підтверджує низьку інвестиційну привабливість промислових підприємств (рис 2.5).

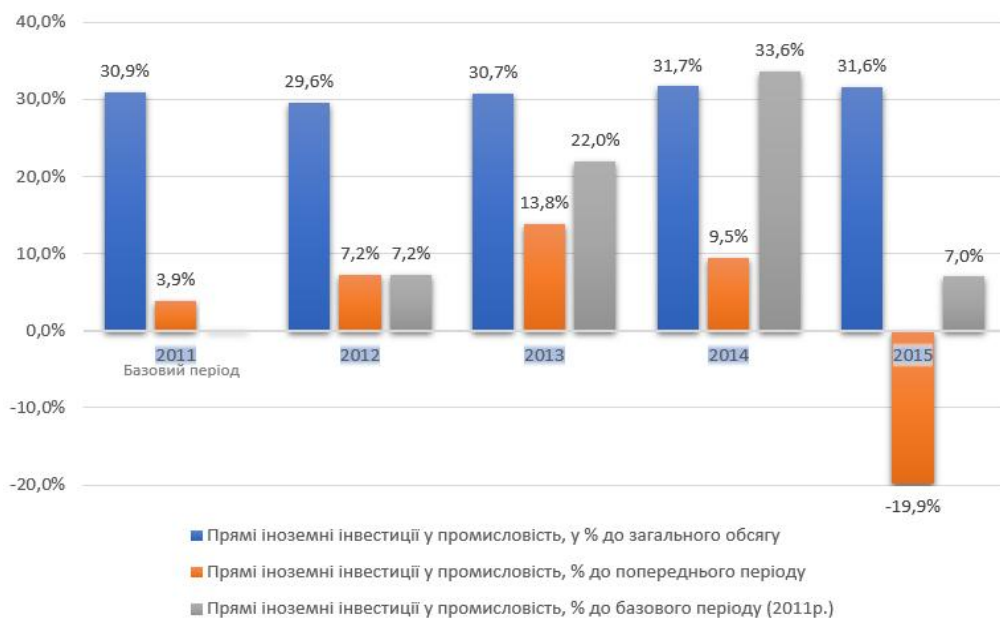


Рисунок 2.5 – Окремі показники прямих іноземні інвестиції у промисловість за 2011-2015 рр., % (джерело: систематизовано автором на підставі [135])

В структурі інвестування переважають матеріальні активи: у 2014р. в них інвестовано 96,5% загального обсягу капітальних інвестицій, зокрема, 37,8% інвестовано у машини, обладнання та інвентар, транспортні засоби.

Лише 3,5% – у нематеріальні активи.

Суттєво розрізняється інвестиційна привабливість галузей економіки України (табл.2.3), що негативно сприяє на пропозиції інвестиційних ресурсів на ринку.

Таблиця 2.3 – Інвестиційна привабливість галузей економіки України
(джерело: на підставі [138])

Групи галузей за інвестиційною Привабливістю	Перелік галузей промисловості За окремими групами
1. Пріоритетні за рівнем інвестиційної привабливості	1.1. Металургія (кольорова і чорна). 1.2. Обслуговування населення. 1.3. Торгівля.
2. З достатньо високою інвестиційною привабливістю	2.1. Нафтодобувна і газова промисловість. 2.2. Машинобудування і металообробка. 2.3. Цементна промисловість. 2.4. Виноробна промисловість.
3. З середньою інвестиційною привабливістю	3.1. Хімічна і нафтохімічна промисловість. 3.2. Виробництво збірного залізобетону. 3.3. Вовняна промисловість. 3.4. Виробництво плодоовочевих консервів. 3.5. Масложирова промисловість.
4. З низькою інвестиційною привабливістю	4.1. Вугільна промисловість. 4.2. Електроенергетика.

Водночас, провідними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій, у січні-червні 2015 року залишалися: саме промисловість – 33,7 млрд. грн., будівництво – 15,0 млрд. грн., інформація та телекомунікації – 14,5 млрд. грн., сільське, лісове та рибне господарство – 9,4 млрд. грн., оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 7,6 млрд. грн., транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність – 6,0 млрд. грн., операції з нерухомим майном – 3,8 млрд. грн. У 2015р. на підприємствах промисловості зосередилося 31,5 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, в установах фінансової та страхової діяльності – 25,9 %.

Таким чином, *дістало висновку щодо уповільнення інвестиційних процесів та інвестиційної активності внаслідок низької інноваційної привабливості промислових підприємств.*

Вивчення структури джерел фінансування, яка дозволяє виконати структурний аналіз групи «власні кошти» (табл. 2.4), дозволило виділити три стандартні типи інвестицій: власні, залучені та позикові в обох з відомих груп джерел. Слід відмітити групу «Інші джерела», яка не увійшла в табл. 2.4, – це джерела, які не заборонені законодавством України, гранти, безоплатні та благодійні внески, пожертвування установ, підприємств і громадян. Сюди також може входити одне із нових та перспективних методів фінансування інноваційної діяльності – венчурне фінансування, яке в Україні сприймається як виключно ризикове фінансування для компаній і проектів та знаходиться лише на етапи формування, або грантове.

Таблиця 2.4 – Структура джерел фінансування: групи «власні кошти»
(джерело: складено на підставі [136, 139, 140])

Назва групи	Тип	Організаційна структура джерел в групі
1. Власні кошти промислового підприємства	Власні	– Власні інвестиційні ресурси підприємств; – фонди розвитку виробництва.
	Залучені	– Внески, пожертвування, продаж акцій, додаткова емісія акцій; – інвестиційні ресурси інвестиційних компаній-резидентів, у тому числі пайових інвестиційних фондів; – інвестиційні ресурси страхових компаній-резидентів; – інвестиційні ресурси недержавних пенсійних фондів-резидентів.
	Позикові	– Банківські, комерційні кредити; – бюджетні цільові кредити; – фонди венчурного капіталу; – інвестиційні ресурси іноземних інвесторів.
2. Кошти державного та місцевих бюджетів	Власні	– Державний бюджет; – бюджети обласні, місцеві, районні; – державний фонд фундаментальних досліджень; – державна інноваційна компанія; – позабюджетні фонди; – податкові пільги для інноваційних організацій.
	Залучені	– Державна кредитна система; – державна страхова система.
	Позикові	– Державні позики; – податковий інноваційний кредит.

Вітчизняні банки, як правило, не беруть участі в залученні венчурного фінансування. Тому вони не враховувались до складу групи «власні кошти».

Проте, склад цих груп містить різні по застосовності та доступності джерела. Не всі з них виконують інвестиційну функцію, хоча спроможні фінансувати певні інвестиційні проекти.

Запровадження інвестицій за рахунок власних джерел фінансування – це найменш витратний шлях розвитку підприємства, який в сучасних обставинах для великих проектів майже неможливий. Саме тому найбільш поширеним є варіант залучення платного і безоплатного позикового капіталу: до безоплатних можна віднести зобов'язання, строк погашення за якими може бути відкладений за погодженням сторін; платний капітал формується з кредитів, в результаті отримання якого сплачується вартість кредиту і проценти за його користування. Отже, маємо *певне протиріччя*: якщо порівнювати базисні витрати, то можна помітити постійний їх зріст, навіть незважаючи на негативні обставини.

Основу інвестиційної діяльності підприємств складає реальне інвестування, оскільки для більшості підприємств такий вид інвестування в сучасних умовах – єдиний правильний напрямок інвестиційної діяльності.

Інвестиційні цілі промислових підприємств суто різні. Тому *основними напрямками інвестиційної діяльності промислових підприємств, які формують певні тенденції розвитку інвестиційного клімату* є [141].

- технічне переозброєння і реконструкція;
- вдосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їхньому складі питомої ваги засобів праці;
- зміна галузевої структури капітальних вкладень шляхом збільшення капітальних вкладень на будівництво житла, медичне обслуговування та страхування;
- задоволення попиту на промислову продукцію;
- пріоритетне забезпечення капітальним вкладенням прогресивних напрямків науково-технічного прогресу, що сприяють зниженню ресурсоемкості виробництва і підвищенню якості продукції.

При цьому інвестиційна діяльність підприємства за рахунок

розглянутих джерел – це діяльність в межах адміністративних і фінансових можливостей підприємства, спрямована на його розвиток. Водночас, недостатність інвестиційних ресурсів в реальному секторі економіки України та значно скорочених можливостей державного інвестування значно збільшує інвестиційні та фінансові ризики для всіх учасників інвестиційної діяльності. Тому державна інвестиційна політика повинна бути спрямована на розроблення нових ефективних механізмів стимулювання залучення вітчизняних та іноземних інвесторів, а також на підтримку банківської системи, адже *основним потенційним джерелом запозичення коштів для промислових підприємств є банківські установи.*

Останнім часом проекти, спрямовані на розвиток підприємницької діяльності, як на рівні регіональному так і рівні всієї країни, активно підтримуються державними та іноземними грантами. У промислово-розвинених країнах державні гранти видаються малому бізнесу на початковій стадії розвитку. Так, існують програми мерів міст і районних адміністрацій, спрямовані на розвиток підприємницької активності. Грант є безоплатною субсидією (табл.2.5). Однак, звітність по його використанню досить сувора: треба працювати в стислі терміни, щоб показати кінцевий результат. Якщо ж запланований результат не досягнутий, можливе повернення його суми.

Визначальною ознакою гранту є безоплатність, яка завжди обов'язково передбачена в грантовому договорі.

На 1 січня 2016р. в Україні реалізуються майже 200 проектів технічної допомоги ЄС (або пройшли держреєстрацію) на загальну суму близько 262,7 млн. євро, що реалізуються через національні та регіональні програми допомоги ЄС, програми прикордонного співробітництва, механізм Twinning, освітню програму Tempus, програму Всеохоплюючої інституційної розбудови та Інструмент співробітництва з ядерної безпеки [160].

У 2014 р. Європейською Комісією було затверджено Стратегічні пріоритети Інвестиційного інструменту сусідства (Neighborhood Investment Facility) на 2014-2020 рр., де виділено *три основні сфери фінансування* [160]:

Таблиця 2.5 – Змістовна характеристика гранту (джерело: власна розробка)

Ознака	Змістовна характеристика
1. Визначеність у законодавстві України	– незважаючи на свою поширеність у підзаконних нормативно-правових актах та договорах, залишається у законодавстві невизначений;
2. Розповсюджене тлумачення гранту	– це грошові або інші засоби, що передаються громадянами та юридичними особами (в тому числі іноземними), а також міжнародними організаціями для проведення конкретних наукових досліджень, фінансування певних проектів, розробки законопроектів, підготовки кадрів та інших цілей;
3. Існування дотичних понять	– «грантодавець», яке є тотожним поняттю «меценат»
4. Ознаки гранту як об'єкта договірних відносин	– безоплатність надання гранту; – безповоротність наданого гранту; – цільове призначення; суспільна користь, а саме – з метою проведення реформ та реалізації проектів (програм) соціально-економічного розвитку різних сфер суспільного життя; – може бути наданий як правило у вигляді фінансових ресурсів та інших засобів; – спрямовуються на реалізацію цілей, визначених програмою чи проектом міжнародної технічної допомоги тощо.

- покращення взаємозв'язку енергетичних та транспортних мереж між ЄС та країнами Сусідства (у т.ч. між самими країнами Сусідства), підвищення енергоефективності або використання відновлювальних джерел енергії. Підтримка інвестицій, які мають відношення до імплементації угод ЄС, включаючи угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (Україна, Грузія, Молдова);
- захист навколишнього середовища, у т.ч. у контексті зміни клімату;
- забезпечення сталого зростання: підтримка малих і середніх підприємств, соціального сектору, розвитку муніципальної інфраструктури.

В Україні започатковано п'ять програм секторальної бюджетної підтримки ЄС на загальну суму 244 млн. євро (включаючи 12 млн. євро - компоненти технічної допомоги) (табл.2.6).

- Розвиток підприємництва обумовлює виникнення взаємовідносин між державою та промисловими структурами з приводу об'єднання зусиль для задоволення суспільних потреб, та допомоги виведення один одного з економічної кризи, тому набуває вагомості *державно-приватне або*

публічно-приватне партнерство.

Таблиця 2.6 – Секторальна бюджетна підтримка України ЄС (грантова)
(джерело: власна розробка на основі даних [160])

Назва програми	Бюджет програми	Бенефіціар	Термін впровадження
1. Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та Європейським Союзом	45 млн. євро	Мінекономрозвитку, департамент технічного регулювання	21.12.2009р. – 21.12.2016р.
2. Підтримка впровадження транспортної стратегії України	65 млн. євро	Мінінфраструктури	21.10.2010р. – 21.10.2016р.
3. Підтримка впровадження Стратегії національної екологічної політики України	35 млн. євро	Мінприроди	21.12.2010р. – 21.10.2015р.
4. Підтримка політики управління кордоном в Україні	66 млн. євро	Держприкордонслужба, Держмитслужба	31.10.2011р. – 31.10.2017р.
5. Продовження підтримки реалізації Енергетичної стратегії України	45 млн. євро	Міненерговугілля	20.12.2013р. – 20.05.2020р.

У світовій практиці термін «державно-приватне партнерство» (ДПП) розглядається у двох значеннях:

- по-перше, це система відносин держави та бізнесу, яка використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального економічного і соціального розвитку;
- по-друге, це конкретні проекти, що реалізуються спільно державними органами і компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності.

Можна виділити три основні економічні причини запровадження ДПП:

- інфраструктурний дефіцит;
- бюджетний дефіцит;
- проблеми ефективності державних інвестицій.

Широкомасштабне державне інвестування вимагає подальшого залучення державою кредитних ресурсів, посилення фіскального тиску на приватний сектор, скорочення соціальних виплат та, відповідно, внутрішнього ринку споживчих товарів. Але це несе ряд загроз для подальшого економічного зростання. Зважаючи на важливість ДПП для

економіки України в 2013р. урядом прийнято Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018рр. націленої на активізацію реалізації проектів на засадах ДПП, яка передбачає наявність в країні: розвиненого інвестиційного середовища; політичної підтримки реалізації проектів ДПП; стабільної, чіткої та прозорої нормативно-правової бази; досконалої розробки та аналізу проектів ДПП; справедливого розподілу ризиків між учасниками ДПП; ефективних процедур в процесі створення та функціонування ДПП; достатніх фінансових ресурсів для державної підтримки ДПП; сприятливого економічного середовища; суспільної підтримки реалізації проектів ДПП.

Останнім часом фінансування проектів ДПП ґрунтується на принципах проектного фінансування, за умов якого у кредиторів повністю відсутнє або мається обмежене право регресу по відношенню к організаціям-учасникам партнерства на випадок виникнення проблем с компенсацією коштів по проекту (на відміну від корпоративного фінансування). Це утворює альтернативний засіб залучення інвестицій – певний різновид проектного бізнес-партнерства (ПБП), що характеризується більшою конкретністю і визначеністю цілей спільної діяльності, яка набуває характеру широкої зацікавленості партнерів в цілях один одного, а його учасники зберігають свою самостійність (*див. далі – п.2.3*).

Інвестиційна діяльність або партнерство підприємств регулюється нормативно-правовим забезпеченням. Потрібно з'ясувати його стан, адже кожен окремий вид інвестування (кредити, гранти, власні кошти або держпрограми) є ефективним лише за наявності певних регулювань з боку законодавства.

Стан нормативно-правового забезпечення інвестування підприємств. Нормативно-правове забезпечення інвестиційної політики було засновано в Україні в 1991 р. Законом України “Про інвестиційну діяльність”. Подальший розвиток країни дозволив сформулювати низку форм нормативно-правового регулювання: конституція, закони, укази Президента, підзаконні правові нормативні акти. До структури правового регулювання включають законодавче регулювання, нормативне визначення елементів,

внутрішнє системне нормативне регулювання процесів, самоврядування, правоохоронне регулювання управлінських процесів [1]. Це врахувала Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 рр., яка мала на меті створення умов для активізації притока капітальних інвестицій та інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію реального сектору економіки та забезпечення сталого економічного розвитку [142]. Центральним органом виконавчої влади у сфері інвестиційної діяльності за постановою Кабінету Міністрів України № 356 «Про Державне агентство з інвестицій та розвитку» 2010 р.) [143] є Державне агентство України з інвестицій та розвитку.

Є декілька законів, що надають інвестору певні нормативні переваги, а саме, досить широкі можливості у виборі об'єкта інвестування, видів інвестицій, залучення інших учасників до реалізації інвестиційних проєктів:

- Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996р. № 93/96-ВР, який врегульовує відносини щодо державних гарантій захисту іноземних інвестицій, державної реєстрації та контролю за здійсненням інвестицій, діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, розгляду спорів тощо [144]. Він встановлює особливості режиму іноземного інвестування на території України;
- Указ Президента «Про додаткові заходи щодо підвищення ефективності діяльності Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні» від 11.04.2005 р. № 625/2005 [145];
- Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою усунення випадків ухилення окремих підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)» від 20.12.2001 р. № 2899-III [146];
- Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України», який спрямований на подальший розвиток законодавства про іноземні інвестиції [147];

- Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» від 27.04.2010 р. № 1533-V [148];
- Закон України «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» від 16.03.2000 № 1547-III [149], який забороняє втручання державних органів і посадових осіб у реалізацію договірних відносин між суб'єктами інвестиційної діяльності зверх наданої їм законодавством компетенції;
- Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку» спрямований на створення привабливого інвестиційного клімату через звільнення від оподаткування доходів, які виникають у разі валютних коливань при внесенні інвестицій, виражених в іноземній валюті [150].

Нормативно-правова база грантового фінансування та державно-приватного партнерства є більш молодшою за віком. В Україні практика «грантів територіальним громадам від держави» з'явилась після запровадження постановою Кабінету Міністрів України від 18.01.2003р. № 64 Всеукраїнського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування. Постанову було прийнято на виконання Указу Президента України № 952/2002 від 28.10.2002р. [152]. Тобто офіційно зафіксовано, що надавачами грантів в Україні можуть бути не лише міжнародні організації. Проект Закону України «Про меценатство» [151] посилив понятійну складову нормативно-законодавчої бази грантового фінансування, визначивши поняття *«грант» як цільову фінансову допомогу, що надається меценатом або меценатською організацією (грантодавцем) набувачу меценатської допомоги на безкомпенсаційній основі для реалізації цілей, визначених програмою (проектом) меценатської діяльності, а невтрачені кошти після завершення програми (проекту) повертаються грантодавцеві.*

Переймаючи існуючий досвід реалізації інвестиційних проектів державою спільно з інвесторами, 01.07.2010р. прийнято Закон України «Про державно-

приватне партнерство» № 2404-VI [153], який заклав фундамент стимулювання співпраці між державним та приватними секторами задля залучення інвестицій в економіку. В законі під державно-приватним партнерством розуміється співробітництво між державою Україна, АР Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади й органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами

У 2011 р. закон «Про інвестиційну діяльність» зазнав змін. Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність» (22.12.2011р.) [1] гармонізовано термінологію у відповідності із чинним законодавством: визначено термін «інвестиційний проект», зміст складових частин інвестиційного проекту, напрямів, шляхів та заходів державної підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності, а також запровадження державної реєстрації інвестиційних проектів/проектних (інвестиційних) пропозицій, які потребують державної підтримки та проведення оцінки їх економічної ефективності. Це можна назвати першим етапом еволюції нормативно-правової бази приватного бізнес-партнерства (ПБП).

Подальший етап її еволюції відкрив Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. № 5080-VI [155], який визначає правові та організаційні основи створення, здійснення та припинення діяльності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами. Максимальне спрощення для суб'єкта інвестиційної діяльності порядку отримання послуг, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів, шляхом запровадження принципу «єдиного вікна» мав забезпечити Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»» від 21.10.2010 р. № 2623-VI, який набрав чинності 01.01.2012 р. [154]. Це також один з законів, що регламентують діяльність ПБП.

Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який набув чинності 01.01.2013р. [156], визначає особливості оподаткування ввізним митом суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, зокрема звільнення від сплати податку на прибуток до 2017 р. та звільнення від сплати ввізного мита.

До найбільш важливих позитивних змін у нормативно-правовому забезпеченні інвестування в Україні можна віднести таке:

- створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства. Законодавство України визначає гарантії діяльності для інвесторів, економічні та організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні. Прийнята, схвалена Указом Президента України, стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» спрямована на впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі [157];
- посилений правовий захист інвесторів шляхом роботи комісій із сприяння досудовому врегулюванню спорів з інвесторами, які можуть створюватися органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування як тимчасові консультативно-дорадчі органи з метою сприяння досудовому врегулюванню спорів між інвестором і органом виконавчої влади (місцевого самоврядування), відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 26.11.2008 № 1024 «Про заходи щодо вдосконалення роботи органів виконавчої влади з інвесторами»;
- підвищений рівень захисту іноземних інвестицій: а) Законом України від 16.03.2000р. № 1547 ратифікована Вашингтонська Конвенція 196 р. про порядок вирішення інвестиційних спорів держави та іноземних осіб; б) підписано та ратифіковано Верховною Радою України міжурядові угоди про сприяння та взаємний захист інвестицій з більше ніж 70 країнами світу. Зокрема, у 2015 р. підписано Угоду між Україною та Японією про

сприяння та захист інвестицій, яку ратифіковано Законом України від 03.06.2015 № 505-VIII;

- на території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності – рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

Можна узагальнити, що поступові позитивні зміни покращують нормативно-правове забезпечення інвестування в Україні. Проте потребує удосконалення нормативно-правове забезпечення грантове фінансування та проектне бізнес-партнерство в частині гармонізації термінології, механізму, ролі центральних та місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування у процесі залучення іноземних інвестицій. Тобто нормативно-правовій базі інвестування, не вистачає системності.

Характеристика та узагальнення перешкод інвестування промислових підприємств. Оскільки промисловість є стратегічно важливою галуззю національної економіки, її проблеми знаходять відображення не лише в працях вчених, але й у державних програмах розвитку [158]: відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу; застарілість основних засобів базових підприємств галузі; недостатній рівень платоспроможності товаровиробників; недостатність обігових коштів; обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію; відсутність реальних джерел фінансування та обмеження доступу до позикових джерел; відсутність фінансових механізмів та інструментів; низький рівень інноваційної активності вітчизняних підприємств; залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн, насамперед з країн СНД; значний відтік найкваліфікованіших інженерних і робітничих кадрів; недостатній контроль державою діяльності монополістів і посередників. У підсумку має місце зниження обсягів інвестицій у промисловість.

Реальні зміни інвестиційних умов та інвестиційного клімату керівники компаній-учасниць Європейської Бізнес Асоціації визначили так (табл.2.7):

Таблиця 2.7 – Зміни у ключових сферах, що формували інвестиційний клімат України у II кварталі 2015р. (джерело: на підставі [131])

Ознака	Характер впливу змін керівниками підприємств	
	негативний	позитивний
Наявність змін	<ul style="list-style-type: none"> – 79% не бачать реформи судової системи; – 77% незадоволені результатами боротьби з корупцією; – 54% не бачать прогресу з відшкодуванням ПДВ; – 51% незадоволені торгівлею та стурбовані відсутністю земельної реформи ; – 1% стурбовані волатильністю фінансового ринку. 	<ul style="list-style-type: none"> – 13% помітили незначне спрощення митного оформлення; – 13% помітили спрощення торгівлі; – 12% побачили перші результати боротьби з корупцією та прогрес з відшкодуванням ПДВ.

З опитування (див.табл.2.7) випливає, що основними питаннями, що викликають занепокоєння у інвесторів є: повільне впровадження реформ, високий рівень корупції, тиск з боку податкової та митної систем.

Відтак, аналіз тенденцій та перешкод інвестування промислових підприємств та його нормативно-правового забезпечення довів, що:

- *інвестиційний клімат в Україні* можна оцінити як несприятливий. Економічне зростання і зростання інвестиційної активності, як взагалі, такі у регіональному вимірі, має непостійний характер. Уповільнення інвестиційних процесів та інвестиційної активності відбувається внаслідок і низької інноваційної привабливості промислових підприємств;
- *капітальні інвестиції є нестабільним видом фінансування*: інвестування промисловості а абсолютному вимірі впало, а секторальне порівняння прямих іноземних інвестицій за 2011-2015рр. підтвердило низьку інвестиційну привабливість промислових підприємств, які не попадають у групу пріоритетних галузей;
- *джерелами інвестування* промислових підприємств є: власні кошти, кошти державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, кредитів та коштів інших джерел, таких як грантова або безповоротна фінансова допомога;
- спостерігається *загальна недостатність зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів підприємств*, серед яких головним зовнішнім джерелом досі

залишаються банківські кредити, які мають дуже високу відсоткову ставку. Зазначене обумовлює зростання інтересу промислових підприємств до пошуку альтернативних підходів до залучення інвестицій, тому їх перспективними видами можуть стати державно-приватне (публічно-приватне) партнерство, грантове фінансування;

- *основним внутрішнім джерелом* залишаються власні кошти підприємств, тому перспективним рішенням може стати проектне бізнес-партнерство як тимчасове об'єднання зусиль промислових підприємств між собою або з іншими партнерами для реалізації спільного інвестиційного проекту, що забезпечує надходження інвестицій, необхідних для його реалізації;
- *нормативно-правовій базі, що регламентує інвестування в Україні, не вистачає системності*, хоча поступові позитивні зміни її покращують. Проте потребує удосконалення нормативно-правове забезпечення грантове фінансування та проектне бізнес-партнерство в частині гармонізації термінології, формування його механізму, державно-приватне партнерство як найбільш чутлива сфера до корупційних ризиків потребує втілення механізмів, передбачених Законом України «Про засади запобігання та протидії корупції» в цій сфері;
- *до перешкод інвестування промислових підприємств можна віднести*: економічні (відсутність фінансових механізмів та інструментів, реальних джерел фінансування та обмеження доступу до позикових джерел, недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, недостатність обігових коштів, обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію), техніко-технологічні (застарілість основних засобів базових підприємств галузі, залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн), організаційні (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи і фінансового лізингу, недостатній контроль державою діяльності монополістів і посередників), соціальні (значний відтік кваліфікованого персоналу), низький рівень інноваційної активності підприємств.

2.2 Оцінювання чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами

Враховуючи розроблену класифікацію чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами (*див. п.1.2*), їх аналіз доцільно зробити в *напрямах*:

- *чинники, загальні для всіх промислових підприємств при залученні інвестицій* з виділенням найбільш впливових для малих промислових підприємств (сприятливість середовища, спрямованість чинників, інвестиційна мета інвесторів та методи інвестування);
- *потенційні джерела інвестування* (кредитні ресурси; власні кошти; створення спільної діяльності, інші) – динаміка та якісні зміни;
- *інвестиційні проекти підприємств*: тематична (цільова) спрямованість, розмір, ступень складності та термін реалізації;
- *узагальнення за ознаками*: зовнішні-внутрішні, позитивні-негативні.

Чинники, загальні для всіх промислових підприємств при залученні інвестицій. Сприятливість середовища на макrorівні поглиблено розглянуто у п.2.1 дослідження, тому можна лише дещо узагальнити:

- Україна є потенційно інвестиційно-привабливою, оскільки достатньо інтегрована в світову економіку та має вигідне географічне розташування;
- інвестиційна та підприємницька інфраструктура значно розвинулася: на 01.01.2014 в Україні діють 480 бізнес-центрів, 79 бізнес-інкубаторів, 50 технопарків, 538 лізингових центрів, 4148 небанківських фінансово-кредитних установ, 226 фондів підтримки підприємництва (23 з них створені за участю Українського фонду підтримки підприємництва), 3034 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 4238 інформаційно-консультативних установ [182];
- водночас, регіональна інвестиційна нерівність (спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій) заважає розвитку

промислових підприємств інвестиційно-депресивних регіонів, посилює подальше збільшення техніко-технологічного розриву;

- повільно відбуваються зміни у ключових сферах, що формують інвестиційний клімат України;
- інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності.

Стан інфраструктури є визначальним елементом інвестиційної привабливості, оскільки без покращання інфраструктурного забезпечення більшість регіонів не зможе забезпечити припливу інвестицій. Тому Стратегія регіонального розвитку на період до 2020р. визначила пріоритетом регіональної політики розвиток регіональної інфраструктури, зокрема створення індустріальних парків. Одночасно, заснування індустріальних парків передбачає їх оснащення комплексом інфраструктурних об'єктів, що вимагає від державних, регіональних та місцевих органів пошуку джерел фінансування для розв'язання даної проблеми.

Інфраструктура промисловості не в повній мірі відповідає потребам промислових підприємств, а тим більше вимогам до неї новостворених сучасних промислових виробництв. Тому Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» серед напрямків реформування за вектором розвитку визначила реформи і в інфраструктурній сфері, зокрема на транспорті, в телекомунікації, житлово-комунальній сфері [157].

До загальних негативних чинників, найбільш впливових для малих промислових підприємств, можна віднести такі:

- недосконалість законодавчого регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва, відсутність чіткої державної політики з їх підтримки;
- високий рівень оподаткування та нестабільність податкової системи;
- адміністративні бар'єри, які гальмують створення нових підприємств (реєстрація, ліцензування, сертифікація, регулювання орендних відносин);
- брак дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки та ефективної системи захисту в економічних відносинах;

– слабкість організаційних об'єднань підприємців для лобювання своїх інтересів при формуванні економічної і правової політики держави.

Потенційні джерела інвестування (кредитні ресурси; власні кошти; створення спільної діяльності, інші) – динаміка та якісні зміни. Промислові підприємства в Україні зіштовхуються із серйозною проблемою залучення інвестицій та доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Водночас, в світі існує багато методів фінансування бізнесу, популярними з яких є: самофінансування, тобто здійснення інвестування тільки за рахунок власних коштів; кредитне фінансування (інвестиційні кредити банків, випуск облігацій) та лізинг; бюджетне фінансування; грантова чи безповоротна фінансова допомога; акціонування та інші форми часткового фінансування; проектне фінансування; змішане фінансування на основі комбінацій згаданих способів. Проте рейтинг можливості залучення фінансування з різних джерел в різних країнах (табл.2.8) показує, що вітчизняні підприємства досі вимушені працювати на нерозвиненому ринку інвестицій.

Таблиця 2.8 – Рейтинг можливості залучення фінансування з різних джерел в різних країнах світу (джерело: на підставі [135, 159])

Джерела інвестицій	Країни, які майже однаково розпочали реформи*						
	Угорщина	Чехія	Польща	Росія	Україна	Румунія	Болгарія
1. Банки:							
– національні	4	4	4	2	2	2	2
– іноземні	4	4	4	2	1	2	2
2. ППП	3	4	4	2	2	2,5	2
3. Національні фонди	3	3	3	1,5	1,5	2	2
* 4 – розвинений ринок. 1 – можливість використання ресурсу дуже низька							

Звичайно, кожний з цих методів інвестування в Україні має історичні перешкоди. Деякі з них виникли за неконтрольованих обставин (ситуація на сході країни, анексія Криму, АТО), а деякі – внаслідок економічної кризи та девальвації національної валюти. Водночас, на тлі зазначених перешкод формуються перспективи для інших методів.

У 2015р. (рис.2.6) частка *кредитів банків* та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень підприємств становила 10,2%.

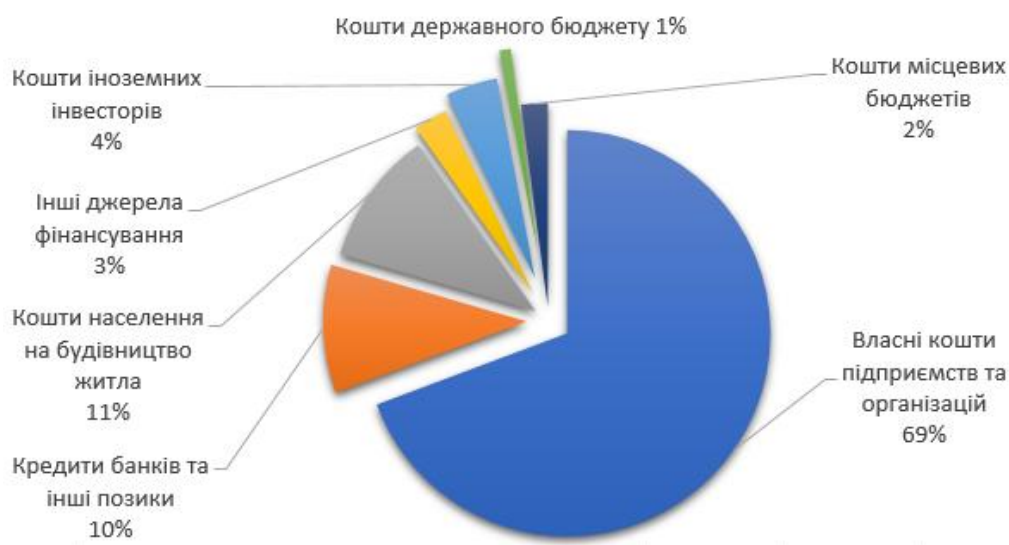


Рисунок 2.6 – Структура капітальних інвестицій підприємств за джерелами фінансування в 2015р.: (джерело: на підставі [135, 136])

За рахунок державного та місцевих бюджетів освоєно 3,0% капітальних інвестицій. Частка коштів іноземних інвесторів становила 4,1% усіх капіталовкладень, частка коштів населення на будівництво житла – 10,7%. Інші джерела фінансування – 2,7%.

За даними НБУ станом на 01.01.2013р. в Україні діяло 176 банків, з яких 53 – за участю іноземного капіталу (30,3% від загальної кількості діючих банків) і 22 – з 100 % іноземним капіталом. Більш за все банків з іноземним капіталом з Росії – 23,3 %, Кіпру – 12,8 %, Австрії – 12,3 %, Франції – 11,3 %, Нідерландів – 6,5 %, Угорщини і Швеції – по 6 %, Німеччини – 5,2 %. При цьому іноземні банки видали в Україні 40 % всіх корпоративних кредитів и 63 % – позичок населенню.

Загальні активи банків склали 1 267,9 млрд. грн.

Більшість банків розташовано в розвинених промислових регіонах України: у м. Києві та Київській області (64,7 % від загальної кількості банківських установ), близько 22,7 % – в цілому у Дніпропетровській,

Донецькій, Харківській та Одеській областях. Переважна більшість їх кредитів – у торгівлі, переробній промисловості, операціях з нерухомістю.

На кінець 2015р. сума кредитів, виданих банками суб'єктам господарювання, склала 819 045 млн. грн., а за відкритими даними банків України на початок 2016р. мінімальний «пільговий» відсоток склав близько 14-16% на рік і пропонувався лише однією банківською установою. Інші ж банки тримали 20-28% річних, хоча така відсоткова ставка по кредиту є дуже високою в умовах економічного спаду країни (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Перелік кредитних та інвестиційних банківських програм для підприємництва (джерело: угруповано на підставі [59, 134, 158, 159])

Банк	Назва програми	Характеристика програми	Відсоткова ставка
1. Райффайзен Банк Аваль	Академія бізнесу	Передбачає проведення бізнес-форумів з клієнтами банку та їх бізнес-навчань	Інвестиційний кредит Від 27% грн./р.
2. Укрсоцбанк (UniCredit Bank)	Компенсаційна програма для с/г підприємств	Передбачає кредитування сільськогосподарських підприємств за заниженою ставкою	Звичайні умови 28,5% грн./р.
3. Укрсиббанк	500 000 000 для Вашого бізнесу	Передбачає кредитування клієнтів СМБ за ставкою 16,9% річних, що є найбільш привабливою пропозицією на ринку кредитів	Всі умові від 13,9% до 20% грн./р.
4. УкрЕксімбанк	Програма кредитування МСП та установ із середньою капіталізацією	Передбачає розвиток бізнесу, придбання техніки, в тому числі сільгосптехніки, оборотний капітал, обладнання, інвестиції тощо.	Всі умові від 20% грн./р.
5. ПриватБанк	Проект КУБ "Країна підприємців"	Передбачає позики на бізнес з державною підтримкою	2.4% грн./міс. (28,8% грн./р.)
6. Укргазбанк	Розвиток бізнесу у рамках співпраці з Німецько – Українським фондом;	Передбачає спеціальні умови кредитування на розвиток і підтримку бізнесу за низькими процентними ставками для підприємців і підприємств малого та середнього бізнесу, а також сільськогосподарських підприємств	від 20,5 % грн./р.)

Загальна сума виданих кредитів за 2015 р. зменшилась в 2 рази, при цьому помітно зросла їх вартість на 15% [159]. Основна причина скорочення

– банківська криза та падіння економіки. За даними НБУ за неповний 2016 р. банківська система України отримала збитків на 159 млрд. грн., що є історичним рекордом, а з ринку виведено близько 80 фінустанов. Частка прострочених кредитних зобов'язань теж зросла майже у 2,5 рази, а у відсотковому співвідношенні з 7,7 до 17,3% [59, 60].

Кредитні ставки в Україні по видах кредитів коливаються: 16-30 %.

До негативних рис банківського кредитування можна віднести: по-перше, складність оформлення; по-друге, потенційну небезпеку того, що борг підприємства банк може переуступити недружній структурі; по-третє, ризик, який виникає внаслідок недостатньої кількості кредитних установ, здатних надати необхідний кредит промислового підприємству; по-четверте, тривалість процесу оформлення отримання банківського кредиту.

Якщо підприємство планує впровадити інноваційну розробку, то вибір банків обмежений: високий ризик і тривала окупність таких проектів робить їх непривабливими для банків, які висувають жорсткі вимоги для прийняття позитивного рішення про надання інвестиційного кредиту [159]:

- мінімальний термін існування позичальника не менше 2-х років;
- беззбитковість діяльності на протязі 5-х останніх кварталів;
- відсутність простроченої заборгованості перед бюджетом і держорганами;
- реальна вартість активів підприємства-позичальника має перевищувати вартість фінансування не менш ніж у 2 рази величину кредиту;
- наявність заставного забезпечення кредиту у розмірі не менше 100% суми кредиту і нарахованих по ньому відсотків за 6 місяців його використання;
- грошова складова у виручці від продажів має бути не менше ніж 80%.

Причиною таких вимог банків є високі ризики, низька ефективність кредитного інвестування і тривалий термін окупності інноваційних проектів. Негативно впливає також на можливості залучення банківських кредитів невміння підприємств вірно розрахувати розмір кредиту для реалізації інноваційного проекту та термін його повернення, що створює проблему підвищення частки неповернення банківських кредитів. За таких умов

більшість банків трактує кредитування інноваційних проектів як зайву діяльність на рівні благодійності. Це підтверджується відсутністю у більшості підприємств малого та середнього підприємств бізнесу бізнес-планів: за результатами опитування їх мають тільки 12%. Крім того, велика кількість підприємств веде подвійну бухгалтерію, тому фінансові звіти не містять достовірної інформації про ефективність їх діяльності і неможливо оцінити реально ризики їх кредитування. Відповідно, в процентну ставку за кредитом банки закладають високий ступінь ризику, вимагають від позичальника заставу, ринкова вартість якої має перевищувати суму кредиту на 20-30% [159].

Кредитувати довгострокові інноваційні проекти комерційним банкам ще більш не вигідно внаслідок розриву грошових потоків: депозити в банках носять короткостроковий характер, обмежуючи довгострокові кредити, що передбачають великий ризик. Тому тривалі кредити надаються, в основному, лише перевіреним підприємствам-позичальникам [159].

Перешкоди залучення банківських кредитів в якості джерел фінансування підприємництва доповнюють проблеми, пов'язані зі строками та вартістю кредитів, відносно обмеженими обсягами акумульованих ресурсів (неможливість кредитування великомасштабних проектів) та порівняній складності кредитування реального виробництва. Вклади населення в комерційні банки України становлять 4,2 млрд. грн. (0,85 млрд. дол. США) або 6,6% лише заощаджень населення [158].

Суттєва причина високої величини процентної ставки по кредитах – невеликий розмір капіталу вітчизняних комерційних банків [158, 163]. Рівень капіталу вітчизняних банків ще дуже далекий від рівнів капіталу одного середнього за розміром банку в США або великого банку Європи.

Наголошене призводить до того, що *малі та середні підприємства починають шукати інші джерела фінансування*. Про це свідчать дані британського дослідження, яке підкреслює загальну для розвинених країн тенденцію. За результатами опитуванні 250 менеджерів банків, що

обслуговують малий і середній бізнес, встановлене, що [158, 163]:

- банки не використовують традиційні та цифрові канали для спілкування з підприємствами: 73% респондентів не контактують зі своїм менеджером;
- 67% респондентів шукають сторонні фінансові сервіси замість рішень свого банку, а більше 50% готові його змінити;
- 49% підприємців не змінювали фінансову установу більше 5 років, а 67% готові активно співпрацювати зі своїм банком за умов наявності у банку ефективних інструментів для вирішення бізнес-завдань і планування.
- змінилися банківські потреби підприємств: 67% підприємств хочуть мати інструменти і поради по веденні бізнесу та планування росту і розвитку; 44% вимагають розуміння їхнього бізнесу; 30% почнуть працювати за стратегією бізнес-партнера, а не провайдера фінансових операцій.

Як видно, *поширеність цифрових сервісів* збільшує ризик того, що підприємства будуть відмовлятися від традиційних банківських послуг. Щоб їх утримати, банки мають вибудувати нову модель взаємодії з бізнесом, тому банки просять Нацбанк України допомогти розвивати безресурсне фінансування, оскільки в умовах дефіциту ліквідності і високих ставок за кредитами їх кредитну активність впала. Проте підприємства потребують кредитів, а обслуговувати їх під 25-30% річних не в змозі. *Безресурсне фінансування (векселі, гарантії, торгові кредити, акредитиви)* мають низьку вартість – лише 4-6% річних. Проте їх популярність мала: на безресурсне фінансування припадає близько 10% нових кредитів.

Роль небанківських компаній зростає: 276 існуючих в Україні небанківських фінансових компаній у 2012 р. надали фінансових кредитів за рахунок власних коштів на 919,4 млн. грн., послуг з фінансового лізингу – на 1,6 млн. грн. [158].

На частку *лізингового сектору* в Україні припадає майже 3 % ВВП. У 2012 році 535 лізингових компаній в Україні уклали 10 826 договорів фінансового лізингу на суму 14,71 млрд. грн. Більше половини (58,1 %) цих договорів становить лізинг автомобілів. Фінансування лізингових операцій

на 41,9 % здійснювалося за рахунок банківських кредитів, 35,7 % - за рахунок власних коштів і 22,4 % - за рахунок позичкових коштів юридичних осіб.

На кінець 2012 року в Україні 617 *кредитних спілок* володіли кредитним портфелем у розмірі 2 531 млн. грн., 466 ломбардів надали 8 331,6 тис. фінансових кредитів на суму 6 504,2 млн. грн.

Слід зазначити, що з 25 лідерів ринку фінансових послуг для підприємців лише 3 фінансових установи працює на ринку кредитування обладнання і лише 8 банків мають окремі програми бізнес-позик на обладнання. Відсутність амортизаційної політики та податкових пільг стримують зростання лізингу техніки та обладнання.

Співробітництво держави та утворень недержавного сектора у реалізації масштабних і довготривалих проектів, що мають значну суспільну вагу, проте з об'єктивних причин не можуть бути профінансовані виключно за рахунок державних коштів, давно стало ординарним явищем у практиці провідних країн світу. Особливої актуальності зазначене набуло в контексті світової фінансово-економічної нестабільності декількох останніх років.

Проте в Україні *бюджетне фінансування* не є популярним методом інвестування ані великого, ані малого та середнього бізнесу. Політика інвестиційної підтримки промислових підприємств здійснюється переважно на регіональному рівні через програми розвитку підприємництва, адже Фонд підтримки підприємництва України фактично зупинив свою діяльність, більш не фінансується із державного бюджету. За аналізом Центру міжнародного приватного підприємництва регіональних програм підтримки підприємництва виявив їх як досить обмежені, оскільки вони передбачають інвестиційну підтримку на дуже низькому рівні (табл. 2.10).

Не зважаючи на інфляційні процеси та спад економіки, в деяких регіонах обсяги фінансово-кредитної підтримки підприємництва суттєво скорочуються. Лідери бізнес-асоціацій та Європейський інформаційно-дослідницький центр стверджують [160], що державний контроль та участь казначейства у реалізації програми знижує до мінімуму мотивацію

підприємців отримувати кошти через високі адміністративні видатки на участь у контрольних заходах державних органів.

Таблиця 2.10 – Стан фінансування регіональних програм розвитку підприємництва за 2013-2014 рр. (джерело: угруповано на підставі [132])

Області	Рекомендований обсяг видатків бюджету регіону для підтримки розвитку МСП, тис. грн.	Частка видатків бюджету регіону для підтримки МСП, %	Структура фінансування заходів регіональних програм за джерелами, %			
			Кошти обласного бюджету за статтею на підтримку МСП	За іншими статтями обласного бюджету	З бюджетів районів та міст	Інші джерела
Вінницька	38 390,40	0,007%	2,2%	2,0%	2,0%	93,8%
Волинська	27810,10	0,007%	0,5%	-	6,5%	93,0%
Донецька	102 562,30	0,004%	64,4%	-	-	35,6%
Дніпропетровська	79 908,40	-	-	-	-	100,0%
Житомирська	32 730,60	0,007%	-	12,4%	-	87,6%
Закарпатська	31 263,50	0,003%	-	0,1%	7,5%	92,4%
Запорізька	42 263,60	0,005%	2,9%	-	0,9%	96,2%
Івано-Франківська	34 347,30	0,021%	4,5%	0,6%	1,2%	93,6%
Київська	44 158,80	-	-	-	-	100,0%
Кіровоградська	24 795,50	0,033%	0,8%	6,9%	3,4%	88,9%
Луганська	45 419,90	-	41,7%	-	14,5%	43,8%
Миколаївська	28 183,10	-	-	100,0%	-	-
Одеська	54 988,40	0,027%	42,6%	-	7,2%	50,2%
Полтавська	35 578,20	0,000%	10,0%	0,1%	1,9%	88,0%
Рівненська	31 321,50	0,004%	1,7%	-	1,0%	97,3%
Сумська	26 789,70	0,009%	4,3%	4,3%	-	91,4%
Харківська	60 373,00	0,006%	47,3%	52,7%	-	-
Херсонська	25 505,10	0,003%	16,4%	-	34,0%	49,6%
Хмельницька	32 824,70	0,006%	12,5%	3,3%	-	84,2%
Черкаська	30 359,60	0,000%	4,3%	-	-	-
Чернігівська	24 830,60	0,027%	80,1%	-	19,9%	-
Чернівецька	22 744,30	0,006%	6,1%	-	4,1%	89,9%
м. Київ	82 553,20	0,000%	-	0,3%	-	99,7%

Протягом 2014р. року в економіку Одеської області іноземними інвесторами вкладено 55,8 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу на 01.01.2015р. становить 600,5 доларів США – 7 місце серед регіонів країни. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку області з початку

інвестування на кінець 2014р. становив \$1432,5 млн. дол. США, що на 14,3% менше обсягів інвестицій на початок 2014 р. До основних країн-інвесторів, на які припадає 74,1% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 36,0%, Нідерланди – 15,7%, Велика Британія – 9,4%, Сінгапур – 4,8%. Німеччина – 4,4% США – 3,8%. Пріоритетними напрямками для інвестування були переробна промисловість і транспортна інфраструктура.

В Одеській області, як і в інших, більшість інвестицій концентрується у містах. Зокрема, на 01.07.2015р. сума прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) з країн світу в економіку м. Одеса без урахування боргових інструментів склала 571,3 млн. дол. США. У порівнянні з початком 2015 р. зменшення становить 34,4 млн. дол. США або на 5,7%, у тому числі курсова різниця – 25,3 млн. дол. США (по області зменшення на 70,8 млн. дол. США або на 4,9%). Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) на одну особу населення м. Одеса у січні-червні 2015 р. становив 571,8 дол. США. За цей період підприємствами та організаціями міста за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 1672,3 млн. грн. капітальних інвестицій, що становить 58,9% від загального обсягу області.

Стосовно можливостей доступу малих та середніх підприємств до інвестиційних ресурсів [182] в цілому можна узагальнити таке:

- основними інститутами в Україні, орієнтованими на надання їм фінансових послуг, є комерційні банки, інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва, інститути спільного інвестування, лізингові й факторингові компанії та мікрофінансові інститути (кредитні спілки, ломбарди та ін.);
- малим та середнім підприємствам *теоретично доступні такі види комерційних кредитів в Україні:* а) кредит готівкою під заставу і без застави; б) мікрокредити приватним підприємцям для розвитку бізнесу під заставу (при цьому сума кредиту залежить від оціночної вартості майна, що під заставою); в) експрес-кредити підприємцям-початківцям, готівкою, до 3 років, без застави; г) кредити на придбання нового або вживаного

автотранспорту для суб'єктів підприємницької діяльності, під заставу цього ж автотранспорту; д) кредити для підприємств агропромислового комплексу; е) кредити на придбання обладнання.

Водночас, обсяг портфеля кредитів малому та середньому бізнесу в 2012 р. у банків був на 30 % нижчий, ніж у передкризовому 2008 р. [182], а їх вимоги до фінансового стану та застави підприємств-позичальників стали жорсткіші, вони частіше відмовляють у кредитах проти 2008р.

Механізм та ринок *мікрокредитування* в Україні розвивається дуже повільно. Так, у 2012р. небанківські кредитно-фінансові установи в цілому (включаючи міжнародні організації) видали кредитів на суму 15 091,4 млн. грн., що в середньому становить близько 1 000 доларів США на одне підприємство, що є недостатнім для розвитку підприємництва [182]. Підприємець може одержати невеличкі суми (до 10 тис. дол. США) як фізична особа, однак, у цьому випадку процентні ставки по кредиту вже будуть значно вищими : 40-60 % річних.

Більш дешеве фінансування за ставками нижче ринкових малі та середні підприємства можуть одержати від європейських структур за рахунок відкриття *міжнародних кредитних ліній* (див. далі – п.2.3).

В цілому, розвиток системи кредитування малого бізнесу з боку комерційних банків в нашій країні стикається з багатьма проблемами, серед яких:

- великі відсоткові ставки по кредитах і дуже короткі строки їх погашення;
- недостатність стартового капіталу і необхідного заставного забезпечення;
- відсутність фінансової та бухгалтерської звітності, її недостовірність і непрозорість. Невідповідність фінансової звітності підприємців, які працювали за спрощеною системою оподаткування, вимогам банків (у цьому випадку можливо надання кредиту як фізичній особі, під заставу);
- низька фінансова грамотність керівників; та відсутність якісних бізнес-планів інвестиційного проекту;
- низька частка у підприємців власного капіталу (5-15%);
- відсутність кредитної історії для підприємців-початківців (старт-апів);

– законодавча неврегульованість на ринку мікрофінансування.

Внаслідок зазначено, *джерела інвестування* набули кількісних та якісних змін, проте ще раз бачимо, що *головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти* підприємств та організацій всіх розмірів, за рахунок яких у 2015 р. освоєно 69,3% капіталовкладень. Фінансово-кредитні ресурси у капіталі підприємства становлять лише 20% проти 60% у країнах ЄС або США. Водночас, існують методи і механізми залучення заощаджень самих підприємців як джерела інвестиційних ресурсів. Більш за все підприємства реінвестують у розвиток власного бізнесу прибутки та інвестиції засновників підприємств. Майже неефективним методом інвестування на протязі останніх кількох років залишаються державні програми підтримки підприємництва. Всі методи залучення інвестицій мають позитивні та негативні риси, які формують певні чинники. Проте потребують розгляду *три важливих методу інвестування*:

- державне-приватне партнерство, яке функціонує за рахунок державних замовлень,
- приватне бізнес-партнерство, де промислові підприємства та окремі підприємці кооперуються для досягнення певної мети;
- грантове інвестування, яке орієнтується на інноваційні проекти підприємств. Одним з шляхів до цього може бути колаборація між підприємством та ВНЗ задля реалізації НДР.

Інвестиційні проекти підприємств: тематична (цільова) спрямованість, розмір, ступень складності та термін реалізації визначається їх цілями. Останнім часом в світі інвестори перевагу надають інноваційно-спрямованим інвестиційним запитам. Також тільки інноваційні підприємства можуть отримати державну підтримку, скористатися державними програмами, отримати грант або залучитись партнерською підтримкою держави, ВНЗ, іншого підприємства.

У 2015р. інноваційну діяльність провадили 824 промислових підприємств. З них витратило кошти на співпрацю з ВНЗ та на науково-

дослідні роботи (НДР) 221 підприємство, 467 – на оновлення устаткування і тільки 70 – на впровадження інновацій. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств у 2015 р. становив 13813,7 млн. грн. Основним джерелом фінансування інноваційних витрат, у 2015р., залишаються власні кошти підприємств – 13427,0 млн. грн. (рис. 2.7).

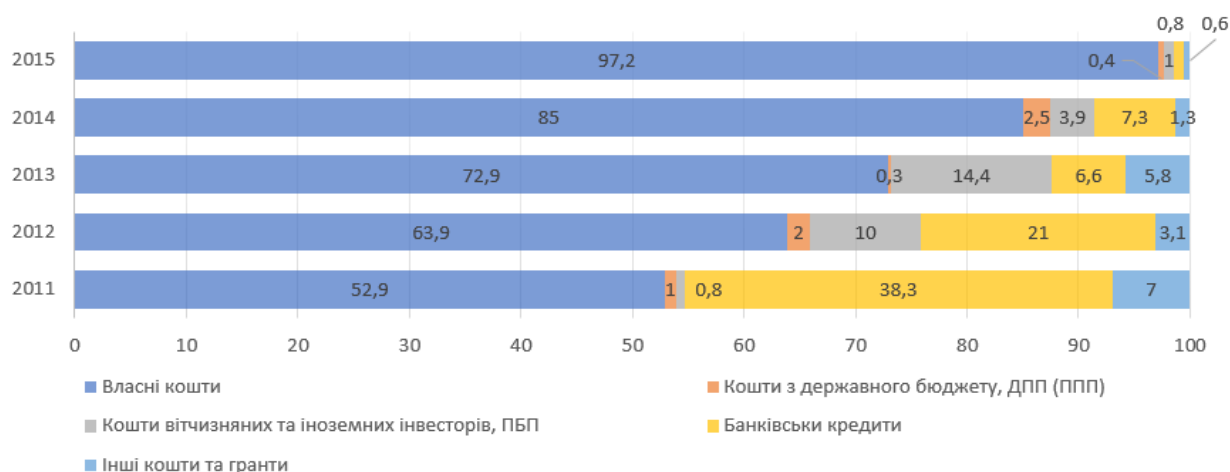


Рисунок 2.7 – Динаміка структури фінансування інноваційної діяльності підприємств за джерелами за 2011-2015 рр., % (джерело: побудовано автором за даними [135])

Обсяг коштів інвесторів (вітчизняних та іноземних) у інноваційну діяльність і ПБП, становив 132,9 млн. грн., банківських кредитів – 113,7 млн. грн., державного бюджету та ДПП – 55,1 млн. грн., місцевих бюджетів, та програм допомоги підприємництву – 38,4 млн. грн. На останньому місці інше фінансування, в тому числі і гранти, як вітчизняні, державні, так і міжнародні – адже зараз це не самий популярний метод інвестування.

З метою здійснення нововведень у 2015 р. в Україні 181 підприємство придбало в Україні та за її межами нові технології, з них 32 – за кордоном.

Серед стратегічно-важливих підприємств Одеського регіону, які реалізують інвестиційні проекти, зокрема: ДП «Одеський морський торговельний порт» – будівництво контейнерного терміналу; ТДВ «ІнтерХім» і ПАТ «Одескабель» – розширення і модернізація виробництва.

Протягом 2014р. у промисловості Одеської області тривала реалізація ряду інвестиційних проектів, серед яких найбільші за розміром інвестицій:

- будівництво III черги комплексу перевантаження та переробки тропічних олій ТОВ «Дельта Вілмар СНД» (проектна потужність з переробки пальмової олії – 2100 т/добу, 750 т/добу пакетованої продукції);
- II черги заводу з переробки, зберігання і транспортування рослинних олій ТОВ «Allseeds Black Sea» (проектна потужність 4 000 т/добу насіння соняшнику, 2 000 т/добу сої, 3 000т/добу ріпаку);
- III черги нового лабораторно-виробничого корпусу з виробництва лікарських форм ТДВ «Інтерхім»

Для оцінки результатів інвестиційної діяльності промислових підприємств були обрані 12 вітчизняних підприємств, управлінські дані яких (частково) та звітність було можливо проаналізувати: ПАТ «Одескабель»; ТОВ «Югметалсервіс»; ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»; ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ»; ПАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин»; ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»; ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»; ПАТ «Каховський завод електрозварювального устаткування»; ПрАТ «Каховський експериментальний механічний завод»; ПАТ «Інженерно-виробничий центр мастильного і фільтрувального обладнання»; ПАТ «Новокаховський завод «Укргідромех»; ПАТ «Бериславський машинобудівний завод».

Оцінку результатів їх інвестиційної діяльності проведено за допомогою кластерного аналізу. Для цього обрані підприємства розділено на три кластери, оскільки фінансові показники дуже відрізняються і без кластеризації неможливо провести достовірне оцінювання.

Для оцінки результатів інвестиційної діяльності промислових підприємств та забезпечення обґрунтованості висновків про результати діяльності суб'єктів, тенденцій їх змін, ступінь впливу факторів відповідного середовища, доцільним є використовувати показники за 5 років. Загальні

результати інвестиційної діяльності та їх динаміка за 2011-2015 рр. досліджуваних підприємств представлено в табл. 2.11.

Таблиця 2.11 – Доходи та витрати від інвестиційної діяльності промислових підприємств та їх динаміка за 2011-2015 рр., тис. грн. (джерело: власна розробка)

Кластер	Найменування підприємства	Період									
		2011		2012		2013		2014		2015	
		Доходи	Витрати	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати
I	ПАТ «Одескабель»	688	993	218	412	148	1358	54453	139200	83701	171371
II	ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»	129	68	39	760	2	253	1	46	1	6
	ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»	42	1	101	47	355	54	198	1	1492	295
	ТОВ «Югметалсервіс»	129	108	140	110	210	125	25	24	23	2
	ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	81	373	217	823	1103	420	97	51	33	1
	ПАТ «Каховський завод електрозварювального устаткування»	239	111	203	260	93	3743	85	185	140	21
III	ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2
	ПАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин»»	1	1153	1	260	2	1	1	2	2	1120
	ТОВ «С-ІНЖІНІРИНГ»	123	65	35	1	41	19	1	2	1	51
	ПАТ «Новокаховський завод «Укргідромех»	1	2	2	1	1	16	1	2	1	343
	ПАТ «Інженерно-виробничий центр мастильного і фільтрувального обладнання»	41	1	2	1	2	1	2	1	1	2
	ПрАТ «Каховський експериментальний механічний завод»	2	1	2	1	2	1	10	1	2	1

З табл. 2.11 випливає, що більшість досліджуваних підприємств не здійснює інвестиційну діяльність. Проте, зростання доходів свідчить про збільшення об'єктів реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій, що позитивно має впливати та фактично впливає на ефективність інвестиційної діяльності. Проведений кластерний аналіз дав змогу виявити основних лідерів та аутсайдерів кожного кластеру. Для більш наглядного

оцінювання динаміки доходів та витрат побудуємо хронологічні графіки за обраними підприємствами по кожному кластеру (рис. 2.8-2.11).



Рисунок 2.8 – Динаміка показників доходу та витрат інвестицій за 2011-2015 рр. підприємств I кластеру, тис. грн. (джерело: власна розробка)

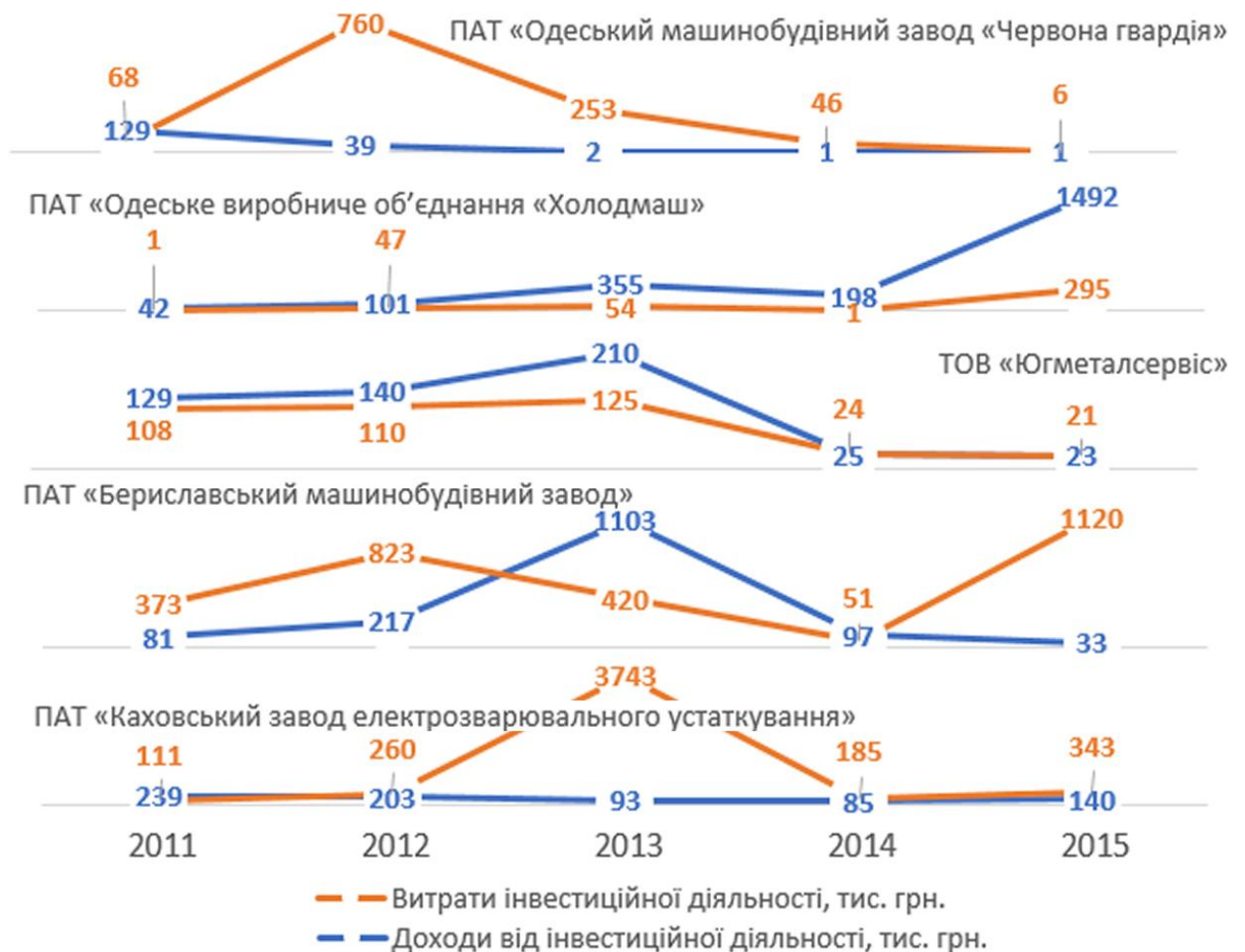


Рисунок 2.9 – Динаміка показників доходу та витрат інвестицій за 2011-2015 рр. підприємств II кластеру, тис. грн. (джерело: власна розробка)

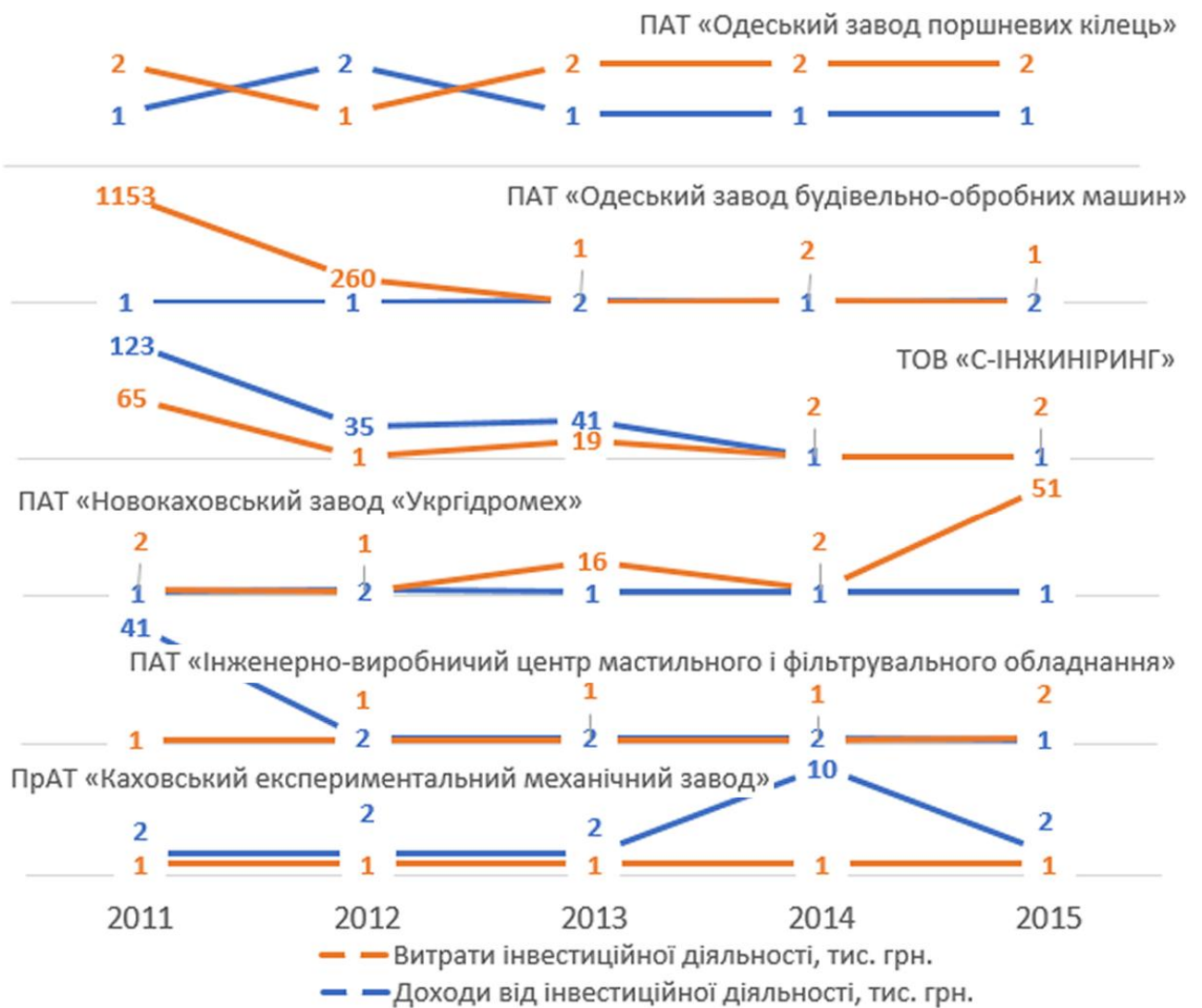


Рисунок 2.10 – Динаміка показників доходу та витрат інвестицій за 2011-2015 рр. підприємств III кластеру, тис. грн. (джерело: власна розробка)

Дослідження тенденцій результатів інвестиційної діяльності обраних суб'єктів на засадах як існуючої методології, так і фінансового підходу доцільно здійснювати з урахуванням впливу певних факторів відповідного кластеру промислових підприємств, а саме врахування показників доходу та витрат. Оскільки *доходи від інвестиційної діяльності* це є виручка від реалізації необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, то вони не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів промислових підприємств. *Витрати інвестиційної діяльності* – це витрати на придбання необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою

частиною еквівалентів грошових коштів. Перевищення даного показника над доходами від інвестиційної діяльності свідчить про неефективність операцій з продажу основних засобів, нематеріальних активів, незавершених капітальних вкладень, тощо. Отримали таке спостереження: позитивну динаміку доходів і витрат від інвестиційної діяльності у кластерах мають: у першому – ПАТ «Одескабель», а у другому – ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш», у третьому – ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ».

Співставлення доходів і витрат інвестиційної діяльності підприємств – лідерів кластеру – дозволяє отримати результат, який характеризує її ефективність (рис.2.11).



Рисунок 2.11 – Динаміка показників доходу та витрат інвестицій за 2011-2015 рр. підприємств-лідерів кластерів, тис. грн. (джерело: власна розробка)

Тільки ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш» з другого кластеру показує впевнену динаміку збільшення прибутку від витратами інвестиційної діяльності, що підтримує диверсифікацію джерел отримання прибутку. Зауважимо, що збиток від інвестиційної діяльності 87670 182 тис. грн. ПАТ «Одескабель» з першого кластеру та його негативна динаміка,

свідчить або про її неефективність та необхідність дослідження чинників, які впливають на неї, або про те, що ще не закінчився інвестиційний проект та очікуваний позитивний ефект від інвестицій попередніх років ще попереду.

Зростання темпів приросту доходів від інвестиційної діяльності свідчить про прискорення збільшення об'єктів реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій (табл.2.12).

Таблиця 2.12 – Доходи від інвестиційної діяльності: темпи приросту за 2011-2015 рр. (джерело: власна розробка)

Найменування підприємства	Т приросту				
	ланцюговий				базисний
	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2011
ПАТ «Одескабель»	0,3169	0,6789	367,93	1,5371	121,6584
ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»	0,3023	0,0513	0,5000	1,0000	0,0078
ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»	2,4048	3,5149	0,5577	7,5354	35,5238
ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»	2,0000	0,5000	1,0000	1,0000	1,0000
ПАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин»»	1,0000	2,0000	0,5000	2,0000	2,0000
ТОВ «Югметалсервіс»	1,0853	1,5000	0,1190	0,9200	0,1783
ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ»	0,2846	1,1714	0,0244	1,0000	0,0081
ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	2,6790	5,0829	0,0879	0,3402	0,4074
ПАТ «Новокаховський завод «Укргідромех»	2,0000	0,5000	1,0000	1,0000	1,0000
ПАТ «Каховський завод електрозварювального устаткування»	0,8494	0,4581	0,9140	1,6471	0,5858
ПАТ «Інженерно-виробничий центр мастильного і фільтрувального обладнання»	0,0488	1,0000	1,0000	0,5000	0,0244
ПрАТ «Каховський експериментальний механічний завод»	1,0000	1,0000	5,0000	0,2000	1,0000

Позитивний тренд темпів зростання доходів від інвестиційної діяльності показує лише два підприємства з дванадцяти: ПАТ «Одескабель» та ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш», до того ж у 2014р. у ПАТ «Одескабель» відбулося серйозне інвестування.

Витрати інвестиційної діяльності підприємств та динаміка їх темпів приросту за 2011-2015 рр. наведено в табл. 2.13.

Таблиця 2.13 – Витрати інвестиційної діяльності: темпи приросту за 2011-2015 рр. (джерело: власна розробка)

Найменування підприємства	Т приросту				
	ланцюговий				базисний
	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014	2015/ 2011
ПАТ «Одескабель»	0,4149	3,2961	102,5037	1,2311	172,5791
ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»	11,1765	0,3329	0,1818	0,1304	0,0882
ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»	47,0000	1,1489	0,0185	295,0000	295,0000
ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»	0,5000	2,0000	1,0000	1,0000	1,0000
ПАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин»	0,2255	0,0038	2,0000	0,5000	0,0009
ТОВ «Югметалсервіс»	1,0185	1,1364	0,1920	0,8750	0,1944
ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ»	0,0154	19,0000	0,1053	1,0000	0,0308
ПАТ «Бериславський машинобудівний завод»	2,2064	0,5103	0,1214	21,9608	3,0027
ПАТ «Новокаховський завод «Укргідромех»	0,5000	16,0000	0,1250	25,5000	25,5000
ПАТ «Каховський завод електрозварювального устаткування»	2,3423	14,3962	0,0494	1,8541	3,0901
ПАТ «Інженерно-виробничий центр мастильного і фільтрувального обладнання»	1,0000	1,0000	1,0000	2,0000	2,0000
ПрАТ «Каховський експериментальний механічний завод»	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000

Позитивний тренд темпів зростання доходів динаміку доходів від інвестиційної діяльності показують ПАТ «Одескабель» та ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш», до того ж у 2014р. у ПАТ «Одескабель» відбулося серйозне інвестування. Нажаль, наведені підприємства не надали повну інформацію щодо інвестиційних проектів, які були проінвестовані.

Тому додатково проаналізована інформація ще трьох підприємств стосовно їх інвестиційних проектів, які потребують інвестицій: ПП «Мебелас», ПП «Апус», ПрАТ «ВО «Стальканат-Сілур». Доцільність аналізу обґрунтована таким: діяльність підприємств відноситься до виробничої сфери; підприємства є партнерами ГО «Офіс Регіонального Розвитку», тому активно співпрацюють у проведенні досліджень, що сприяє підвищенню

ефективності їх діяльності. Основні економічні показники господарської діяльності ПП «Мебелас» представлено у табл. 2.14.

Таблиця 2.14 – Основні економічні показники господарської діяльності ПП «Мебелас» (джерело: власна розробка)

Показники	Рік		
	2013	2014	2015
1. Рік	2013	2014	2015
2. Коефіцієнт зносу основних засобів	0,14	0,21	0,25
3. Фондовіддача, грн./грн.	4,50	5,60	5,30
4. Фондомісткість, грн./грн.	0,22	0,18	0,19
5. Рівень співвідношення кредиторської до дебіторської заборгованості	2,23	1,88	1,85
6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,23	0,34
7. Рентабельність реалізованої продукції, %	36,9	41,6	41,0
8. Стадія життєвого циклу ПП	інвестиційна		
9. Характеристика підприємства	виробництво	вуличні меблі	
	тип виробництва	одиничне, на замовлення	
	етап ПП	Ведуться перемовини з інвестором	
10. Стадія ЖЦ підприємства на початку ПП	експлуатаційна		
11. Сутність інвестиційного проекту	Встановлення енерголавки в центрі міста для зарядки гаджетів		
12. Джерело інвестицій	власні		
13. Рік початку інвестиційного проекту	2016		

За даними табл.2.14 можна узагальнити, що:

- основні засоби підприємства достатньо нові – знос не перевищує 25%,
- власні кошти мають позитивну динаміку – абсолютна ліквідність зростає, хоча й має відносно низький рівень, зростає й рентабельність;
- підприємство постійно використовує товарний кредит та не користується кредитної лінією банку, тому не має кредитної історії, необхідній для отримання кредиту банку для виконання інвестиційного проекту;
- варіант проектного бізнес-партнерства не відповідає стратегії підприємства, тому джерелом інвестицій обрані власні кошти.

Основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ «ВО «Стальканат-Сілур» представлено у табл. 2.15.

Таблиця 2.15 – Основні економічні показники господарської діяльності
ПрАТ "ВО "Стальканат-Сілур" (джерело: власна розробка)

Показники		Рік		
1. Рік		2013	2014	2015
2. Коефіцієнт зносу основних засобів		0,53	0,57	0,59
3. Фондовіддача, грн./грн.		2,44	2,72	3,02
4. Фондомісткість, грн./грн.		0,41	0,37	0,33
5. Рівень співвідношення кредиторської до дебіторської заборгованості		0,92	0,94	1,65
6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності		0,15	0,24	0,31
7. Рентабельність реалізованої продукції, %		26,4	27,6	26,9
8. Стадія ЖЦ ІІІ		передінвестиційна		
9. Характеристика підприємства	виробництво	Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин		
	Тип виробництва	серійне		
	етап ІІІ	пошук інвестора		
10. Стадія ЖЦ підприємства на початку ІІІ		експлуатаційна		
11. Характеристика інвестиційного проекту		Встановлення дахової СЕС для продажу електроенергії за «зеленим тарифом»		
12. Джерело інвестицій		змішані		
13. Рік початку інвестиційного проекту		2016		

За даними табл.2.15 можна узагальнити, що:

- основні засоби підприємства досить зношені – знос досягає 59%,
- власні кошти мають позитивну динаміку – абсолютна ліквідність зростає, хоча й має відносно низький рівень, рентабельність стабільна;
- підприємство використовує товарний кредит та користується кредитною лінією банку, тому має кредитну історію, необхідну для отримання кредиту банку для виконання інвестиційного проекту;
- варіант проектного бізнес-партнерства відповідає стратегії підприємства, тому джерелом інвестицій обрані змішані інвестиції.

Стисла характеристика інвестиційних проектів ПП «Мебелас» та ПрАТ «ВО «Стальканат-Сілур» наведена в табл. 2.16.

Як видно з табл.2.16, залучення інвестицій га підприємствах знаходяться на різних етапах:

- інвестиційний проект ПрАТ ВО «Стальканат-Сілур» – на початку експлуатаційного етапу, проводиться його оцінка, відповідає напряму

«Енергоефективність та відновлювальна енергія» 18 грантових програм (див. далі – п.2.3, табл. 2.26);

- інвестиційний проект ПП «Мебелас» – на передінвестиційному етапі, проводиться його оцінка, відповідає напряму «Розвиток приватного сектору» 21 грантової програми (див. далі – п.2.3, табл. 2.26);
- інвестиційний проект ПП «Апус» – на етапі пошуку партнера, відповідає напряму «Розвиток приватного сектору» 21 грантової програми (див. далі – п.2.3, табл. 2.26),, проте не є інноваційним, тому 18 з них не підходять).

Таблиця 2.16 – Характеристика інвестиційних проектів підприємств (джерело: власна розробка)

Підприємство	Стадія життєвого циклу підприємства на початку ПП	Характеристика інвестиційного проекту	Джерело інвестицій	Рік початку	Стан життєвого циклу проекту на момент аналізу
1. ПП «Мебелас»	передінвестиційна	Встановлення енерголавки в центрі міста для зарядки гаджетів	власні	2016	інвестиційна
2. ПрАТ ВО «Стальканат-Сілур»	експлуатаційна	Встановлення дахової СЕС для продажу електроенергії за «зеленим тарифом»	власні та запозичені	2016	передінвестиційна
3. ПП «Апус»	передінвестиційна	Придбання заточувального станка	Проектне партнерство	2016	пошук партнера

З 12 основних та 3 додаткових підприємств жодне не підготувало замовлення на грант, не мало іноземних інвестицій та не приймало участі у конкурсах інноваційних проектів. Аналіз їх інвестиційної активності довів, що більшість підприємств здійснює діяльність, спрямовану на приріст оборотних активів, просте відтворення необоротних активів, розширене відтворення необоротних активів, оновлення технологій, виробництво нових видів продукції. Це всі обстежені малі (ПП «Апус», ПП «Мебелас») та середні (ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ», ТОВ «Югметалсервіс») підприємства,

Таблиця 2.17 – Типи інвестиційної діяльності та інвестиційної активності досліджених промислових підприємств
(джерело: систематизовано автором)

Типи інвестиційної діяльності	Джерела фінансування	Періодичність здійснення	Об'єкт інвестування	Результат інвестування	Групування підприємств
1 тип	Амортизаційні відрахування	Постійно	Виробнича діяльність	Приріст оборотних активів	ПАТ «Одеський завод поршневих кілець», ПАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин»
				Просте відтворення необоротних активів	
2 тип	Амортизаційні відрахування	Постійно	Всі сфери функціонування підприємства	Приріст оборотних активів	ПП «Апус», ПП «Мебелас», ТОВ «С-ІНЖИНІРИНГ» ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія», ТОВ «Югметалсервіс»
	Прибуток	Періодично		Просте відтворення необоротних активів	
		Періодично		Розширене відтворення необоротних активів	
3 тип	Амортизаційні Відрахування Прибуток Внески засновників Емісія акцій Капіталізація дивідендів	Постійно	Всі сфери функціонування підприємства	Оновлення технологій, виробництво нових видів продукції	ПАТ «Одескабель» ПрАТ «ВО «Стальканат-Сілур», ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»
		Періодично		Приріст оборотних активів	
				Просте і розширене відтворення необоротних активів	
				Запровадження новітніх технологій в усі сфери діяльності підприємства	
				Приріст власного капіталу	
4 тип	Амортизаційні відрахування Прибуток Внески засновників Емісія акцій Капіталізація дивідендів Кредити банку Іноземні інвестиції	Постійно	Всі сфери функціонування підприємства	Соціальні та екологічні ефекти	-
		Періодично		Приріст оборотних активів	
				Просте і розширене відтворення необоротних активів	
				Запровадження новітніх технологій в усі сфери діяльності підприємства	
				Приріст власного капіталу	
				Соціальні та екологічні ефекти	
Виготовлення продукції за світовими стандартами якості, вихід на зовнішні ринки					

значна кількість великих (ПАТ «Одеський завод поршневих кілець», ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія», ПАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин»).

Таким чином, оцінювання чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами продемонструвало, що:

- *чинники, загальні для всіх промислових підприємств при залученні інвестицій, утворюють загальний інвестиційний клімат в країні і регіонах в цілому, який досі несприятливий, але такий, що повільно покращується. Тому інтереси інвесторів, нажаль, залишаються незмінними: інвестиції спрямовуються у розвинені сфери економічної діяльності;*
- *вітчизняні промислові підприємства мають обмежений доступ до інвестицій та фінансово-кредитних ресурсів. Серед потенційних джерел інвестування (кредитні ресурси; власні кошти; створення спільної діяльності, інші) головним джерелом фінансування капітальних інвестицій залишаються власні кошти підприємств всіх розмірів;*
- *аналіз можливості залучення фінансування з різних джерел в різних країнах показує, що вітчизняні підприємства досі вимушені працювати на нерозвиненому ринку інвестицій, а бюджетне фінансування не забезпечує інвестування ані великого, ані малого та середнього бізнесу;*
- *більшість досліджуваних підприємств не здійснює інвестиційну діяльність взагалі, а серед інвестиційно-активних переважає діяльність, спрямована на приріст оборотних активів, просте відтворення необоротних активів, розширене відтворення необоротних активів, оновлення технологій, виробництво нових видів продукції;*

інвестиційні проекти підприємств мають різну тематичну спрямованість, розмір, ступень складності та термін реалізації. Хоча вони часто відповідають умовам грантового фінансування, з 12 основних та 3 додаткових підприємств жодне не підготувало замовлення на грант, не мало іноземних інвестицій та не приймало участі у конкурсах інноваційних проектів.

2.3 Порівняльна характеристика методів та шляхів залучення інвестицій малими і великими промисловими підприємствами. Загальні тенденції розвитку і домінанти проектного бізнес-партнерства

Порівняльну характеристику методів та шляхів залучення інвестицій малими і великими промисловими підприємствами доцільно зробити за допомогою якісних та кількісних показників, спираючись на результати попереднього аналізу (див. п.2.1 та 2.2) для характеристики:

- спрямованості цілей залучення інвестицій промисловими підприємствами різних розмірів та їх потенційних інвесторів;
- джерел інвестиційних ресурсів в аспекті співвідношення пропозиції на ринку та потреб підприємств різних розмірів;
- часової актуальності управлінського рішення промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту або доцільної тривалості процесу його прийняття.

Загальні тенденції розвитку і домінанти проектного бізнес-партнерства промислових підприємств проаналізовано за напрямками:

- бізнес-партнерство промислових підприємств із бізнес-сектором: форми співробітництва за окремими напрямками підприємницької діяльності;
- публічно-приватне партнерство, у тому числі державно-приватне;
- бізнес-партнерство промислових підприємств з науково-освітньою сферою (академічними установами та вищими навчальними закладами);
- міжнародне бізнес-партнерство, зокрема грантове фінансування.

Спрямованість цілей залучення інвестицій промисловими підприємствами різних розмірів, їх потенційних інвесторів. За загальними підсумками початок 2016р. став першим, починаючи з 2011р., де помічене зростання промисловості на 2,4% (після падіння показника протягом 4-х років поспіль на 13% на початок 2015р.), в т.ч. зростання усіх основних видів промисловості крім добувної (рис. 2.18).

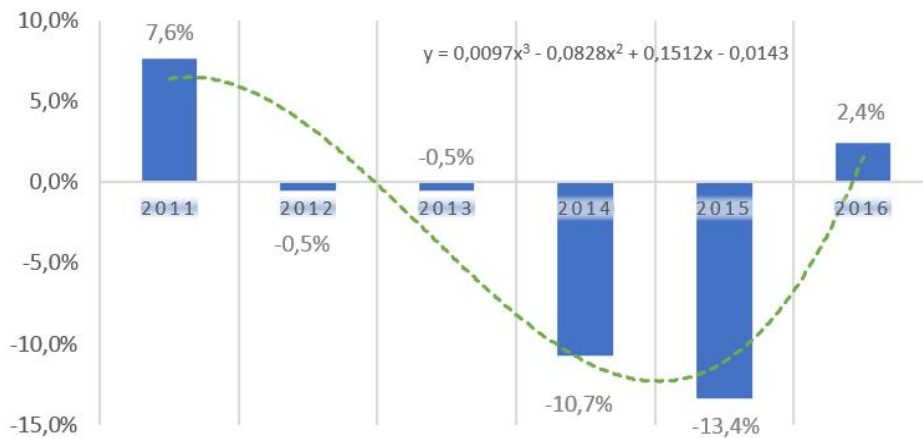


Рисунок 2.12 – Динаміка промислового виробництва в Україні (2011-2016 рр.): (джерело: на підставі [135, 159])

В регіональному розрізі спрямованість інвестиційних цілей підприємств демонструє інформація по Одеському регіону (табл. 2.18)

Таблиця 2.18 – Капітальні інвестиції підприємств Одеського регіону за видами активів за 2011-2015 рр., млн. грн. (джерело: на підставі [135])

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015
1. Усього	9347	14631	11872	9361	9984
2. Інвестиції у матеріальні активи	9113	14479	11786	9213	9848
– інженерні споруди	2181	6656	2694	2067	1830
– машини, обладнання та інвентар	2184	2400	4567	3152	3148
3. Інвестиції у нематеріальні активи	235	152	86	148	136
– програмне забезпечення та бази даних	76	93	50	58	80
– права на авторські та суміжні права, об'єкти промислової власності, патенти, ліцензії тощо	149	38	24	39	29
у % до загального обсягу					
4. Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
5. Інвестиції у матеріальні активи	97,5	99,0	99,3	98,4	98,6
– інженерні споруди	23,3	45,5	22,7	22,1	18,3
– машини, обладнання та інвентар	23,4	16,4	38,5	33,7	31,5
6. Інвестиції у нематеріальні активи	2,5	1,0	0,7	1,6	1,4
– програмне забезпечення та бази даних	0,8	0,6	0,2	0,6	0,8
– права на авторські та суміжні права, об'єкти промислової власності, патенти, ліцензії тощо	1,6	0,3	0,4	0,4	0,3

Це стало можливим завдяки: а) посиленню зовнішніх інвестицій: а) після виходу з інвестиційного ринку РФ до України активно стали залучатися європейські гроші; б) поступовому відновленню зовнішнього попиту і

диверсифікації експорту промислових товарів; в) розширення внутрішнього попиту і зростання капітальних інвестицій на: інвестиційні товари (електронна, програмна і ліцензійно-патентна продукція); інженерні споруди; машини, обладнання та інвентар.

Розбіжність інтересів промислових підприємств та потенційних інвесторів яскраво демонструє галузева структура венчурних інвестицій в Україні за 2007-2015 рр. (табл.2.19):

Таблиця 2.19 – Галузева структура венчурних інвестицій в Україні за 2007-2015 рр., млн. грн. (джерело: на підставі [135])

Галузь	Рік								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Сільське господарство	0,0	0,0	0,0	29,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Промисловість	1,6	0,7	0,0	0,0	4,4	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Сфера послуг	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	42,7	44,3	0,0
4. Сфера комунікації	55,4	18,8	64,5	35,6	8,0	0,0	38,0	0,0	10,3
5. Комп'ютери та побутова електроніка	0,0	0,0	0,5	0,4	4,0	30,6	3,8	49,2	0,0
6. Роздрібна торгівля та споживчі товари	1,1	15,8	11,9	27,5	13,8	0,0	0,0	0,0	76,5
7. Побутові послуги	2,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
8. Енергія та довкілля	3,8	13,6	0,0	0,0	1,1	0,0	0,0	0,0	0,0
9. Фінансові послуги	22,8	51,1	13,6	7,2	24,9	13,2	11,3	0,0	7,5
10. Природничі науки	0,0	0,0	0,0	0,0	43,7	56,2	4,2	6,5	5,8
11. Нерухомість	13,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
12. Інші	0,0	0,0	9,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Дані табл.2.19 показують, що венчурний капітал в Україні схиляється до середньо- і короткострокових інвестиційних проєктів, тому галузева структура венчурних інвестицій є деформованою: домінують реципієнти сфери комп'ютерної техніки і фінансових послуг. Таку структуру інвестицій утворює бажання інвесторів отримати швидкий дохід. Варто зазначити, що перекося у сфері венчурного фінансування призвели до того, що протягом останніх двох років у сферу фінансових послуг спрямовується більше 50% венчурних інвестицій [121]. Тобто значні кошти вкладають не у

високоризикові інноваційні розробки, а в цінні папери з метою отримання доходів у вигляді дивідендів і відсотків.

Відтак, спрямованість цілей залучення інвестицій промисловими підприємствами різних розмірів відрізняється від цілей їх потенційних інвесторів за тривалістю та швидкістю окупності інвестиційних проектів, яку більшість промислових підприємств не зможе забезпечити внаслідок галузевих особливостей.

Джерела інвестиційних ресурсів: співвідношення пропозиції на ринку та потреб підприємств різних розмірів. Міжнародний досвід показує, що найбільш ефективним принципом організації фінансування інвестиційної діяльності є одночасна орієнтація на кілька джерел фінансування (портфельні інвестиції), що зменшує ризики інвестування, забезпечує швидке впровадження проектів та їх комерціалізацію.

Джерела формування інвестиційних ресурсів у ринковій економіці різнобічні, проте підприємствам України доступні лише ті, що є у правовому полі. Їх перелік за каналами надходження інвестиційних коштів визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність» [1]:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, повернення збитків щодо аварій, стихійного лиха, грошових накопичень та заощаджень фізичних та юридичних осіб та ін.);
- займані (позикові) фінансові кошти інвестора (облігаційні займи, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти від продажу акцій, пайові та інші вклади фізичних та юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування;
- безоплатні благодійні вклади, пожертвування юридичних і фізичних осіб.

Сутність та аналітику їх більшості розглянуто у п.2.2, проте дещо стосовно їх особливостей в аспекті співвідношення пропозиції на ринку та потреб підприємств різних розмірів потрібно додати.

Бюджетні інвестиційні асигнування (їх склад і обсяг не змінюється в поточному / звітному фінансовому періоді) частково або повністю формують фонд фундаментальних досліджень, фонд виробничих інновацій, ін. для реалізації цільових комплексних програм та пріоритетних проектів, тому *мають бути доступні всім підприємствам.*

Позабюджетні джерела (власні кошти підприємства, зовнішні інвестиції, у тому числі приватних інвесторів) дозволяють підприємству самостійно визначати джерела, структуру, методи і шляхи залучення коштів. Проте *їх наявність на ринку забезпечує інвестиційний клімат та підприємницька активність.* *Власні джерела* фінансування інноваційної діяльності утворюють фонд амортизаційних відрахувань і фонд розвитку виробництва для модернізації та інноваційного розвитку. Їх використання істотно знижує ризик банкрутства і неплатоспроможність підприємства. *Залучені кошти* утворюють: емісія акцій підприємства; емісія інвестиційних сертифікатів (інвестиційних фондів і компаній); внесок сторонніх вітчизняних та зарубіжних інвесторів у статутний фонд; безкоштовне цільове інвестування, що надається державними органами та комерційними структурами. Акціонерний капітал як джерело може бути використаний підприємствами, їх самостійними структурами (дочірніми підприємствами), утвореними у формі акціонерних товариств. *Позикові кошти* підприємства утворюють: довгострокове кредитування; цільовий державний кредит; інвестиційний податковий кредит; інвестиційний лізинг; інвестиційний селенг. Серед позикових коштів інвестування головними є кредити банків.

Венчурне фінансування – це особлива форма інвестиційної діяльності, характерна для інноваційної економіки, що представляє собою найбільш ризикове інвестування проектів підприємств. *Під проектним фінансуванням* зазвичай мають на увазі такий тип організації фінансування, коли доходи, отримані від реалізації проекту, є єдиним джерелом погашення боргових зобов'язань. Якщо венчурний (ризиковий) капітал може бути використаний для організації інвестування проекту на будь-якому його етапі, то інвестор

проектного фінансування не може йти на такий ризик. Венчурний бізнес допускає можливість провалу проекту, тому на його перших етапах його керівник не несе відповідальності перед інвесторами за витрачання коштів і не виплачує по них дивіденди. Це джерело функціонує в Україні: за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу кількість зареєстрованих інститутів спільного інвестування у розрахунку на 1 компанію з управління активами зростає, хоча у 2014-2015рр. їх кількість незначно впала: з 1250 у 2013 р. до 1174 на початок 2016р. Кількість компаній з 2010р. залишалася відносно стабільною (320-350), однак на початок 2016р. – зменшилася до 308.

До результатів розгорнутого кількісно-структурного аналізу джерел інвестиційних ресурсів за останні роки (*див. п.2.2*), можна додати таке стосовно державної підтримки інноваційно-спрямованого інвестування та регіональних можливостей підтримки інвесторів та інвестиційних проектів:

- *державна підтримка інноваційно-спрямованого інвестування* найчастіше відбувається на конкурсній основі у формі: кредитів, викупу та отримання у власність частки акцій здійснює інноваційну діяльність компанії, забезпечення державних гарантій на інвестиційні кредити українських або зарубіжних банків. *Одержувачами бюджетних коштів* виступають:
 - а) Державні інноваційні фонди: Український фонд підтримки підприємництва, Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, ін.
 - б) Державні цільові інноваційні програми та інноваційні проекти;
 - в) різні програми державної підтримки інновацій;
- *регіональні можливості підтримки інвесторів та інвестиційних проектів* забезпечуються виконанням:
 - а) державних регіональних замовлень на основі конкурсів (тендерів по закупівлі товарів на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг для потреб регіону. За обсягами розміщених регіональних державних замовлень найкращі показники у м. Київ, АР Крим, Сумській, Вінницькій, Хмельницькій, Волинській, Закарпатській областях. Зокрема, станом на 01.10.2013 у м. Київ укладено 2 032 договори на загальну суму

3,0 млрд. грн., в АР Крим – 3 589 на загальну суму 1 230,1 млн. грн. У Вінницькій області – 1 395, що становить 44,4 % від загальної кількості укладених договорів, у Хмельницькій області – 763 договорів (81,9 %).

б) цільових регіональних програм з вирішення регіональних проблем. Так, для підтримки підприємницьких процесів станом на 01.01.2014р. передано в оренду вільні площі комунальної власності у: Донецькій області – майже 219,1 тис. м²; Луганській області – 366,9 тис. м²; м. Києві – 20,0 тис. м², у власність передано 16,3 тис. м² нежитлових приміщень.

За результатами порівняння особливостей залучення інвестицій великими та малими промисловими підприємствами дістало висновку, що обмеження підприємств (їх проблеми і можливості) впливають на тривалість процесу *прийняття керівництвом управлінського рішення щодо залучення інвестицій* – його часову актуальність. Тому часова актуальність управлінського рішення промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту, який пропонується економічною основою бізнес-партнерства, або доцільна тривалість процесу його прийняття, є важливою характеристикою проектного бізнес-партнерства.

Потреби малих підприємств у залучених інвестиційних ресурсах забезпечуються лише на 17–20 % [182]. малі підприємства працюють з меншим обсягом товарообороту, 20,8 % від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг), порівняно із середніми підприємствами – 39,7%, з великими – 39,5%.

Відтак, враховуючи результати аналізу п.2.2 та узагальнення, можна стверджувати, що сукупність джерел, представлених на ринку інвестиційних ресурсів, потенційно здатна забезпечити потреби промислових підприємств всіх розмірів. Проте, враховуючи розбіжність спрямованості інтересів інвесторів з інвестиційними цілями підприємств, їх жорсткі вимоги до інвестиційних проектів, співвідношення інвестиційних пропозиції та потреб не здатне забезпечити інвестиційну діяльність промислових підприємств, у першу чергу малих.

Часова актуальність управлінського рішення промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту або доцільної тривалості процесу його прийняття. *Період часової актуальності вирішення питання щодо залучення інвестицій для конкретного проекту (CBpe) або тривалість процесу прийняття управлінського рішення промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту – це запланований інтервал часу, обмежений цілями підприємства і бюджетом проекту, що є економічною основою проектного бізнес-партнерства, в межах якого промислове підприємство-ініціатор бізнес-партнерства має економічно визначений сенс в його реалізації. Розраховується як інтервал часу з моменту готовності інвестиційного проекту до моменту, коли пошук стає стратегічно непотрібним або реалізація проекту стає економічно не вигідною.*

Формалізоване визначення *CBpe* має такий вигляд:

$$CBpe = \sum_{a=1}^{\bar{b}} Vpe_a + \sum_{\epsilon=1}^{\bar{z}} Vno_\epsilon + \sum_{\delta=1}^{\bar{e}} Vnp_\delta, \quad (2. 1)$$

де *CBpe_a* – витрати часу на пошук та визначення реальних партнерів,

при $a = |1; \bar{b}|$, днів;

Vno_ε – витрати часу на пошук та визначення потенційних партнерів,

при $\epsilon = |1; \bar{z}|$, днів;

Vnp_δ – витрати часу на пошук та визначення прогнозних партнерів,

при $\delta = |1; \bar{e}|$, днів.

Управлінське рішення щодо залучення інвестицій може мати *два різні результати*: а) залучення інвестицій та б) відмова від проекту і початок розробки нового проекту (або удосконалення першого).

На це впливають *чинники*, які можна звести у дві групи:

- жорсткі – географічне розташування, природні ресурси, робоча сила, RD потенціал, споживчий сегмент, бізнес-сегмент, інфраструктура;
- м'які – діловий клімат, правила та процедури, відкритість влади, діловий оптимізм, успішний досвід реалізації інвестиційних проектів.

Враховуючи особливості малих підприємств (див.п.1.2, табл.1.4-1.7) та їх проектів (див.п.1.2 табл.1.8), можна так узагальнити наслідки впливу обмежень підприємства (проблем і можливостей) на тривалість процесу прийняття ним управлінського рішення щодо залучення інвестицій для проекту бізнес-партнерства, тобто його часової актуальності (табл. 2.20).

Таблиця 2.20 – Часова актуальність управлінського рішення малого промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту, який пропонується економічною основою проектного бізнес-партнерства (джерело: власна розробка)

Група обмежень підприємства (проблеми та можливості)	Витрати часу на пошук та визначення партнерів в розрізі впливу обмежень підприємства (проблем та можливостей) на залучення інвестицій, днів			Діапазон часової актуальності управлінського рішення, днів	
	прогнозних	потенційних	реальних	мінімум	максимум
1. Фінансові	4-11	20-50	1-10	25	61
	обґрунтування доцільності проекту	організація пошуку та пошук партнерів	бюджет, найкращі параметри партнерів		
2. Виробничі	5-10	20-40	1-20	26	70
	час отримання зразків та технічної документації	швидкість можливих змін малих підприємств	термін окупності проекту		
3. Маркетингові	5-10	20-35	1-2	26	47
	швидкий збір первинних даних	ретельність порівняння параметрів прогнозних партнерів	потреба лише в уточненні характеристик партнерів		
4. Організаційно-адміністративні	5-8	10-50	1-5	16	63
	завантаженість управлінського персоналу	брак фахівців	достатньо для змін уставних документів		
Обробка даних щодо часової тривалості та доцільна тривалість					
– у середньому	4,75-9,75	17,5-43,75	1-9,25	23,25	62,75
– рекомендоване з 10% запасом часу	6-11	20-48	2-11	26	70

Для малих промислових підприємств встановлені такі інтервали: СВре=26-70, б=6-11, г = 20-48, е = 2-11 робочих днів. Діапазон обумовлюють

типові фінансові, виробничі, маркетингові, організаційно-адміністративні обмеження (умови-можливості) підприємства-ініціатора бізнес-партнерства, його інвестиційного проекту (див. табл. 2.20). Часова актуальність управлінського рішення великих підприємств має значно більший діапазон часу: 26-262, оскільки вони мають можливості залучати іноземних партнерів та розробляти крупномасштабні інвестиційні проекти.

Бізнес-партнерство промислових підприємств із бізнес-сектором: форми співробітництва за окремими напрямками підприємницької діяльності. Дослідження 2014р. [126] показало, що 90 % з 38000 опитаних керівників, управлінців і лідерів вважають неможливою ефективну діяльність підприємств в ізоляції, без партнерства. Будь-яке промислове підприємство може обрати щонайменше, *три типи партнерства*:

- *партнерство для виробництва або випуску продукції на ринок*, у рамках якого партнери, задіяні в різних етапах її розробки, об'єднують навички, технології та ресурси, привносячи нові рішення [126];
- *секторні ініціативи*, які об'єднують декількох лідерів промисловості задля підвищення стандартів і покращення інноваційних практик у галузі й подолання загальних проблем [118];
- *партнерство широких кіл зацікавлених сторін*, коли уряд, приватний сектор і організації громадянського суспільства об'єднують ресурси та зусилля для вирішення складних завдань [119].

Наведені види можуть комбінуватися між собою внаслідок розвитку нових технологій. Зокрема, різновидом такого партнерства є *краудінвестинг* (або *краудфандінг*). Це – високоризикований метод залучення інвестицій, коли велика кількість мікроінвесторів з невеликою сумою грошей може вкласти гроші в нові проекти (старт-ап) через Інтернет. Цей порівняно новий метод з'явився в 2007 р., але пізнаваність отримав з 2010р. на узагальнення результатів роботи старт-апів за статистикою життєздатності інвестиційних проектів (із 20 підприємств через 1 рік 9 банкрутує, 6 – має середній прибуток, 4 – істотний, 1 – високий) та розвитком інформаційних технологій.

У 2008-2009 рр. були створені перші краудфандінгові платформи Kickstarter і IndieGoGo, відомі фінансуванням стартапів і локальних бізнесів. За даними Massolution's 2015CF-Crowdfunding Industry Report 2014р. [111, 184] – рік прориву краудфандінгу: ринок виріс втричі, на 167%, досягнувши 16,2 млрд. дол. США (табл. 2.7), проти 6,1 млрд. дол. США в 2013 р.

Таблиця 2.21 – Лідери краудфандінгового фінансування за 2014р. в світі (джерело: на підставі [111, 184])

Сектор	Сума зібраних коштів, млрд. дол. США
1. Бізнес і підприємництво	6,70
2. Соціальні ініціативи	3,06
3. Кіно і театральне мистецтво	1,97
4. Нерухомість	1,01
5. Музика і звукозапис	0,74

Лідером галузі (див.табл.2.21) для інвесторів з Інтернету став бізнес і підприємництво, як найпривабливіша сфера інвестування. Проте, на нашу думку, для великих підприємств краудінвестинг незастосовний, оскільки:

- спрямований на нові проекти без інвестування або з частковим інвестуванням їх розробником;
- передбачає повну відкритість інформації, інформацію про методи реалізації проект. Щоб застосувати краудінвестинг (краудфандінгове фінансування) для реалізації внутрішніх проектів велике підприємство на краудфандінгову платформу має викласти ідею проекту, витрати на його реалізацію. Це суперечить внутрішнім нормам про внутрішні процеси, а відкриття комерційної таємниці робить їх вразливими для конкурентів.

Проте, за останні роки він настільки поширився, що великі підприємства стали його використовувати, зокрема, з метою:

- рекламування своїх проектів та попередніх продажів продукції;
- дослідження ринку на предмет зацікавленості в продукції (краудфандінг слугує аналогом фокус-групи або виробництва тестової продукції);
- інноваційного пошуку, коли створюється платформа, на якій:

- а) будь-який співробітник у межах певного бюджету на реалізацію вподобаних проектів може викладати свої ідеї щодо поліпшення;
- б) пошук нових проектів та ідей. Зокрема, компанія Google проводила змагання серед німецьких краудфандінгових проектів: кращий проект, що набрав більшу кількість коштів від інвесторів, отримав 10 000 доларів. Тим самим компанія Google інвестувала кошти в проект іншої компанії, яка в майбутньому може стати вигідним партнером. Аналогічно зробила компанія Кока-Кола (сума виплат 50% від коштів, витрачених на реалізацію проекту компанії, яка збере найбільшу суму інвестицій);
- соціальна відповідальність: реалізація соціальних проектів.

Відтак, існуючі типи партнерства мають різні цілі та умови реалізації. Проте розвиток бізнес-партнерства з приватним сектором для спільної реалізації інвестиційних проектів дозволить знизити видатки Держбюджету України і місцевих бюджетів, покращити умови інвестування підприємств

Публічно-приватне партнерство, у тому числі державно-приватне (ДПП). Висока ефективність державно-приватного партнерства (ДПП) як форми взаємодії держави та бізнесу доведена досвідом багатьох країн світу. Зокрема, програма уряду США щодо підтримки малих підприємств на ранніх стадіях інноваційного процесу, які мають великий виробничий потенціал та можуть бути особливо корисними для суспільства, – Small Business Innovation Research Program (SBIR). Це найбільш масштабний приклад ДПП як системи безвідплатних субсидій у вигляді грантів під дослідницький проект. Програму розпочато у 1982р. для стимулювати технологічних інновацій приватного сектору при наданні урядом нових, економічно ефективних, технічних та наукових рішень складних проблем місії [119].

У процесі відбору та підготовки проектів публічно-приватного партнерства органи державної влади звертають увагу на ті сектори економіки, в яких воно може виявитись найбільш успішним і доцільним. В світі до таких секторів відносяться соціально-важливі (табл. 2.22), зокрема у

сферах водопостачання та водовідведення, управління твердими побутовими відходами, екотуризму та рекреаційній галузі.

Таблиця 2.22 – Сфери застосування ДПП та ППП в окремих країнах
(джерело: систематизовано на підставі даних [118, 119])

Країна	Пріоритетні напрямки для ДПП
1. Великобританія	– Об'єкти інфраструктури (школи, лікарні, тюрми); – оборонні об'єкти; – автомобільні дороги;
2. Канада	– енергетика, транспорт; – захист навколишнього середовища, водні ресурси; – водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти; – інформаційні технології – охорона здоров'я та освіта.
3. Греція	– транспортна галузь (аеропорти); – автомобільні дороги;
4. Ірландія	– автомобільні дороги; – міські транспортні системи.
5. Австралія	– транспорт; – системи життєзабезпечення міст.
6. Нідерланди	– громадський житловий сектор; – система життєзабезпечення міст.
7. Іспанія	– платні автомобільні дороги; – системи життєзабезпечення міст.
8. США	– природоохоронну діяльність; – життєзабезпечення сільських населених пунктів.

В Україні широке введення ДПП передбачено Програмою економічних реформ на 2010-2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», а розвиток ДПП для залучення інвестицій наголошено одним із основних напрямів реалізації Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, Національних проектів.

Проте, на практиці ДПП зіштовхується з відсутністю бюджетного фінансування (табл.2.23-2.24) або не передбачають інвестиційну підтримку взагалі. Так, Комплексна київська міська цільова програма сприяння розвитку підприємництва, промисловості та споживчого ринку на 2015-2018рр., затверджена рішенням Київської міської ради від 16.04.2015 № 409/1274, складається із трьох підпрограм: а) Підпрограма 1. Київська міська

цільова програма сприяння розвитку малого та середнього підприємництва на 2015-2018рр.; б) Підпрограма 2. Київська міська цільова програма розвитку промисловості на 2015-2018 рр.; в) Підпрограма 3. Київська міська цільова програма сприяння розвитку споживчого ринку на 2015-2018 рр. Проте, лише перша з них передбачає інвестиційну підтримку підприємств.

Таблиця 2.23 – Стан фінансування Київської міської цільової програми розвитку та підтримки малого та середнього підприємництва на 2015-2018 рр. станом на 01.01.2016 , тис. грн. (джерело: на підставі даних [186])

Джерела	Передбачено в бюджеті на 2015 р.	Фактично профінансовано з початку року
1. Бюджет м. Києва	220,0	147,3
2. Інші джерела, усього:	1041577,2	30891,77
в тому числі		
– кошти фінансово-кредитних установ	1000000	-
– власні кошти суб'єктів господарювання	3500	725,27
– кошти Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття	35477,2	25566,5
– кошти міжнародних організацій	2600	4600
Усього вартість програми:	1041797,2	31039,07

Таблиця 2.24 – Напрямки фактичного фінансування Програми станом на 01.01.2016 (фрагмент), тис. грн. (джерело: на підставі даних [186])

Назва заходу	Обсяг
1. Фінансово-кредитна підтримка МСП, всього	-
– часткове відшкодування	-
– мікrokредитування	-
– з них інноваційних бізнес-проектів	-
2. Формування інфраструктури, поповнення статутного, оборотних фондів	-
3. Навчальні заходи (семінари, тренінги)	-
4. Видання посібників, довідників, методичних рекомендацій, буклетів	-
5. Проведення форумів, конференцій, виставкових заходів	725,27
6. Інші заходи	-
п.12.1. Сприяння розвитку підприємницької ініціативи серед безробітних шляхом організації відповідної професійної підготовки, надання безробітним одноразової виплати	25566,5

Для фінансування нововведень промисловими підприємствами м. Києва впроваджено механізм фінансово-кредитної підтримки шляхом часткового відшкодування відсотків з міського бюджету за користування кредитами, наданими КБ «Хрещатик». Проте, бюджетом м. Києва у 2015р. не передбачено виділення коштів для надання фінансово-кредитної підтримки у промисловому секторі та погашення заборгованості з компенсації підприємствам за раніше отримані кошти шляхом відшкодування відсотків за користування банківським кредитом, оскільки борг міського бюджету за компенсацію підприємствам раніше отриманих коштів – 296 тис. грн.

До ризиків та перешкод запровадження проектів ДПП належать [137]:

- *можливості неефективного управління зі сторони приватного партнера майном, наданим державним партнером для здійснення умов договору, невчасного введення в експлуатацію предмета договору, його невідповідності критеріям договору;*
- *невиконання приватними партнерами своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах* через те, що держава не гарантує мінімальний об'єм використання товарів або послуг, вартість (тарифи) на товари, що виробляються, або послуги на рівні економічно обґрунтованих затрат на їх виробництво, що забезпечує окупність інвестицій;
- *недосконалість нормативної бази:* а) Бюджетний кодекс не гарантує компенсацію втрат приватного партнера, пов'язаних з незбігом попиту на товари та послуги запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, компенсацією різниці в тарифах тощо; б) нестача гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ДПП на весь строк їх виконання з боку держави внаслідок щорічного затвердження бюджету та корегування бюджетних програм; в) внесення змін до податкового та регуляторного законодавства, зміни стандартів якості (підняття вимог) до товарів і послуг, які надаються приватним партнером за угодами договору, що може викликати визначальну зміну умов участі приватних партнерів у проектах;

- *нестача податкових і митних пільг* для реалізації проектів ДПП;
- *нестача гарантії*: а) отримання приватним партнером від органів виконавчої влади або місцевого самоврядування вихідних документів та погоджень, необхідних для виконання умов договору, у тому числі на право використовувати земельну ділянку, необхідну для здійснення умов договору; б) щодо рівноправного з державою захисту власних інтересів у системі правосуддя, зокрема, відшкодування понесених збитків;
- *високий рівень корупції в органах влади*, що викликає до подорожчання проектів ДПП для приватного партнера.

Відтак, *державно-приватне партнерство є доцільним в напрямку підтримки промислових підприємств*: а) малих – на ранніх стадіях інноваційного процесу, які мають великий виробничий потенціал та можуть бути особливо корисними для суспільства; б) великих та середніх – для розвитку стратегічно-важливим виробництв і вирішення соціальних завдань.

Бізнес-партнерство промислових підприємств з науково-освітньою сферою (академічними установами і вищими навчальними закладами). Найголовнішим світовим трендом останніх років став перехід від «лінійної моделі» управління інноваційним циклом до «кооперативної» моделі, яка отримала назву «потрійної спіралі». Ця трансформація кардинально змінила призначення, форми і методи взаємодії сфери науки, освіти та бізнесу [173].

Провідні університети світу активно трансформуються в інституційний вид підприємницького університету, тобто потужні академічні центри, що генерують нові знання і прикладні технологічні розробки, виходять на ринок та одержують прибуток, який спрямовується на власний розвиток. Головною ланкою їх діяльності стає трансфер технологій і комерціалізація результатів наукових досліджень спільно замовниками розробок: підприємствами та державними інституціями.

Таке бізнес-партнерство підприємств відображують індикатори конкурентоспроможності країн у щорічних аналітичних доповідях про

глобальну конкурентоспроможність, котру складає дослідницька група Світового економічного форуму в м. Давос (Швейцарія).

У табл. 2.25 представлені результати такого оцінювання для вибраних країн, які є найближчими сусідами, з метою порівняння з Україною.

Таблиця 2.25 – Індикатори співробітництва університетів і бізнесу в інноваційному процесі вибраних країн та України за 2013р. (джерело: на підставі даних [187])

Вибрані динамічні наздоганяючі країни	Рейтинг (місце)	Бал (шкала 1–7)
1. Литва	28	4,6
2. Чехія	35	4,4
3. Естонія	36	4,4
4. Угорщина	41	4,3
5. Словенія	56	3,8
6. Росія	64	3,6
7. Латвія	67	3,6
8. Польща	72	3,5
9. Україна	77	3,4
10. Словаччина	93	3,3
11. Румунія	88	3,3
12. Болгарія	117	3,0

Враховуючи світовий досвід співпраці підприємств з університетами та вдалі вітчизняні практики їх колаборації, промисловим підприємствам потрібно застосовувати нові форми бізнес-партнерства зі сферою освіти. Тому потрібно оцінити її фінансові можливості (рис. 2.13).

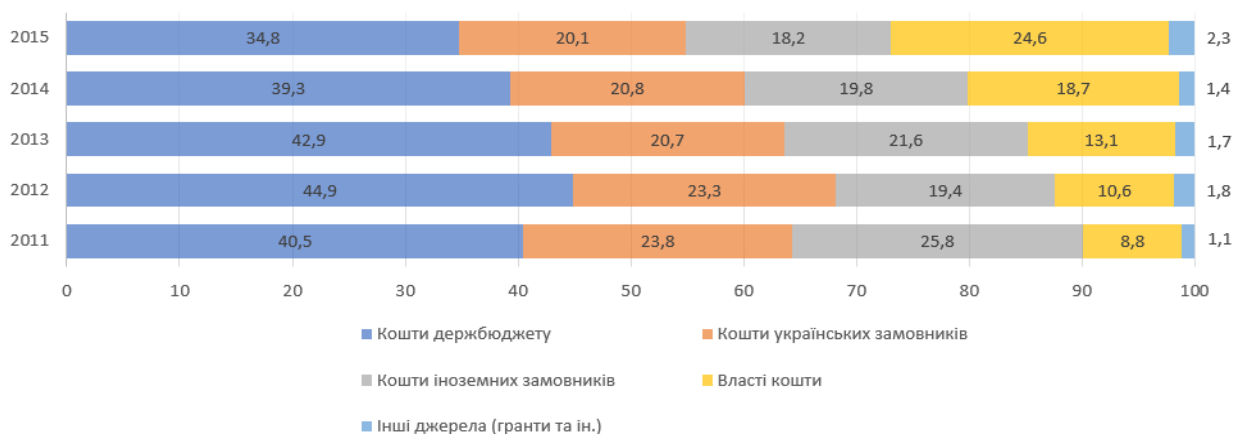


Рисунок 2.13 – Динаміка структури фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами, % (джерело: угруповано за даними [187])

Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел у 2015 р. становив 12223,16 млн. грн., у тому числі за рахунок державного бюджету – 4254,49 млн. грн. (34,8%). Загальні видатки державного бюджету України у 2015 р., спрямовані на фінансування наукової сфери за 48 бюджетними програмами 28 головних розпорядників бюджетних коштів – замовників наукових робіт, становили [187]: за планом – 5659,04 млн. грн., у т.ч. 3960,19 млн. грн. або 70% за рахунок загального фонду; 1698,85 млн. грн. або 30% – спеціального фонду; профінансовано – 5290,66 млн. грн. із фонду: загального – 3926,39 млн. грн. (74,2%), спеціального – 1364,27 млн. грн. (25,8%) (рис.2.14)

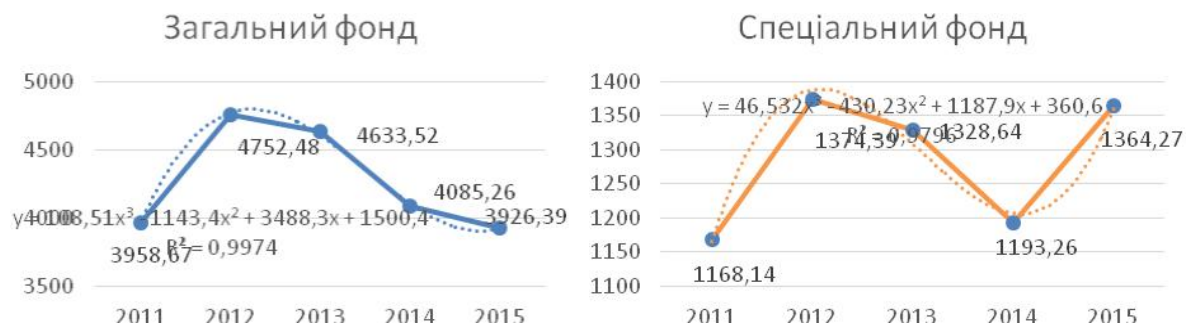


Рисунок 2.14 – Динаміка бюджетного фінансування науково-технічної діяльності в Україні, млн. грн. (джерело: угруповано за даними [187])

Аналіз розподілу загального обсягу фінансування наукової сфери за головними розпорядниками бюджетних коштів свідчить, що найбільші обсяги видатків на фінансування мали 5 розпорядників бюджетних коштів, на них припало майже 89% видатків (4705,23 млн. грн.) (табл. 2.26). За напрямками фінансування кошти розподілені таким чином:

- на наукові дослідження і науково-технічні розробки припало 89,0% від загального обсягу бюджетного фінансування науки: фундаментальні дослідження – 58,42%, прикладні – 28,49%, дослідження і розробки за державними цільовими науковими і науково-технічними програмами – 1,1%, роботи за державним замовленням (розробки найважливіших

- новітніх технологій) – 0,83%, програми і проекти у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва – 0,16%;
- частка фінансової підтримки розвитку наукової інфраструктури становила 5,32%, інших робіт – 5,68%.

Таблиця 2.26 – Найбільші обсяги бюджетного фінансування наукової сфери у розрізі головних розпорядників бюджетних коштів за 2015р. (джерело: на підставі даних [187])

Назва головного розпорядника бюджетних коштів	Обсяг фінансування		у тому числі:	
	Всього, млн. грн.	% у загальному обсязі фінансування наукової сфери	за загальним фондом, млн. грн.	за спеціальним фондом., млн. грн.
1. НАН	2851,83	53,90	2292,23	559,60
2. МОН	745,65	14,09	510,53	235,12
3. НААН	674,58	12,75	366,51	308,07
4. НАМН	329,16	6,22	251,20	77,96
5. НАПН	104,01	1,97	101,05	2,96
6. Інші розпорядники	585,43	11,07	404,87	180,56
Наукова сфера в цілому	5290,66	100,00	3926,39	1364,27

Співвідношення вагомості джерел фінансування демонструє пелюсткова діаграму за загальним та спеціальним фондом (рис. 2.15).

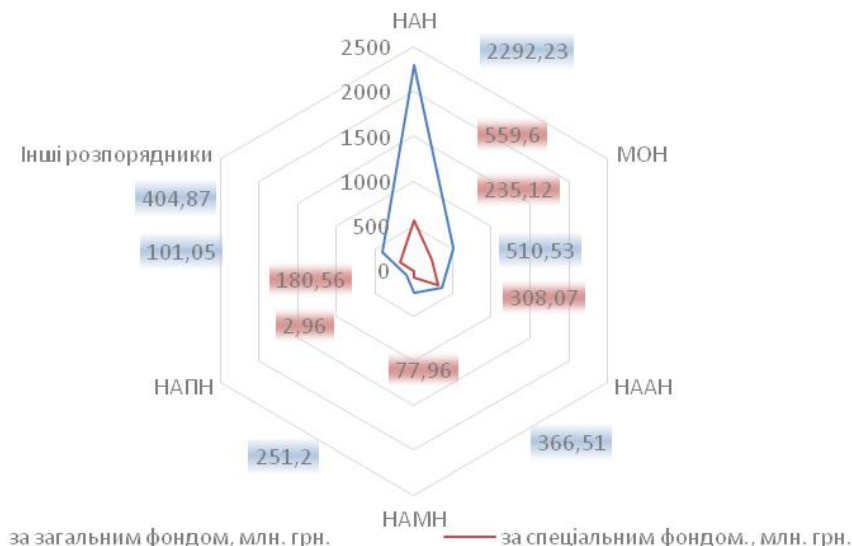


Рисунок 2.15 – Структура джерел бюджетного фінансування наукової сфери за 2015 рік, млн. грн. (джерело: власна розробка)

Відтак, фінансова основа науково-освітньої сфери для бізнес-партнерства промислових підприємств достатня.

Міжнародне бізнес-партнерство: грантове фінансування. *Грантова чи безповоротна фінансова допомога* від міжнародних організацій – це найкраща альтернатива банківським кредитом і будь-якого іншого виду фінансування підприємства, оскільки його не треба повертати. Найбільш характерним для гранта є безповоротність як одна з ознак міжнародної технічної допомоги: грантодавець передає кошти в іноземній чи національній валюті грантоотримувачеві і не має права вимагати їх повернення після завершення проекту. Лише у випадку нецільового використання коштів грантодавець має право вимагати повернення усього того, що було набуто за рахунок коштів гранта.

Умови на отримання грантів найчастіше не складні – на такий від інвестування можуть претендувати підприємства з більш ніж 50% українського капіталу, які існують більше 2-х років, і на яких працює не більше 250 співробітників.

Серед *основних напрямків, під які промислові підприємства можуть отримати безповоротні гранти*, – маркетингові дослідження, розробка і впровадження системи управління якістю, створення єдиного інформаційного простору, розробка маркетингової стратегії, ребрендинг і просування товарів і послуг, створення корпоративного сайту, енергозбереження, автоматизація виробництва, логістики тощо.

Гранти виділяються на розвиток пріоритетних для того чи іншого регіону видів діяльності. Наприклад, на розвиток виробництва по переробці сміття, створення нових енергозберігаючих технологій або технологій оздоровлення навколишнього середовища (табл. 2.27).

Як видно, більше половини з 45 представлених організацій-донорів відкриті для бізнес-структур. Результатом такого виду інвестування є успіхи підприємств, які скористалися грантами: більш ніж 70% представників підприємницької сфери діяльності стверджують, що підвищили на [7]: 40% – обіг; 27% – продуктивність праці; 18% – обсяг експортних продажів.

Більш дешеве фінансування за ставками нижче ринкових малі та середні підприємства можуть одержати від європейських структур за рахунок відкриття міжнародних кредитних ліній. Одним з головних представників такого роду інвестування є Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), який заснували в 1991 р. спеціально для допомоги Центральній та Східній Європі в переході до відкритої ринкової економіки. Так, Німецько-український фонд (НУФ), заснований у 1999р. Німецьким банком розвитку (KfW), НБУ та Кабінетом Міністрів України, за 2011-2012 рр. надав за ставками 17-19 % кредити 523 малим і середнім підприємствам на суму 42,7 млн. євро і 30 млн. грн., відповідно. Програма кредитування мікро-, малого і середнього підприємництва, що фінансується ЄБРР, передбачає надання 100 млн. євро на їх кредитування. Ці програми реалізуються наданням ресурсів банкам-партнерам, які видають позики під відсотки, нижчі за ринкові, підприємствам малим і середнім підприємствам.

ЄБРР підтримує приватну підприємницьку діяльність як рушійну силу перетворень в Україні з 2010 р. За 2015 р. ЄБРР підтримав 130 українських підприємств на 1,5 млн. Євро, а на кінець 2015 р. виділив понад 11 млрд. євро на більш ніж 350 проектів. У планах на 2016 р. – дворазове збільшення кількості грантів для підприємництва в країні – як по загальній сумі, так і за кількістю. Головні інвесторами банку є ЄС, уряд Швеції та США.

За попередніми підрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України загальна офіційна сума грантових грошей від іноземних урядів та міжнародних організацій складає приблизно 4 мільярди доларів. Кількість зарубіжних грантів на 2015-2016рр. становила близько 130, та ще близько 150 українських міні та мікрогрантів. З 2014 р. діють програми прямого фінансування зони вільної торгівлі з країнами ЄС. Проект розрахований на 10 років, бюджетом 10 млн. євро грантів і 60 млн. інвестицій. Сума винагородження від різних Європейських установ коливаються від 20 000 грн. до 10 000 євро, приклад наведено у табл. 2.28.

Так, програма розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) за фінансової підтримки Уряду Японії в партнерстві з Урядом України реалізує конкурс «Програма малих грантів ПРООН: підтримка підприємництва серед внутрішньо переміщених осіб та місцевого населення Донецької та Луганської областей». За результатами у м.Київ буде реалізовано 30 проектів на суму 4,6 млн. грн. для створення 76 робочих місць для переселенців.

Таблиця 2.28 – Розміри грантового винагородження від деяких Європейських установ (джерело: угруповано на підставі [183])

Назва конкурсу	Грантодавець	Строк	Винагородження
Гранти малим та середнім підприємствам	ЄБРР	На постійній основі	Грант в розмірі, що не перевищує 10 000 євро.
Гранти малим та середнім підприємствам для зростання їх бізнесу	ЄБРР	01.09.2015	Грант в розмірі, що не перевищує 10 000 євро.
Гранти на розвиток підприємства	Global Good Fund Fellowship	01.06.2016	Грант в розмірі 10,000 \$ на розвиток свого підприємства
Конкурс бізнес-рішень для сталого розвитку малого та середнього бізнесу	Ekonomika Communication Hub	30.06.2015	Курс навчання в Школі підприємців, участь у фестивалі «В пошуках made in Ukraine», абонементи на всі бізнес-заходи Ekonomika Communication Hub, менторська допомогу управлінської команди хаба
Гранти для ВПО на розвиток бізнесу	Програма розвитку ООН	15.08.2016	Максимальний розмір гранту на реалізацію одного бізнес-проекту: до 200 000 грн.
Конкурс міні-грантів на розвиток місцевого порядку денного бізнесу	Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPE)	27.04.2016	Розмір одного гранту – 2,000.00 USD.

Програма «Горизонт–2020» стартувала у 2014р. і стала імплементацією нової Рамкової програми ЄС із наукових досліджень та інновацій з метою «перенести наукові ідеї з лабораторій до ринку і сприяти розвитку економіки, побудованої на зв'язку між науковими дослідженнями та інноваціями». Станом на сьогоднішній день українські науковці вже виграли 60 проектів на

загальну суму майже 7.4 млн євро (рис. 2.16). «Горизонт–2020» має *три пріоритети*: передова наука; промислове лідерство; соціальні виклики.

Відтак, враховуючи спрямованість, обсяги та механізм, міжнародне бізнес-партнерство, зокрема грантове фінансування, можна вважати однією з домінант проектного бізнес-партнерства малих промислових підприємств. Стосовно великих підприємств – вони обмежено доступні: лише в напрямку виконання соціальних проектів.

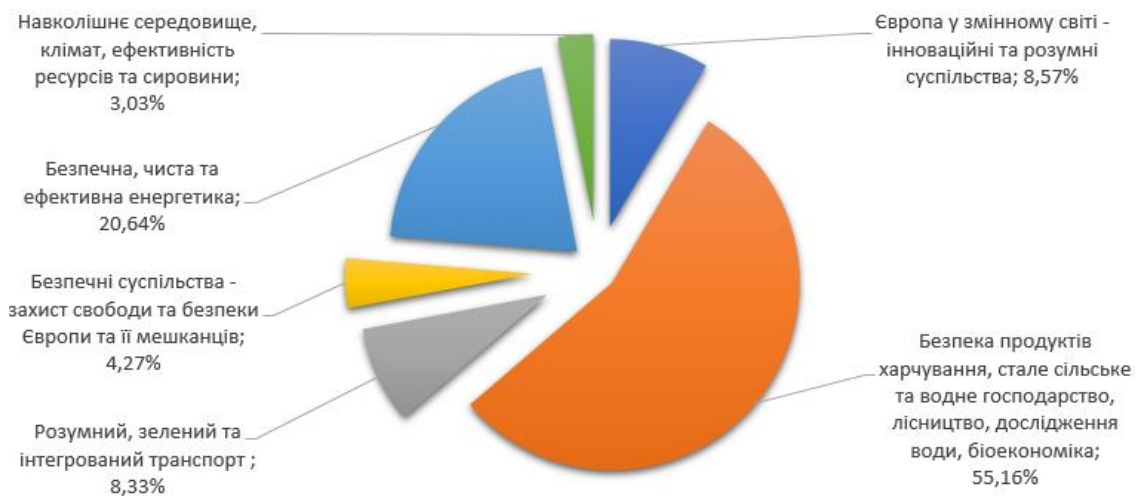


Рисунок 2.16 – Розподіл грантів, залучених українськими дослідниками, у програмі "Горизонт–2020" за напрямком «Соціальні виклики» (джерело: побудовано на підставі [185])

Таким чином, порівняння залучення інвестицій малими і великими промисловими підприємствами довела такі тенденції та узагальнення:

- спрямованість цілей залучення інвестицій промисловими підприємствами різних розмірів відрізняється від цілей їх потенційних інвесторів за тривалістю та швидкістю окупності інвестиційних проектів, яку більшість промислових підприємств незможі забезпечити внаслідок галузевих особливостей. *Інвестори, у тому числі венчурні, схильється до середньо- і короткострокових інвестиційних проектів в Україні.* тому галузева структура венчурних інвестицій є деформованою: домінують реципієнти

- сфери комп'ютерної техніки і фінансових послуг. Таку структуру інвестицій утворює бажання інвесторів отримати швидкий дохід;
- *джерела формування інвестиційних ресурсів у ринковій економіці різнобічні, проте підприємствам України доступні лише ті, що є у правовому полі. Сукупність джерел, представлених на вітчизняному ринку інвестиційних ресурсів, потенційно здатна забезпечити потреби промислових підприємств всіх розмірів. Проте, враховуючи розбіжність спрямованості інтересів інвесторів з інвестиційними цілями підприємств, їх жорсткі вимоги до інвестиційних проектів, співвідношення інвестиційних пропозиції та потреб не здатне забезпечити інвестиційну діяльність промислових підприємств, у першу чергу малих;*
 - *особливості малих підприємств та їх проектів (проблеми і можливості) діють як обмеження тривалості процесу прийняття управлінського рішення щодо залучення інвестицій для проекту бізнес-партнерства, тобто його часової актуальності. На це впливають чинники двох груп: жорсткі – географічне розташування, природні ресурси, робоча сила, RD потенціал, споживчий сегмент, бізнес-сегмент, інфраструктура; м'які – діловий клімат, правила та процедури, відкритість влади, діловий оптимізм, успішний досвід реалізації інвестиційних проектів;*
 - *період часової актуальності вирішення питання щодо залучення інвестицій для конкретного проекту або тривалість процесу прийняття управлінського рішення промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту – це запланований інтервал часу, обмежений цілями підприємства і бюджетом проекту, що є економічною основою проектного бізнес-партнерства, в межах якого промислове підприємство-ініціатор бізнес-партнерства має економічно визначений сенс в його реалізації. Для малих підприємств він не більше 70 днів;*
 - *можливі три види партнерства: а) партнерства для виробництва або випуску продукції на ринок, у рамках якого партнери, задіяні в різних етапах її розробки, об'єднують навички, технології та ресурси,*

привносячи нові рішення; б) *секторні ініціативи*, які об'єднують декількох лідерів промисловості задля підвищення стандартів і покращення інноваційних практик у галузі й подолання загальних проблем; в) *партнерство широких кіл зацікавлених сторін*, коли уряд, приватний сектор і організації громадянського суспільства об'єднують ресурси та зусилля для вирішення складних завдань. Вони можуть комбінуватися між собою внаслідок розвитку нових технологій;

- *різновидом комбінованого виду партнерства є краудінвестинг (краудфандінгове фінансування), який для великих підприємств краудінвестинг незастосовний*, оскільки: спрямований на нові проекти без інвестування або з частковим інвестуванням їх розробником; передбачає повну відкритість інформації, інформацію про методи реалізації проекту, що суперечить нормам про внутрішні процеси, а відкриття комерційної таємниці робить їх вразливими для конкурентів. Його нові можливості для великих підприємств: рекламування своїх проектів та попередніх продажів продукції; дослідження ринку на предмет зацікавленості в продукції (аналог фокус-групи, виробництво тестової продукції); інноваційний пошук проектів та ідей; соціальні проекти;
- *існуючі типи партнерства мають різні цілі та умови реалізації*. Проте розвиток бізнес-партнерства з приватним сектором для спільної реалізації інвестиційних проектів дозволить знизити видатки Держбюджету України і місцевих бюджетів, покращити умови інвестування підприємств. *Державно-приватне партнерство доцільне для підтримки промислових підприємств*: а) малих, які мають великий виробничий потенціал та особливо корисні для суспільства, – на ранніх стадіях інноваційного процесу; б) великих і середніх – для стратегічно-важливим виробництв, вирішення соціальних завдань. Фінансова основа науково-освітньої сфери для бізнес-партнерства промислових підприємств достатня;
- *грантова чи безповоротна фінансова допомога від міжнародних організацій – найкраща альтернатива банківським кредитом і будь-якого*

іншого виду фінансування підприємства, оскільки його не треба поверати. Враховуючи спрямованість, обсяги, механізм, міжнародне бізнес-партнерство, зокрема грантове фінансування, можна вважати однією з домінант проектного бізнес-партнерства малих промислових підприємств. Для великих підприємств воно доступне лише для соціальних проектів.

У підсумку, *домінантами проектного бізнес-партнерства промислових підприємств* можна вважати: державно-приватне бізнес-партнерство, бізнес-партнерство з бізнес-сектором (приватне), освітньо-науковою сферою, грантове фінансування.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Проведене дослідження методів, шляхів та передумов залучення інвестицій промисловими підприємствами та бізнес-партнерствами, а також зроблені узагальнення дозволяють стверджувати, що:

1. *Чинники* впливу на процес залучення інвестицій, *загальні для всіх промислових підприємств*, утворюють загальний інвестиційний клімат в країні і регіонах в цілому, який досі несприятливий, але такий, що повільно покращується. Економічне зростання і зростання інвестиційної активності, як взагалі, такі у регіональному вимірі, має непостійний характер. Уповільнення інвестиційних процесів та інвестиційної активності відбувається внаслідок і низької інноваційної привабливості промислових підприємств.
2. Інтереси інвесторів залишаються незмінними: *інвестори, у тому числі венчурні, схильні до середньо- і короткострокових інвестиційних проектів в Україні*, тому інвестиції спрямовуються у розвинені сфери економічної діяльності, а галузева структура венчурних інвестицій є деформованою: домінують реципієнти сфери комп'ютерної техніки і фінансових послуг. Структуру інвестицій утворює бажання потенційних інвесторів отримати швидкий дохід, що відрізняється від цілей залучення інвестицій підприємствами різних розмірів за тривалістю та швидкістю окупності інвестиційних проектів, яку більшість промислових підприємств не зможе забезпечити внаслідок галузевих особливостей.
3. *Нормативно-правовій базі, що регламентує інвестування в Україні, не вистачає системності*, хоча поступові позитивні зміни її покращують. Проте потребує удосконалення нормативно-правове забезпечення грантового фінансування та проектне бізнес-партнерство в частині гармонізації термінології, формування його механізму. Державно-приватне партнерство, як найбільш чутлива сфера до корупційних

ризиків, потребує втілення механізмів, передбачених Законом України «Про засади запобігання та протидії корупції» в цій сфері.

4. *Джерела формування інвестиційних ресурсів у ринковій економіці різнобічні, проте підприємствам України доступні лише ті, що є у правовому полі. Джерелами інвестування промислових підприємств є: власні кошти, кошти державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, кошти вітчизняних та іноземних інвесторів, кредитів та коштів інших джерел, таких як грантова або безповоротна фінансова допомога.*
5. Аналіз можливості залучення фінансування з різних джерел в різних країнах показує, що вітчизняні підприємства досі вимушені працювати на нерозвиненому ринку інвестицій, а промислові підприємства мають обмежений доступ до інвестицій та фінансово-кредитних ресурсів. *Сукупність джерел, представлених на вітчизняному ринку інвестиційних ресурсів, потенційно здатна забезпечити потреби промислових підприємств всіх розмірів. Проте, враховуючи розбіжність спрямованості інтересів інвесторів з інвестиційними цілями підприємств, їх жорсткі вимоги до інвестиційних проектів, співвідношення інвестиційних пропозиції та потреб фактично не забезпечують інвестиційну діяльність промислових підприємств, у першу чергу малих.*
6. Має місце загальна недостатність зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів підприємств, серед яких головним зовнішнім джерелом досі залишаються банківські кредити, які мають дуже високу відсоткову ставку. *Бюджетне фінансування не забезпечує інвестування ані великого, ані малого та середнього бізнесу. Зазначене обумовлює зростання інтересу промислових підприємств до пошуку альтернативних підходів до залучення інвестицій, тому їх перспективними видами можуть стати державно-приватне (публічно-приватне) партнерство, грантове фінансування. Основним внутрішнім джерелом залишаються власні кошти підприємств, тому перспективним рішенням може стати проектне бізнес-партнерство як тимчасове об'єднання зусиль промислових підприємств між собою або з*

іншими партнерами для реалізації спільного інвестиційного проекту, що забезпечує надходження інвестицій, необхідних для його реалізації.

7. *До перешкод інвестування промислових підприємств можна віднести:* економічні (відсутність фінансових механізмів та інструментів, реальних джерел фінансування та обмеження доступу до позикових джерел, недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, недостатність обігових коштів, обмежений внутрішній попит на вітчизняну продукцію), техніко-технологічні (застарілість основних засобів базових підприємств галузі, залежність вітчизняних підприємств від постачань вузлів, деталей та комплектуючих виробів з інших країн), організаційні (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи і фінансового лізингу, недостатній контроль державою діяльності монополістів і посередників), соціальні (значний відтік кваліфікованого персоналу), низький рівень інноваційної активності підприємств.
8. *Більшість досліджуваних підприємств не здійснює інвестиційну діяльність* взагалі, а серед інвестиційно-активних переважає діяльність, спрямована на приріст оборотних активів, просте відтворення необоротних активів, розширене відтворення необоротних активів, оновлення технологій, виробництво нових видів продукції. *Інвестиційні проекти підприємств* мають різну тематичну спрямованість, розмір, ступень складності та термін реалізації. Хоча вони часто відповідають умовам грантового фінансування, з 12 основних і 3 додаткових підприємств жодне не підготувало замовлення на грант, не мало іноземних інвестицій, не приймало участі у конкурсах проектів.
9. *Особливості малих підприємств та їх проектів (проблеми і можливості) діють як обмеження* тривалості процесу прийняття управлінського рішення щодо залучення інвестицій для проекту бізнес-партнерства, тобто його часової актуальності. На це впливають чинники двох груп: жорсткі – географічне розташування, природні ресурси, робоча сила, RD потенціал, споживчий сегмент, бізнес-сегмент, інфраструктура; м'які – діловий

клімат, правила та процедури, відкритість влади, діловий оптимізм, успішний досвід реалізації інвестиційних проектів.

10. *Період часової актуальності вирішення питання щодо залучення інвестицій для конкретного проекту або тривалість процесу прийняття управлінського рішення промислового підприємства щодо залучення інвестицій для інвестиційного проекту* – це запланований інтервал часу, обмежений цілями підприємства і бюджетом проекту, що є економічною основою проектного бізнес-партнерства, в межах якого підприємство-ініціатор бізнес-партнерства має економічно визначений сенс в його реалізації. Для малих підприємств він не має перевищувати 60 днів.
11. *Можливі три види партнерства: а) партнерства для виробництва або випуску продукції на ринок, у рамках якого партнери, задіяні в різних етапах її розробки, об'єднують навички, технології та ресурси, привносячи нові рішення; б) секторні ініціативи, які об'єднують декількох лідерів промисловості задля підвищення стандартів і покращення інноваційних практик у галузі й подолання загальних проблем; в) партнерство широких кіл зацікавлених сторін, коли уряд, приватний сектор і організації громадянського суспільства об'єднують ресурси та зусилля для вирішення складних завдань. Вони можуть комбінуватися між собою внаслідок розвитку нових технологій.*
12. *Існуючі типи партнерства мають різні цілі та умови реалізації. Проте розвиток бізнес-партнерства з приватним сектором для спільної реалізації інвестиційних проектів дозволить знизити видатки Держбюджету України і місцевих бюджетів, покращити умови інвестування підприємств. Домінантами проектного бізнес-партнерства промислових підприємств можна вважати: державно-приватне бізнес-партнерство, бізнес-партнерство з бізнес-сектором (приватне), освітньо-науковою сферою, грантове фінансування. Державно-приватне партнерство доцільне в напрямку підтримки промислових підприємств: а) малих, які мають великий виробничий потенціал та є особливо корисними для суспільства,*

– на ранніх стадіях інноваційного процесу, б) великих та середніх – для розвитку стратегічно-важливим виробництв і вирішення соціальних завдань. Фінансова основа науково-освітньої сфери для бізнес-партнерства промислових підприємств достатня.

13. *Різновидом комбінованого виду партнерства є краудінвестинг (краудфандінгове фінансування), який для великих підприємств краудінвестинг незастосовний, оскільки: спрямований на нові проекти без інвестування або з частковим інвестуванням їх розробником; передбачає повну відкритість інформації, інформацію про методи реалізації проекту, що суперечить нормам про внутрішні процеси, а відкриття комерційної таємниці робить їх вразливими для конкурентів. Його нові можливості для великих підприємств: рекламування своїх проектів та попередніх продажів продукції; дослідження ринку на предмет зацікавленості в продукції (аналог фокус-групи, виробництво тестової продукції); інноваційний пошук проектів та ідей; соціальні проекти.*
14. *Грантова чи безповоротна фінансова допомога від міжнародних організацій – це найкраща альтернатива банківським кредитом і будь-якого іншого виду фінансування підприємства, оскільки його не треба повертати. Враховуючи спрямованість, обсяги та механізм, міжнародне бізнес-партнерство, зокрема грантове фінансування, можна вважати однією з домінант проектного бізнес-партнерства малих промислових підприємств. Стосовно великих підприємств гранти обмежено доступні: лише в напрямку виконання соціальних проектів.*

Результати розділу 2, отримані протягом дослідження, висвітлено у таких працях автора: [25, 77, 85, 181].

РОЗДІЛ 3

УПРАВЛІНСЬКІ ІНСТРУМЕНТИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА

3.1 Концептуальна модель та складові проектного бізнес-партнерства

Враховуючи те, що застосування проектного бізнес-партнерства є перспективним способом залучення інвестицій промисловими підприємствами, воно має сприяти:

- а) вирішенню існуючого дефіциту доступних інвестиційних ресурсів;
- б) реалізації цільових (тематичних) інвестиційних проектів в цілому;
- в) підвищенню імовірності реалізації малоприбуткових інвестиційних проектів зокрема.

Теоретичний базис формування концептуальної моделі та складових проектного бізнес-партнерства утворює таке [23-25, 55, 86-87, 128]:

- обґрунтування подвійного визначення теоретичних понять – інвестиційна діяльність, інвестиційний проект, інвестиції, інвестиційна привабливість та залучення інвестицій:
 - а) *по-перше, в загальному аспекті* як масив накопиченого досвіду, сформованого часом і всебічними дослідженнями науковців;
 - б) *по-друге, в практичному аспекті* кожне поняття проявляє себе як практичні і конкретні властивості рішення певного суб'єкту (*див. п.1.1*);
- визначення кількісних (*див. п.1.2, табл. 1.4-1.5*) та якісних (*див. п.1.2, табл. 1.6-1.7*) особливостей малих промислових підприємств;
- класифікація чинників впливу на залучення інвестицій для крупних, середніх та малих підприємств (*див. п.1.2, табл. 1.8*);
- узагальнена класифікація чинників впливу на залучення інвестицій

- малими промисловими підприємствами (див. п .1.2, рис. 1.1);
- логічна схема факторів впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами (див. п .1.2, рис. 1.2);
 - класифікація чинників впливу на залучення інвестицій малими промисловими підприємствами, в аспекті джерел залучення інвестицій: кредитні ресурси (див. п .1.2, рис. 1.3), власні кошти (див. п .1.2 рис. 1.4), створення спільної діяльності (див. п .1.2, рис. 1.5);
 - визначені цілі підприємства як класифікаційна ознака чинників вибору партнерських відносин (див. п .1.3, табл. 1.9);
 - відповідність варіантів залучення інвестицій промисловими підприємствами до цілей підприємства (див. п.1.3, табл. 1.15).

Спираючись на розроблений теоретичний базис спочатку відобразимо узагальнену концептуальну модель проектного бізнес-партнерства, яка набуває наступного вигляду (рис. 3.1).

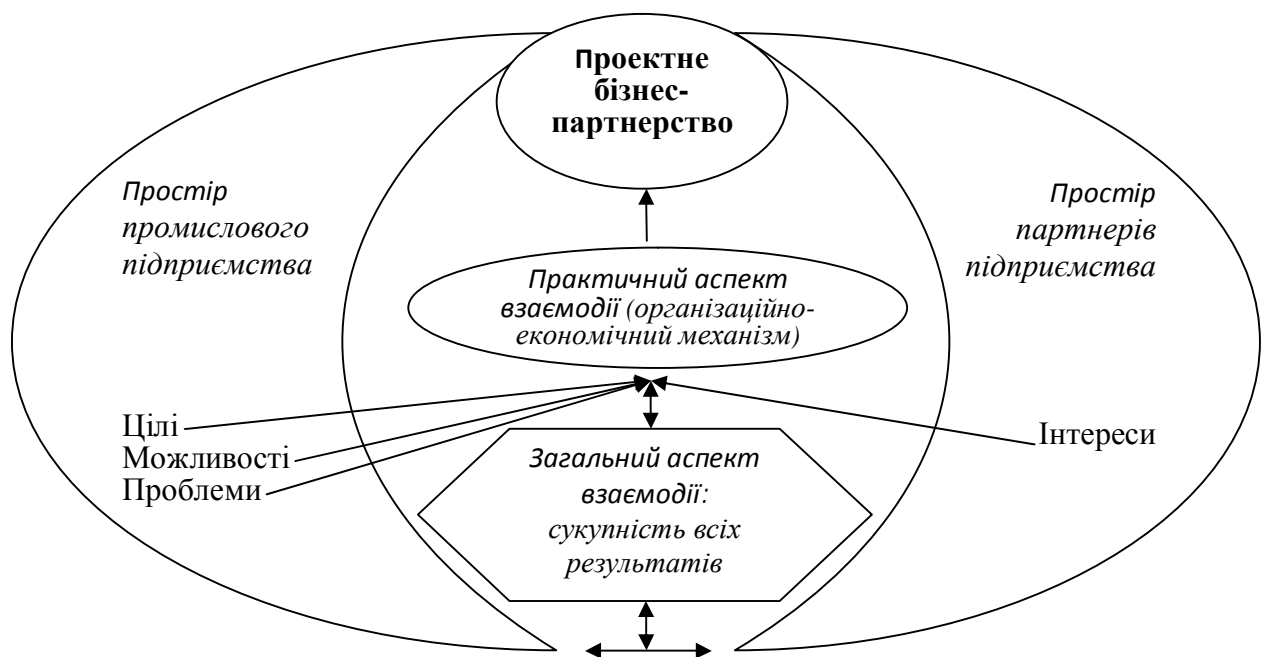


Рисунок 3.1 – Узагальнена концептуальна модель проектного бізнес-партнерства (джерело: власна розробка)

Складовими концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства є основні елементи, додаткові елементи та зв'язки між ними:

- *основні елементи*: простір промислового підприємства, простір партнерів, загальний аспект взаємодії: сукупність всіх результатів, організаційно-економічний механізм взаємодії, проектне бізнес-партнерство;
- *додаткові елементи*: цілі, можливості та проблеми (обмеження) простору промислового підприємства; інтереси простору партнерів підприємства;
- *зв'язки між елементами*: 1) двосторонні – позначені двосторонній стрілкою; 2) односторонні – позначені односторонній стрілкою.

Надамо деякі пояснення щодо узагальненої концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства. Отже, існуючі простори промислового підприємства та підприємств-партнерів знаходяться у постійній комунікації (взаємодії), що на моделі зазначено двосторонній горизонтальною стрілкою. В результаті цього утворюється загальний аспект взаємодії, який уявляє собою сукупність досвіду, інформації, рішень та результатів від цих комунікацій. Загальний аспект взаємодії та комунікація просторів під взаємним впливом змінюються та еволюціонують, що зазначено на рисунку двосторонній вертикальною стрілкою між елементами.

Далі формується практичний аспект проектного бізнес-партнерства – організаційно-економічний механізм взаємодії партнерів. Це відбувається:

- по-перше, на базі вже утвореного загального аспекту взаємодії;
- по-друге, під впливом визначених (конкретизованих або актуалізованих часом) елементів простору промислового підприємства: а) цілей, б) ресурсів; в) обмежень;
- по-третє, під впливом визначеного (конкретизованого або актуалізованого часом) елемента простору підприємств-партнерів – інтереси.

Між елементами моделі «Практичний аспект взаємодії» та «Загальний аспект взаємодії: сукупність всіх результатів» існує двосторонній зв'язок, що позначено горизонтальною двосторонньою стрілкою (див. *рис.3.1*). Це обумовлено тим, що кожний окремий практичний аспект взаємодії є часткою загальної сукупності, якому під впливом обставин приділено більше уваги з боку суб'єктів господарювання, і який з часом повернеться до загальної

сукупності як накопичений досвід, отриманий результат та інформація.

Саме тому в узагальнену концептуальну модель винесене як окремий елемент власне проектне бізнес-партнерство, в якому в перший спосіб з'єднуються простори промислового підприємства та його партнерів, та за своєю суттю який є водночас трирівневою системою [161] як:

а) частка загальної сукупність взаємодій просторів промислового підприємства та його партнерів, оскільки спирається на існуючий досвід, результати та інформацію;

б) практичний аспект взаємодії, оскільки його організаційно-економічний механізм відбиває зазначені актуальні цілі, можливості, проблеми та інтереси;

в) ефективною організаційно-економічною формою залучення інвестицій.

На підставі вище сказаного, *важливими здобутками пропонованої узагальненої концептуальної моделі проектного бізнес партнерства є:*

- універсальність відповідно розмірів промислового підприємства, що надає можливості адаптації моделі до малих, середніх та великих підприємств;
- врахування комплексного характеру комунікацій (взаємодії) між підприємством та його партнерами: а) в загальному аспекті – як масив накопиченого досвіду, результатів та інформації, що сформувалися за рахунок взаємодій (законодавчих, підприємницьких, соціальних, фінансових, маркетингових, виробничих тощо); б) в практичному аспекті як певне рішення конкретної проблеми – дефіциту інвестування за рахунок залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства.

На основі аналізу науково-літературних джерел [23-25, 123-129, 161-170] та власних досліджень пропонуються такі *принципи концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства:*

1) безперервності, який передбачає, що проектне бізнес-партнерство можливе на всіх стадіях життєвого циклу функціонування промислового

підприємства, відповідно потрібно своєчасно встановлювати зміну потреби в дефіциті ресурсів та актуальності цілей;

2) урегульованості – проектне бізнес-партнерство є таким, що здійснюється на плановій основі і підлягає регулюванню підприємством методами інвестиційного та проектного менеджменту;

3) відповідності – проектне бізнес-партнерство пов'язане з цілями, напрямками інвестиційної стратегії, перспективами діяльності підприємства;

4) збалансованості, що передбачає проектне бізнес-партнерство на умовах а) збереження фінансової стійкості підприємства та б) врахування особливості структури капіталу підприємства в процесі залучення позикових ресурсів (збереження балансу між власними та позиченими ресурсами);

5) безпеки, що передбачає забезпечення такої структури залучених інвестицій, яка дозволить здійснити найбільш ефективно і найменш ризикове фінансування інвестиційних ресурсів;

6) оптимальності, тобто забезпечення мінімізації витрат в процесі залучення інвестицій, врахування темпів інфляції при формуванні інвестиційних ресурсів;

7) своєчасності, тобто дотримання синхронізації надходження та уникнення дефіциту інвестицій відповідно до потреб інвестиційної діяльності підприємства, здійснення формування структури інвестиційних ресурсів із врахуванням всіх стадій життєвого циклу інвестиційного проекту;

8) повноти, що передбачає повне використання інвестиційних ресурсів.

Спираючись на ці принципи та відмінності концептуальної моделі, які відрізняється звуженістю, практичністю та конкретністю, визначимо важливі напрямки суттєвого розкриття складових узагальненої моделі як основи побудови уточненої концептуальної моделі проектного бізнес партнерства.

Підприємство-ініціатор проектного бізнес-партнерства. Простір і великого, і малого промислового підприємства доцільно розкрити в концептуальній моделі як складову «Підприємство-ініціатор» та відобразити

взаємодію цілей, можливостей та проблем за ознакою: фінансові, виробничі, маркетингові, організаційно-адміністративні.

Промислове підприємство, яке використовує проектне бізнес-партнерство як спосіб залучення інвестицій, є першим ініціюючим елементом. Основні складові цього блоку складають чинники, характеризуючи промислове підприємство: а) цілі; б) проблеми та можливості в реалізації інвестиційних проектів та залучення інвестицій. Як було визначено (див. п. 1.2, рис. 1.3), підприємства можуть мати різнопланові цілі розвитку: фінансові, маркетингові, виробничі, організаційно-адміністративні, але за умов дефіциту ресурсів та особливостей (нестача кваліфікованого управлінського персоналу, можливість реалізовувати тільки моно-проекти (див. п. 1.2, табл. 1.8) змушені обирати одну ціль. У підсумку малі промислові підприємства мають обмежені можливості (див. п. 1.2), що відображається в обмеженості вибору та реалізації цілей розвитку, що в свою чергу проєцирується на властивостях проекту партнерства та визначенні кола потенційних партнерів. Таким чином, цілі, напрямки розвитку, обмеження (проблеми) та можливості промислового підприємства відповідно до проектного бізнес-партнерства *за своєю суттю є*: а) складовими, бо з цього буде складатись проект бізнес-партнерства; б) базисом, бо їх якісний і кількісний склад буде відправною крапкою початку проекту бізнес-партнерства; в) ініціюючою причиною, бо наявність можливостей та проблем обумовлює напрямок формування цілей, спрямованих на її використання та вирішення відповідно; г) причиною слідства, бо цілі є наслідком можливостей та проблем.

Таким чином, на підставі вищесказаного вважаємо доцільно *взаємозв'язок проблем та можливостей з цілями зазначити як двосторонній* (рис. 3.2), остаточний вид якого визначається з урахуванням індивідуальних особливостей промислового підприємства [15, 23-25, 55, 86, 128, 161-167].

Так, відповідно цілей, можливостей і проблем промислового підприємства маємо такі логічні послідовності та типи взаємозв'язків:

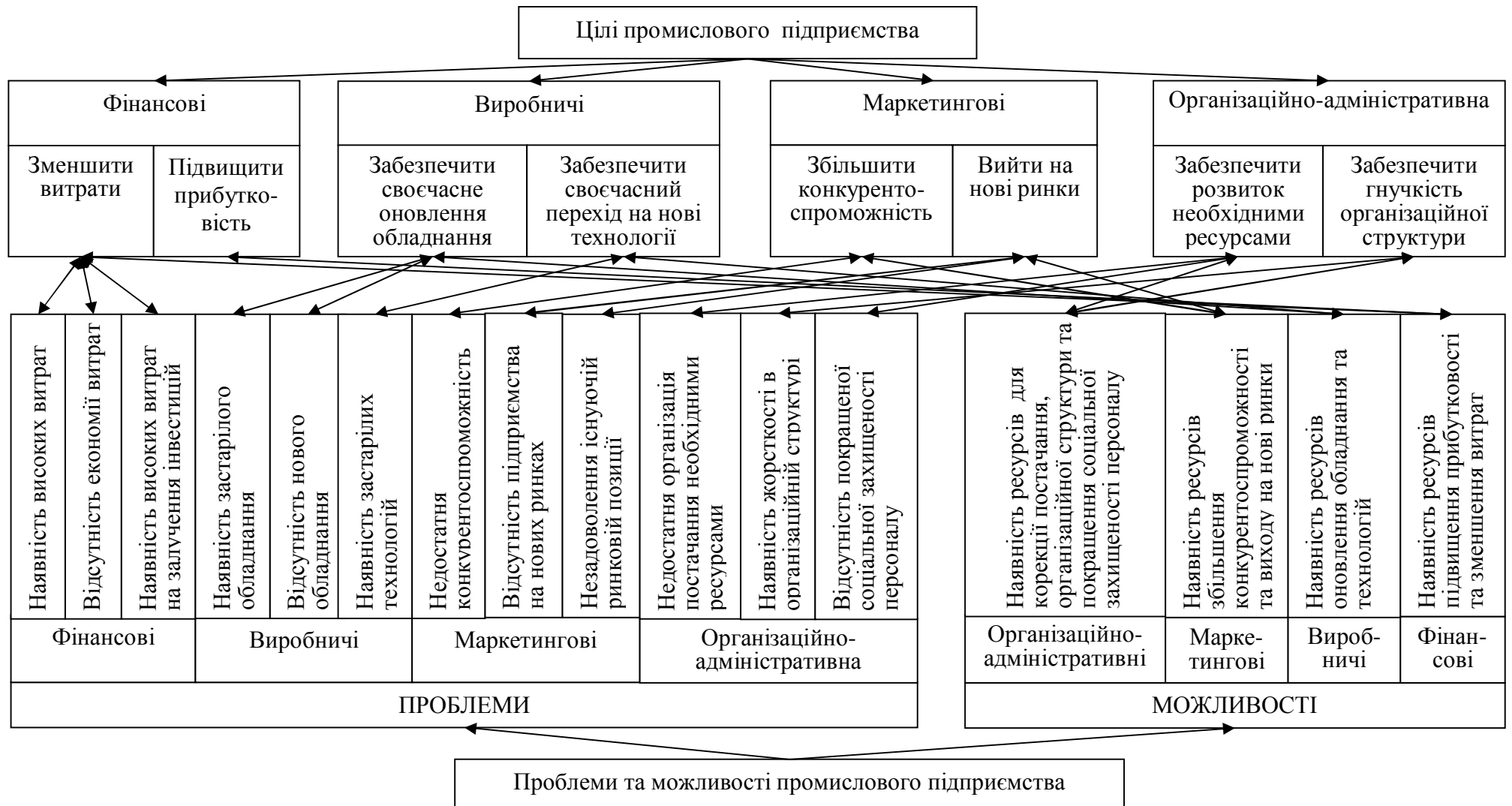


Рисунок 3.2 – Взаємозв’язок цілей з проблемами та можливостям промислового підприємства (джерело: систематизовано автором на підставі [15, 18, 23-25, 55, 23-25, 55, 85, 86, 128, 161-167])

- ціль «збільшити конкурентоспроможність» – проблема «недостатня організація постачання необхідними ресурсами» – можливість «наявність ресурсів збільшення конкурентоспроможності та виходу на нові ринки»;
- ціль «вийти на нові ринки» – проблема «відсутність підприємства на нових ринках» – можливість «наявність ресурсів збільшення конкурентоспроможності та виходу на нові ринки»;
- ціль «вийти на нові ринки» – проблема «незадоволення існуючій ринковій позиції» – можливість «наявність ресурсів збільшення конкурентоспроможності та виходу на нові ринки».

Щодо фінансового аспекту, то тут спостерігаємо такий взаємозв'язок:

- ціль «зменшити витрати» – проблема «наявність високих витрат» – можливість «наявність ресурсів підвищення прибутковості та зменшення витрат»;
- ціль «зменшити витрати» – проблема «відсутність економії витрат» – можливість «наявність ресурсів підвищення прибутковості та зменшення витрат»;
- ціль «зменшити витрати» – проблема «наявність високих витрат на залучення інвестицій» – можливість «наявність ресурсів підвищення прибутковості та зменшення витрат»;
- ціль «підвищити прибутковість» – можливість «наявність ресурсів підвищення прибутковості та зменшення витрат».

В свою чергу, сфера виробництва характеризується такими взаємозв'язками цілей, проблем та можливостей:

- ціль «забезпечити своєчасне оновлення обладнання» – проблема «наявність застарілого обладнання» – можливість «наявність ресурсів оновлення обладнання та технологій»;
- ціль «забезпечити своєчасне оновлення обладнання» – проблема «відсутність нового обладнання» – можливість «наявність ресурсів оновлення обладнання та технологій»;

- ціль «забезпечити своєчасний перехід на нові технології» – проблема «наявність застарілих технологій» – можливість «наявність ресурсів оновлення обладнання та технологій».

Організаційно-адміністративні цілі, проблеми та можливості малого промислового підприємства відзначаються такими взаємозв'язками:

- ціль «забезпечити розвиток необхідними ресурсами» – проблема «недостатня організація постачання необхідними ресурсами» – можливість «наявність ресурсів для корекції постачання, організаційної структури та покращення соціальної захищеності персоналу»;
- ціль «забезпечити розвиток необхідними ресурсами» – проблема «відсутність покращеної соціальної захищеності персоналу» – можливість «наявність ресурсів для корекції постачання, організаційної структури та покращення соціальної захищеності персоналу»;
- ціль «забезпечити гнучкість організаційної структури» проблема – «наявність жорсткості в організаційній структурі» – можливість «наявність ресурсів для корекції постачання, організаційної структури та покращення соціальної захищеності персоналу».

Існуючі цілі, можливості та проблеми малих промислових підприємств остаточно визначаються як впливові з урахуванням особливостей конкретного промислового підприємства в межах певного реального проекту.

Інвестиційний проект бізнес-партнерства. Елемент узагальненої модель «Проектне бізнес-партнерство» вважаємо доцільно розкрити в докладній концептуальній моделі складовими: «Інвестиційний проект бізнес-партнерства» який в свою чергу описується через: а) їх особливість; б) інвестиційну привабливість проектів бізнес-партнерства.

Оскільки проект бізнес-партнерства як спосіб залучення інвестицій формується під впливом цілей, проблем та можливостей малого промислового підприємства, потенційні інвестиційні проекти можна угрупувати у такий спосіб (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Особливості інвестиційних проектів бізнес-партнерства для промислових підприємств (джерело: систематизовано автором на підставі [23-25, 55,85, 86, 128, 161-170])

Класифікаційна ознака інвестиційних проектів	Вид інвестиційних проектів бізнес-партнерства
1. За розміром	Малий; середній
2. За строком реалізації інвестиційного проекту	Середній; короткий
3. За направленістю інвестиційного проекту	Моно проекти (тематичні, цільові)
4. За рівнем інвестиційного ризику	Високоризикові, середньоризикові
5. За ступенем складності інвестиційних проектів	Прості; середні
6. За забезпеченістю проектів кваліфікованим управлінським персоналом	Не забезпечені; малозабезпечені
7. За тематикою	Фінансові; маркетингові; виробничі; кадрові; адміністративні; комплексні
8. За прибутком	Малоприбуткові; середньо прибуткові
9. За кількістю партнерів	Один; кілька

З табл. 3.1 бачимо, що розробка інвестиційних проектів для підприємств буде відображати визначені особливості, але остаточний їх склад проект набуватиме з урахуванням індивідуальних особливостей певного промислового підприємства. Крім цього, в сукупності з відображенням особливостей підприємства, проекту та їх цілей, проект повинен мати інвестиційну привабливість, бо сама ця властивість забезпечує залучення необхідного розміру інвестицій.

Визначимо *сфери прояву інвестиційної привабливості* як складової проектного бізнес-партнерства (табл. 3.2).

Хоча у табл.3.2 наведені всі сфери інвестиційної привабливості проектного бізнес-партнерства, остаточне визначення привабливості відбувається за умов врахування індивідуальних особливостей конкретного проекту певного промислового підприємства.

Підприємства – потенційні партнери. Складова узагальненої моделі «Простір підприємств-партнерів» вважаємо доцільно розкрити в докладній концептуальній моделі елементами: «Підприємства – потенційні партнери»,

«Сфера інтересів промислових підприємств», «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві».

Таблиця 3.2 – Інвестиційна привабливість проектів бізнес-партнерства (джерело: удосконалено автором на підставі [23-25, 55,85, 86, 128, 165-169])

Сфери прояву інвестиційної привабливості	Змістовність привабливості проектів бізнес-партнерства
1. Адміністративна	Доступ к досвіду управлінських кадрів партнерів на період співпраці; освоєння і застосування нових методів управління; отримання консультацій з покращення фінансово-економічного стану; впровадження сучасних підходів з мотивації персоналу.
2. Виробнича	Закупка нового обладнання; перехід на більш сучасну технологію; підвищення завантаження обладнання; зменшення безповоротних відходів; впровадження сучасних підходів з підготовки виробничих кадрів; отримання консультації з техніко-технологічних питань.
3. Інвестиційна	Прибуткове вкладення вільних коштів; реалізація інвестиційних проектів; отримання консультації з інвестиційних питань.
4. Маркетингова	Вихід на нові ринки; освоєння випуску нової продукції; збільшення долі ринку; розробка плану маркетингу; підвищення конкурентних переваг; отримання консультацій з маркетингу.
5. Підприємницька	Встановлення контролю над підприємством, отримання інформації про діяльність підприємств; отримання досвіду роботи в партнерських бізнес-проектах.
6. Економічна	Економія від спільної реалізації проекту; прибуток від спільної реалізації проекту; збільшення обсягу виробництва; зменшення витрат; отримання консультації з економічних питань.

Це коло суб'єктів господарської діяльності, яких інвестиційний проект бізнес-партнерства може зацікавити. Коло потенційних партнерів *за ознакою приналежності до проекту* поділяються на [23-25, 55,85, 86, 128, 165-169]:

а) прогностні – це всі промислові підприємства, які за загальними характеристиками можуть зацікавитись майбутнім або вже розробленим інвестиційним проектом бізнес-партнерства;

б) потенційні – це коло промислових підприємств, відносно яких буде проводитись або вже здійснюється робота по залученню їх до майбутнього або розробленого інвестиційного проекту бізнес-партнерства;

в) реальні – це коло промислових підприємств, які погодились на участь в інвестиційному проекті. Наявність потенційних партнерів проектного бізнес-

партнерства визначає імовірність залучення інвестицій до проекту підприємством-ініціатором.

В табл. 3.3 окреслимо сферу інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес-партнерства.

Таблиця 3.3 – Сфера інтересів промислових підприємств – потенційних учасників проектного бізнес-партнерства (джерело: систематизовано автором на підставі [23-25, 55,85, 86, 128, 165-169])

Сфера інтересів промислових підприємств – потенційних учасників проектного бізнес-партнерства	Зміст сфери інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес партнерства
1. Адміністративна	Впровадження та застосування більш ефективних методів управління підприємством та мотивації персоналу; отримання консультацій з адміністративних питань.
2. Виробнича	Закупка нового та оновлення існуючого обладнання; перехід на більш сучасну технологію; підвищення завантаження обладнання; зменшення відходів; впровадження сучасних підходів з підготовки виробничих кадрів; отримання консультації з техніко-технологічних питань.
3. Інвестиційна	Прибуткове вкладення вільних коштів; отримання можливості реалізації інвестиційних проектів.
4. Маркетингова	Вихід на нові ринки; освоєння випуску нової продукції; збільшення долі ринку; розробка і впровадження ефективного плану маркетингу; підвищення конкурентних переваг; отримання консультацій з питань маркетингу.
5. Підприємницька	Отримання інформації про діяльність підприємств; нарощування позитивного підприємницького досвіду.
6. Економічна	Збільшення прибутку від діяльності підприємства; збільшення обсягу виробництва; зменшення витрат; отримання консультації з економічних питань.

Аналізуючи сферу інтересів промислових підприємств – потенційних партнерів проектного бізнес-партнерства (див. табл. 3.3), спостерігаємо її схожість з: інвестиційною привабливістю проектів бізнес-партнерства (див. табл. 3.2) та цілями підприємств (див. табл. 1.9). Така схожість логічна та складає основу можливості залучення інвестицій промисловими підприємствами, бо їх цілі реалізуються через розроблення та здійснення проектів, які мають індивідуальні риси та інвестиційну привабливість.

Відповідність особливостей інвестиційної привабливості проекту інтересам потенційних партнерів є обґрунтуванням дії партнерів по розгляду проектів та вкладанню в них власних ресурсів та окреслює сферу їх взаємодії.

Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві. Вона відбувається та проявляється за формами співробітництва-взаємодії за окремими напрямками підприємницької діяльності в проектному бізнес-партнерстві (рис. 3.3).

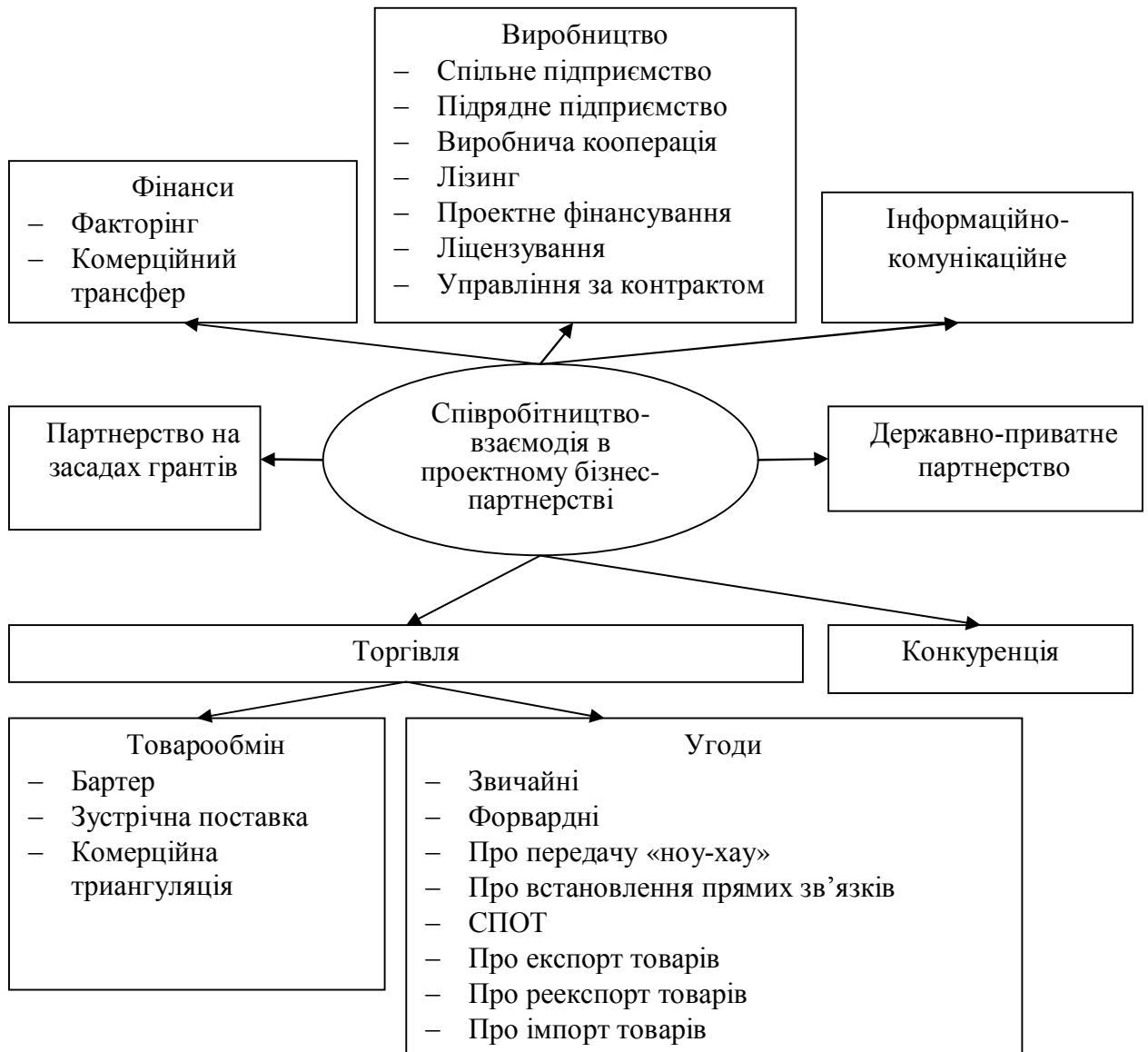


Рисунок 3.3 – Форми співробітництва-взаємодії підприємств в проектному бізнес-партнерстві (джерело: систематизовано автором на підставі [171-175])

Сутнісно-змістова характеристика окремих форм співробітництва-взаємодії в проектному бізнес-партнерстві, що не завжди потребують залучення інвестицій, зводиться до наступного:

1. Виробнича кооперація – це форма співробітництва, що полягає в здійсненні замкнутого виробничого циклу всіма партнерами спільно, де в рамках єдиного (інтегрованого) виробничого процесу кожен із них виконує свою частку робіт.

2. Проектне фінансування – форма підприємницького співробітництва, за якою один із партнерів бере на себе обов'язок з фінансування реалізації підприємницького проекту партнера, з іншого боку другий партнер бере на себе обов'язок здійснити практичну реалізацію проекту та фінансування робіт. Таким чином маємо ситуацію коли зобов'язання по кредиту (його повернення) виконується в товарному вигляді після реалізації проекту виготовленою продукцією.

3. Управління за контрактом – форма підприємницького співробітництва, яка реалізується через отримання і практичного використання «ноу-хау» управлінського характеру підприємства-партнера.

4. Підрядне виробництво – це юридично оформлена форма підприємницького співробітництва, згідно якої по прямому замовленню партнера інший здійснює цільове виробництво відповідної продукції.

5. Спільне підприємництво – це функціонування організаційного утворення один з учасників якого є іноземною фізичною чи юридичною особою, де за рахунок пайових внесків партнерів-засновників різних форм власності формується статутний фонд.

6. Бартерні операції (бартер) – це форма реалізації укладеної угоди в натуральному вигляді відповідно оговореної номенклатури та асортименту товарів з визначеними строками виконання зобов'язань.

7. Зустрічна поставка – це різновид бартеру в якому передбачені інші умови виконання. Партнери попереднє визначають поставлений товар, а

потім згодом конкретизують його асортимент у пунктах додатку до договору (угоди).

8. Комерційна триангуляція – форма підприємницького співробітництва, яка обумовлена пошуком необхідного продукту та передбачає для досягнення мети залучення третього чи більше партнерів.

9. Звичайна угода – це форма підприємницького співробітництва про купівлю-продаж, де партнерські взаємини набувають вигляду договору з поставки певного товару.

10. Форвардні угоди – це документально оформлені договірні взаємовідносини, специфіка яких полягає в терміновій практичній реалізації.

11. Угоди про передачу інформації у вигляді «ноу-хау» – це форма підприємницького співробітництва, коли «ноу-хау» передається обов'язково на умовах платності, а угода визначає її умови та розміри.

12. Угоди про встановлення прямих зв'язків – це партнерські зв'язки суб'єктів господарювання, які збудовані на засадах співпраці в конкретній сфері діяльності.

13. Угоди про експорт – це юридично оформлені договірні відносини, стосовно поставки в інші країни конкурентоздатної продукції для конкретних споживачів. В свою чергу виробничо-економічні відносини можуть відбиватись в угодах про реекспорт, в яких передбачається мета поставки товарів (перепродажу) партнерам з третьої країни, які відповідно куплені за кордоном.

14. Угоди про імпорт товарів – це форма партнерських зв'язків для організації закупівлі та завезення потрібних товарів та послуг з іншої країни.

15. Факторинг – форма підприємницького співробітництва яка характеризує фінансово-економічні взаємовідносини між підприємцями і фінансовими організаціями, які побудовані на зацікавленості обох сторін в переуступці прав стягнення боргу, що надає право вимагати в боржників його сплату.

16. Комерційний трансферт – це взаємне придбання партнерами капіталу в національній валюті з наступним її зарахуванням на рахунок покупця в національному банку країни-продавця у визначених розмірах за договірною ціною.

17. Конкурентна взаємодія – це партнерство, коли підприємства-учасники проекту можуть бути конкурентами в сферах споживання ресурсів та реалізації товарі та/або послуг. Врахування цього допомагає учасникам встановити обґрунтовані межі прозорості спільного проекту.

18. Інформаційно-комунікаційна взаємодія – це партнерство, що включає всі інформаційні потоки та інформацію, необхідні для: започаткування проекту; реалізації проекту; повідомлення учасників о ході реалізації проекту; для корегування поточних та стратегічних планів проекту відповідно змін господарчого середовища.

19. Існує низка моделей ДПП (державно-приватного партнерства) між державним і приватним секторами в проектах ДПП [173-175]:

- «Придбання – будівництво – експлуатація»: передача державного майна приватній або квазідержавній структурі на умовах контракту, згідно з яким майно повинне бути модернізовано і експлуатуватися певний період часу. Державний контроль здійснюється протягом дії контракту;
- «Будівництво – володіння – експлуатація»: приватний сектор фінансує, будує, володіє і експлуатує споруду або надає послугу на основі довічного володіння чи оренди. Державні обмеження встановлюються в оригінальній угоді і за допомогою постійного регулюючого органу;
- «Будівництво – володіння – експлуатація – передача»: приватна структура одержує дозвіл на будівництво за власний кошт і експлуатацію споруди (а також на стягування плати за її використання) на певний період, після закінчення якого право власності повертається державі;
- «Будівництво – експлуатація – передача»: контракти, спеціально розроблені для великих інвестиційних проектів з нового будівництва або

реконструкції. Відповідальність за інвестиції та отримання прибутку лежить на приватному інвесторі;

- «Будівництво – оренда – експлуатація – передача»: приватна компанія одержує право на фінансування, проектування, будівництво і експлуатацію орендованої споруди (а також і стягування платні із споживачів послуги) на період оренди, вносячи рентну платню;
- «Проектування – будівництво – управління – передача»: перевага цього підходу полягає в тому, що він містить у собі відповідальність приватного сектора щодо виконання одразу декількох функцій: проектування, будівництво та утримання об'єкта;
- «Відновлення – управління – передача»: цей тип є схожим з розглянутим вище. Відмінність полягає в тому, що приватна сторона приймає в управління вже наявний об'єкт і в її обов'язки входить його відновити;
- «Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація»: приватний сектор спочатку проектує, потім будує, фінансує і експлуатує нову споруду на основі оренди. Приватний сектор після закінчення оренди передає нову споруду державному сектору;
- «Участь у фінансуванні»: приватна структура в формі компанії з надання фінансових послуг здійснює фінансування проект напряму за допомогою механізмів випуску цінних паперів (облігацій), або довгострокової оренди;
- «Контракт на експлуатацію і обслуговування»: приватне підприємство відповідно до умов контракту експлуатує певний період часу майно, що належить державному сектору. Право власності на майно зберігається за державною структурою. На нашу думку, такі контракти не варто розглядати як ДПП – це контракти на обслуговування;
- «Проектування – будівництво»: приватний сектор на основі будівельного контракту негайної експлуатації проектує, будує об'єкти інфраструктури в рамках існуючих запитів державного сектору на послуги, які часто надаються по фіксованій ціні. Таким чином, ризик за перевитрату

- передається приватному сектору. На нашу думку, ці контракти також не належать до ДПП – це контракти на виконання державного замовлення;
- «Право на експлуатацію»: приватний оператор одержує право (ліцензію) на виробництво і надання суспільної послуги на певний період. Така модель часто використовується в проектах з інформаційних технологій.
 - «Угоди про розподіл продукції»: держава доручає приватному інвестору на визначений строк проведення пошуку, розвідки та видобування корисних копалин на визначеній ділянці надр та ведення пов'язаних з угодою робіт, а інвестор зобов'язується виконати доручені роботи за власний рахунок і на свій ризик з наступною компенсацією витрат і отриманням плати (винагороди) у вигляді частини прибуткової продукції.

20. Наукове та інше партнерство на засадах грантів. Гранти – це грошові або інші засоби, які надаються безкоштовно і без повернення. Існують різноманітні джерела грантових коштів [176-178]:

1) позики – інвестиції, які можуть бути отримані у вигляді кредитів. Низка спеціалізованих фінансових структур (Всесвітній банк, Європейський банк реконструкції та розвитку, Північна фінансова кооперація навколишнього середовища (Nordic Environmental Finance Cooperation, NEFCO) надають їх на пільгових умовах, якщо до заявки прикладений детальний бізнес-план, що показує джерела повернення цих коштів;

2) приватні спонсори – затрати на інформаційні або інноваційні центри у деяких випадках можуть покриватися за рахунок грантів. Місцеві фірми та приватні інвестори також підтримують цю діяльність, якщо вони впевнені у відкритості (гласності) і правильності їх стратегій. Це включає своєчасне поширення пресрелізів і інших звітів про стан справ. Проте для того, щоб досягти фінансування від приватних спонсорів, необхідні знання та досвід;

3) добровольці – залучення волонтерів до участі у деяких програмах може допомогти зекономити кошти і інші ресурси. Це досягається шляхом залучення нових осіб, або діючи у кооперації із некомерційними природоохоронними організаціями. Деякі організації не в змозі в силу певних

обставин брати участь у фінансуванні, але мають можливість надавати консультативну чи технічну допомогу, наприклад, надаючи можливість деякий час безоплатно працювати у лабораторіях;

4) фонди (грантодавці), які засновані з метою підтримки різних напрямків (наукових, культурних, соціальних, туристичних, освітніх та ін. Кошти видаються учасникам на конкурсній основі.

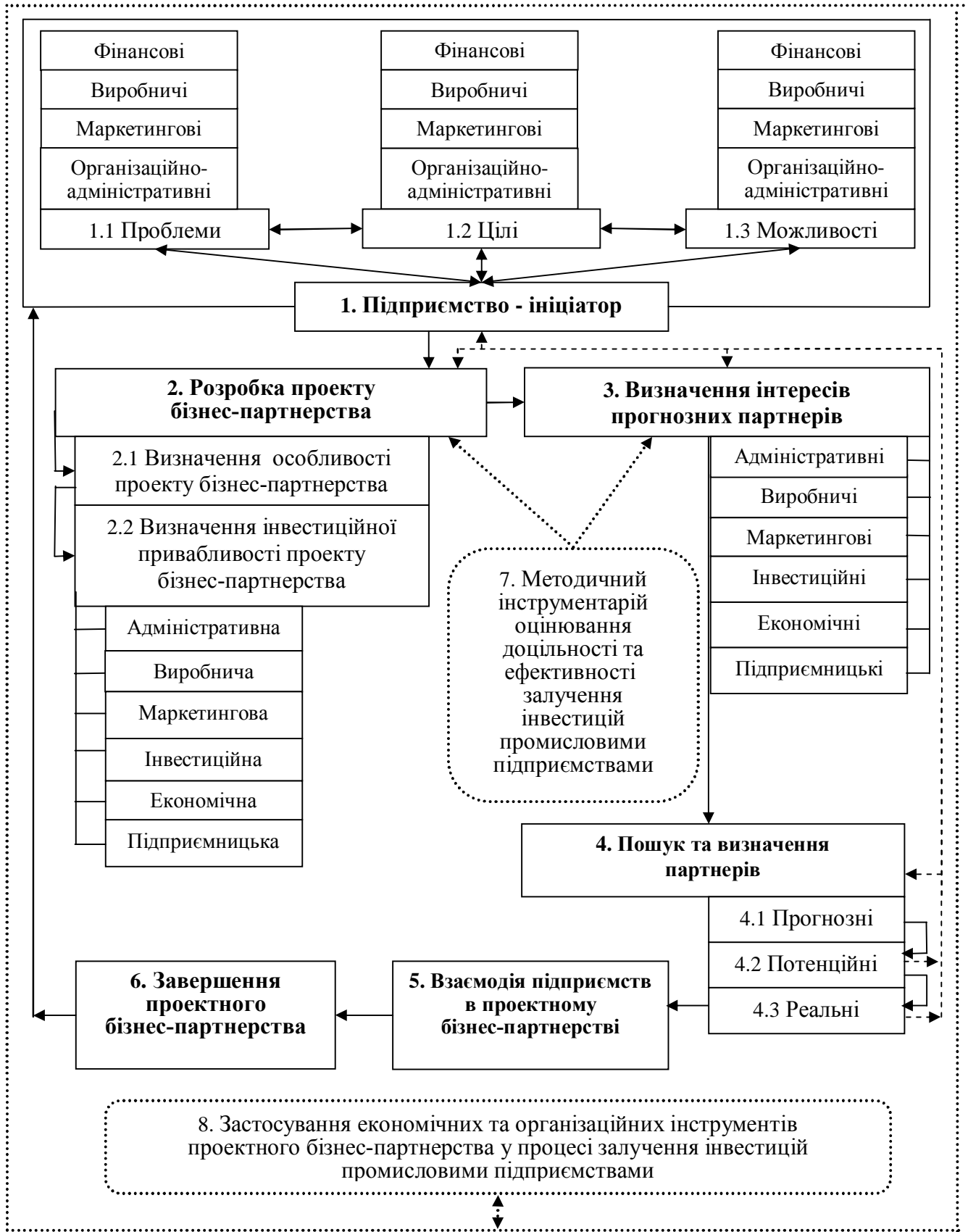
З перелічених форм співробітництва-взаємодії в проектному бізнес-партнерстві є такі, що набувають значущості останнім часом – це різноманітні гранти та моделі державно-приватного партнерства. Як складова проектного бізнес-партнерства форми співробітництва-взаємодії підприємств в проектному бізнес-партнерстві є завершальним етапом процесу залучення інвестицій промисловими підприємствами всіх розмірі, на якому ініціатор проекту та його партнер визначаються з правами та обов'язками, остаточне визначення яких відбувається за умов врахування індивідуальних властивостей конкретного проекту та певних особливостей учасників.

Враховуючи зазначені особливості, докладна концептуальна модель проектного бізнес-партнерства набуває вигляду (рис. 3.4), що відрізняється від укрупненої концептуальної моделі (див. рис.3.1). Це потребує пояснення.

Пропонована концептуальна модель має *три види складових*:

Перший вид складових – це складові елементи, які представлені:

- 1) підприємство-ініціатор, яке в свою чергу включає: 1.1) проблеми; 1.2) цілі; 1.3) можливості.
- 2) Розробка проекту бізнес-партнерства, яке складається з: 2.1) визначення особливості проекту бізнес-партнерства та 2.2) визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства.
- 3) Визначення інтересів прогностичних підприємств-партнерів.
- 4) Пошук та визначення підприємств-партнерів, яке включає такі складові як: 4.1) прогностичні; 4.2) потенційні; 4.3) реальні.
- 5) Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві.
- 6) Завершення проектного бізнес-партнерства.



Умовні позначення: — тип лінії 1; --- тип лінії 2;тип лінії 3.

Рисунок 3.4 – Докладна концептуальна модель проектного бізнес-партнерства (джерело: власна розробка)

7) Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами.

8) Застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення промисловими підприємствами інвестицій.

Другий вид складових – зв'язки (комунікації) – представлені трьома видами взаємодії між складовими елементами докладної концептуальної моделі. На рис. 3.4 вони представлені, відповідно, трьома видами ліній та стрілок: лінії та стрілки 1-го типу відображають пряму послідовність, лінії та стрілки 2-го типу – зворотну послідовність; в) лінії та стрілки 3-го типу – зв'язок складових елементів з інструментарієм.

Третім видом складових докладної концептуальної моделі є змістовна логіка, яка: а) розкриває суть моделі; б) визначає її особливість та наукову цінність; в) визначає відповідність вище наведеним принципам (п.3.1, с. 5). Це обумовлено авторською думкою до сутності складових елементів, їх послідовності та взаємозв'язків. Надамо пояснення:

Промислове підприємство зазначено в моделі блоком 1. «Підприємство-ініціатор» та виступає ініціатором застосування проектного бізнес-партнерства задля залучення інвестицій, що на рис 3.4 відображено взаємозв'язком з блоком 2. «Розробка проекту бізнес-партнерства». В свою чергу, формування ініціативи формування проектного бізнес партнерства підприємством-ініціатором відбувається на засадах взаємодії цілей, проблем та можливостей, які відображені в моделі складовими: 1.1 «Проблеми»; 1.2 «Цілі»; 1.3 «Можливості». Їх взаємодія має прямий двосторонній характер, що відображено на рис. 3.2. та обґрунтовано (див. п. 3.1, с.8).

Завдяки тому, що підприємство-ініціатор здійснює перехід до блоку 2 «Розробка проекту бізнес-партнерства», спираючись на взаємодію проблем, цілей та можливостей, які за своїми властивостями до проектного бізнес-партнерства виступають: складовими, базисом, ініціюючою причиною та причиною слідства (див. п. 3.1, с.8) – це забезпечує відповідність докладної

концептуальної моделі *принципам*: неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти (*див п 3.1, с.5*).

Цілі, проблеми та можливості підприємства-ініціатора, надані в розрізі: фінансові, маркетингові, виробничі та організаційно-адміністративні, доцільно відображати *показниками*, що: а) *описують цілі* – для інформаційно-аналітичного забезпечення визначення найбільш ефективного напрямку розвитку промислового підприємства, щоб скласти основу цільової спрямованості майбутнього проекту; б) *визначають стан можливостей та проблем промислового підприємства* – повинні нести якісні та кількісні характеристики та в подальшому мають бути тематично-орієнтованими відповідно обраного шляху розвитку та цільової спрямованості проекту.

Розробка проекту бізнес-партнерства в докладній концептуальній моделі зазначено як складова 2 «Розробка проекту бізнес-партнерства». Включає в себе елементи:

2.1) визначення особливості проекту бізнес-партнерства зазначено блоком «Визначення особливості проекту бізнес-партнерства». *Показники цієї складової* повинні відображати такі особливості проекту бізнес-партнерства як: розмір, строк реалізацій, направленість проекту, ступень складності, тематика, прибутковість, можлива кількість партнерів; та являти собою сукупність економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами;

2.2) визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства зазначено блоком «Визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства». *Показники даної складової* мають відображати якісні та кількісні властивості елементів інвестиційної привабливості: адміністративної, виробничої, маркетингової, підприємницької, інвестиційної та економічної; та нести властивості методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій

промисловими підприємствами. Характеристика взаємозв'язку – пряма, що відображає в розробці проекту бізнес-партнерства таку послідовність – спочатку визначається особливість проекту бізнес партнерства (див. п. 3.1, табл. 3.1), а потім – інвестиційна привабливість проекту бізнес-партнерства (див. п. 3.1, табл. 3.2).

В моделі визначення інтересів прогнозних підприємств-партнерів зазначено складовою 3 «Визначення інтересів прогнозних підприємств-партнерів». На етапі розробки проекту має за допомогою показників мати якісне та кількісне інформаційно-аналітичне забезпечення стосовно інтересів потенційних партнерів в сферах: виробництва, інвестування, маркетингу, адміністрування, підприємництва та економіки.

Взаємозв'язок між складовими 2 та 3 прямий – це означає, що визначення інтересів прогнозних партнерів відбувається після розробки проекту бізнес-партнерства. Наявність між складовими 2 і 3: а) прямої послідовності зв'язку; б) порівнянності за ознаками: адміністративні, виробничі, маркетингові, інвестиційні, економічні, підприємницькі; забезпечує відповідність докладної концептуальної моделі *принципам*: неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти. Тому важливо, щоб показники, які описують інвестиційну привабливість проектів, та показники, які описують інтереси потенційних партнерів, були порівнянні. Це сприятиме оптимальному визначенню колу потенційних підприємств-партнерів та успішності переговорів з метою залучення інвестицій.

Пошук та визначення партнерів в моделі зазначено складовою 4 «Пошук та визначення підприємств-партнерів». Включає в себе елементи: 4.1 «Прогнозні»; 4.2 «Потенційні»; 4.3 «Реальні» (див. п. 3.1, с. 13-14). Складові 4.1, 4.2 та 4.3 мають між собою два види взаємозв'язків:

а) прямий – це означає, що в пошуку та визначені підприємств-партнерів спочатку окреслюємо коло прогнозних підприємств-партнерів, потім з нього формується коло потенційних на підставі якого формується

список реальних підприємств-партнерів;

б) зворотній. Інструментарій пошуку та вибору підприємств-партнерів обґрунтовано визначає які підприємства належать до прогнозного колу, які до потенційного, а які визначаються як реальні. Таким чином, економічно-організаційний інструментарій проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами має надавати алгоритм і критерій ранжирування потенційних партнерів, що забезпечує ефективність процесу залучення інвестицій.

Четверта складова докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства має два види взаємозв'язків: а) прямий зі складовою 3 – це означає, що пошук та вибір підприємств-партнерів здійснюється після визначення інтересів прогнозних підприємств-партнерів; б) зворотній зі складовими 3, 2, 1.

П'ятою складовою моделі є взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві (див. п 3.1, табл. 3.3, с. 16-19) і за своєю сутністю є процесом його реалізації. Між складовими моделі 5 та 4.3 присутній прямий взаємозв'язок – це означає, що взаємодія в проектному бізнес-партнерстві виникає тільки після визначення реальних підприємств-партнерів. Це забезпечує присутність в моделі (на базі 5 складовій та взаємозв'язку складових 5 та 4.1) відповідність принципам: збалансованості та безпеки. А це вимагає відповідних економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства, які можуть формою та засобами зафіксувати регламент, інтереси, права, обов'язки та гарантії сторін учасників.

Завершення (закінчення, реалізація) проектного бізнес-партнерства в докладній концептуальній моделі зазначено складовою 6 «Завершення проектного бізнес-партнерства», яка має два прямих взаємозв'язків:

а) зі складовою 5, що визначає логічність можливості завершення проектного бізнес-партнерства тільки після взаємодії підприємств, що забезпечує присутність в докладній концептуальній моделі (на базі 6 складовій та взаємозв'язку складових 6 та 5) відповідність принципу

збалансованості;

б) зі складовою 1 «Підприємство-ініціатор» – це означає, що закінчення проектного бізнес-партнерства приносить підприємству-ініціатору результати, які відповідно віддзеркалюються на його складових: проблемах, цілях та можливостях, що забезпечує присутність в моделі (на базі 6 складовій та взаємозв'язку складових 6 та 1) відповідності принципам неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти. Показники, що визначатимуть завершення проектного бізнес-партнерства промислового підприємства, повинні нести якісні та кількісні характеристики оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій підприємствами.

В розробленій моделі проектного наряду з прямим зв'язком між складовими визначаємо наявність та важливість зворотного. Нами зазначені зворотні зв'язки між наступними складовими докладної моделі:

- взаємозв'язок 4.3–4.2, сенс якого полягає в тому, що при виникненні ситуації, коли по причині кількісно-якісного складу кола реальних підприємств-партнерів складова 4.3 «Реальні» не реалізується в прямий зв'язок переходу до складової 5 «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві». Тому рекомендуємо ітерацію на один крок назад – до складової 4.2 «Потенційні» для уточнення кола реальних партнерів;
- взаємозв'язок 4.2–4.1 доцільно використовувати у ситуації, коли по причині кількісно-якісного складу кола потенційних партнерів (складова 4.2 «Потенційні») не має змоги сформувати коло реальних партнерів, достатнього для переходу до складової 5 «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві». Тому в складовій 4.1 на базі переліку прогностичних партнерів варто сформувати вибірку потенційних партнерів;
- взаємозв'язок 4.1–4, сенс якого полягає в тому, що при виникненні ситуації, коли визначений склад прогностичних партнерів (складова 4.1 «Прогнозні») не дає можливості окреслити кількісно-якісний склад потенційних партнерів, достатній для формування складової 4.3 «Реальні»,

які нададуть змогу переходу до складової 5 «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві». Тому потрібно повернутись до складової 4 «Пошук та визначення партнерів» для застосування більш ефективних заходів визначення кола прогнозних партнерів.

- взаємозв'язок 4–3 відображає рекомендовані дії при можливій ситуації, коли корекція складових елементів моделі 4, 4.1, 4.2, 4.3 не надає бажаного результату – створення усталеної взаємодії підприємств в проектному бізнес-партнерстві. А саме, перегляд та корекція визначених інтересів прогнозних партнерів, що дозволить вплинути на складові 4, 4.1, 4.2, 4.3 в достатній ступені для переходу до складової 5 «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві»;
- взаємозв'язок 3–2 необхідний для корекції ситуації, коли кількісно-якісний склад складових 3, 4, 4.1, 4.2, 4.3 не дозволяє реалізувати проект бізнес-партнерства. Тому пропонується переглянути складову 2 «Розробка бізнес-партнерства» в послідовності: а) 2.2 «Визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства»; б) 2.2 «Визначення особливості проекту бізнес-партнерства»; в) безпосередньо складова 2;
- взаємозв'язок 2–1, сенс якого полягає в тому, що слід переглянути складову «Підприємство-ініціатор» в аспекти взаємодії проблем, можливостей та цілей з метою визначення нової цільової спрямованості для нового проектного бізнес-партнерства. Данні дії будуть вірні в випадку, коли корекція складових 2, 2.1, 2.2, 3, 4, 4.1, 4.2, 4.3 не надає позитивного результату.

Таким чином, наявність зворотного зв'язку між складовими моделями забезпечує відповідність докладної концептуальної моделі принципам: неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти.

В розробленій моделі проектного окремим видом відображаємо зв'язок складових елементів з інструментарієм (на рис. 3.4 позначено типом лінії 3). Так, складова 7 «Методичний інструментарій оцінювання доцільності та

ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами» взаємодіє зі складовими:

а) 2 «Розробка проекту бізнес-партнерства», бо саме на цьому етапі необхідний інструментарій, щоб розрахунковим способом визначити доцільність подальшої реалізації проекту як ефективного варіанту залучення інвестицій або прийняти рішення о відмові від проекту;

б) 3 «Визначення інтересів прогнозних партнерів». В цій складовій інструментарій оцінювання доцільності та ефективності необхідний для визначення потенційної доцільності участі в проекті для потенційних партнерів, що сформує основу їх пошуку та аргументації спільного проекту;

в) 6 «Завершення проектного бізнес-партнерства». Для цієї складової потрібен інструментарій як підсумкове калькулювання результатів реалізації проектного бізнес-партнерства в аспекті визначення остаточної доцільності та фактичної ефективності залучених інвестицій.

Складова «Застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій підприємствами взаємодіє зі всіма трьома видами складовий докладної концептуальної моделі: складові елементи, зв'язки (комунікації), логіка моделі (див.п.3.1, с.22), охоплюючи весь простір. Це обумовлено тим, що:

а) кожен складовий елемент проектного бізнес-партнерства вимагає наявності та застосування відповідних економічних та організаційних інструментів залучення інвестицій промисловими підприємствами;

б) кожен складовий елемент проектного бізнес-партнерства повинен прямувати на доцільність та ефективність залучення інвестицій;

в) в основі кожного зв'язку комунікації між складовими елементами, як прямого так і зворотного напрямку, повинен бути задіяний організаційно-економічний інструментарій, що сприятиме підвищенню ефективності зв'язків та залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства.

У підсумку можна зазначити, що важливим здобутком запропонованої докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства є:

а) опис моделі в розрізі трьох видів складових: *перший* – це складові елементи, який освітлює наявність складових, їх властивості та суть; *другий* – це зв'язки, даний аспект моделі описує існуючі комунікації між складовими елементами; *третій* – це логіка комплексного висвітлення складових елементів та їх зв'язків, що обґрунтовує доцільність підходу;

б) другий вид складових – зв'язки та комунікації між складовими елементами – розкривають три види зв'язків: *перший* – пряму послідовність переходу від одного складового елементу до другого, що є алгоритмом дій побудови проектного бізнес-партнерства; *другий* – зворотну послідовність від одного складового елементу до другого, що є рекомендованим алгоритмом дій з вирішення проблем досягнення мети (складової 5 «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві») через пряму послідовність зв'язків; *третій* – зв'язок складових елементів з інструментарієм та освітлює який інструментарій і відповідно якої складової варто використовувати. Таким чином, модель та її опис мають рекомендації: а) щодо послідовності дій її реалізацій; б) щодо послідовності дій в разі виникнення проблем; в) який інструментарій використовувати;

в) відображення складового елементу «Визначення інтересів прогностичних партнерів» в ідентичній схоже з елементом «Визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства» за їх складовими: адміністративні, виробничі, маркетингові, економічні, інвестиційні, підприємницькі. Дана відповідність інвестиційної привабливості проекту інтересам потенційних партнерів є обґрунтуванням їх дій з розгляду проектів та прийняття рішення щодо інвестування та сфери взаємодії;

г) комплексна відповідність запропонованим принципам неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти.

Використання запропонованої докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства промислових підприємств надає управлінському персоналу нові можливості:

– по-перше, бачити проектне бізнес-партнерство в розрізі складових, елементів, зв'язків та логіки, що сприяє швидкому освоєнню його механізму для вирішення проблеми дефіциту інвестицій;

– по-друге, за рахунок відображення прямих та зворотних зв'язків економити час в процесі реалізації проектного бізнес-партнерства, в аспекті переходу від однієї складової до іншої та вирішення виникаючих проблем;

– по-третє, за рахунок попереднього визначення інтересів прогностичних партнерів відповідно інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства підвищувати ефективність пошуку реальних партнерів та переговорів з ними на предмет реалізації проектів.

Відтак, наведене підтвердило думку, що в умовах сучасного середовища господарювання, яке характеризується високою вартістю кредитних ресурсів та великими бізнес-ризиками, проектне бізнес-партнерство є кращим альтернативним варіантом залучення інвестицій промисловими підприємствами для сьогоденного економічного середовища за інші, у першу чергу для малих підприємств.

Водночас, залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства потребує ефективного управлінського інструментарію для: оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами; застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства для залучення підприємствами інвестицій.

3.2 Застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами

Застосування промисловими підприємствами економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства обумовлює врахування таких особливостей [23-25, 55, 85-86, 128, 161]:

– стосовно розміру: особливості малих промислових підприємств, а саме нестача кваліфікованого персоналу, яка висуває вимоги до нескладності та простоти застосування інструментів;

– тематично-цільова орієнтованість проектів бізнес-партнерства, обумовлена особливостями та розмірними обмеженнями промислових підприємств та визначає моно- (одноцільову) спрямованість проекту. З іншого боку, неможливість реалізації в рамках мультипроектів всіх монопроектів визначає існування потенційних для реалізації декількох монопроектів, що потребує від інструментарію такої властивості як швидкість застосування;

– можливість реалізації певного інвестиційного проекту в рамках бізнес-партнерства. Вона встановлюється, виходячи із низки об'єктивних факторів: технічних, технологічних, логістичних, комунікаційних, економічних, організаційних, юридичних, які визначаються індивідуально для кожного підприємства та обґрунтовують можливість використання проекту як засобу залучення інвестицій проектного бізнес-партнерства;

Спираючись на докладну концептуальну модель проектного бізнес-партнерства (*див. п.3.1, рис.3.4*) та врахування вище наведених особливостей, зазначимо основні блоки економічних та організаційних інструментів процесу залучення інвестицій промисловими підприємствами (*рис. 3.5*) [128, 161, 176, 177, 179].

Як бачимо, кожний етап процесу залучення характеризується застосуванням відповідного одного з шістьох блоків (наборів) економічних та організаційних інструментів.

Розкриємо їх зміст та особливості.

До першого етапу залучення інвестицій: «Визначення цілей, ресурсів та обмежень підприємства» застосовний *1-й блок економічних інструментів проектного бізнес-партнерства*, призначених для встановлення цілей, можливостей (ресурсів) і проблем (обмежень) підприємства для подальшого

виявлення головної мети його розвитку, тобто основи цільової спрямованості проекту як засобу залучення інвестиції для її досягнення (табл. 3.4).



Рисунок 3.5 – Блоки економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій підприємствами
(джерело: власна розробка)

Проте остаточне визначення напрямку цілей, ресурсів, обмежень, а також показників для їх якісного та кількісного відображення відбувається в рамках конкретного підприємства з врахуванням його інформаційно-аналітичної бази, матеріального та кадрового забезпечення.

Етап «Визначення цілей, ресурсів та обмежень підприємства» визначається також застосуванням 1-го блоку організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства, представлених в табл. 3.5 трьома розділами:

- а) інструменти нормативно-правового забезпечення;
 б) інструменти взаємодії; в) інструменти забезпечення та контролю.

Таблиця 3.4 – Перший блок економічних інструментів проектного бізнес-партнерства щодо залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Напрями	Економічні інструменти проектного бізнес-партнерства першого блоку відповідно напрямам цілей, ресурсів та обмежень підприємства
1. Фінансовий	1.1 Інструменти визначення об'ємів інвестицій;
	1.2 Інструменти визначення витрат та їх економії від впровадження проекту;
	1.3 Інструменти визначення вартості залучення інвестиційних коштів;
	1.4 Показники платоспроможності;
	1.5 Інші показники фінансових результатів;
2. Маркетинговий	2.1 Інструменти визначення ємності ринку;
	2.2 Інструменти порівняння цін;
	2.3 Інструменти визначення частки ринку;
	2.4 Інструменти аналізу надійності контрагентів;
	2.5 Інструменти аналізу конкурентоздатності підприємства та його продуктів;
	2.6 Інші показники маркетингу;
3. Виробничий	3.1 Інструменти визначення інноваційний розвитку та стану підприємства;
	3.2 Інструменти визначення стану основних фондів;
	3.3 Інструменти визначення якості продукції;
	3.4 Інструменти оптимізації асортименту продукції;
	3.5 Інструменти визначення автоматизації процесів;
	3.6 Інструменти визначення якості співпраці підрозділів підприємства;
	3.7 Інші показники стану виробничої сфери;
4. Кадровий	4.1 Інструменти визначення стану та руху персоналу ;
	4.2 Інструменти визначення трудового потенціалу;
	4.3 Інструменти визначення використання робочого часу;
	4.4 Інструменти визначення продуктивності праці;
	4.5 Інші показники кадрової складової підприємства;
5. Адміністративний	5.1 Інструменти визначення стану та ефективності наявної організаційної структури;
	5.2 Інструменти визначення стану та ефективності адміністрування підприємства;
	5.3 Інструменти визначення адаптивності управлінського апарату підприємства;
	5.4 Інструменти визначення адаптивності юридично-майнової форми підприємства;
	5.5 Інші показники адміністративної складової підприємства.

Таблиця 3.5 – Перший блок організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства 1-го блоку відповідно напрямом цілей, ресурсів та обмежень промислового підприємства		
Інструменти нормативно-правового забезпечення	Інструменти взаємодії та виконання	Інструменти забезпечення управління та контролю виконання
<ul style="list-style-type: none"> – законодавчі акти і нормативні документи; – екологічні стандарти та норми; – податкове законодавство; – необхідні дозволи на роботу та ліцензії; – юридично-правова форма підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – технічні інструкції; – фінансові та облікові документи; – відповідальні особи; – комп'ютери, оргтехніка, засоби комунікації; – програмне забезпечення; – послуги сторонніх організацій. 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – технічні інструкції; – відповідальні особи; – аудит; – програмне забезпечення; – перевірки.

Остаточний вибір організаційних інструментів, які можуть перетинатися, також відбувається з врахуванням особливостей підприємства.

Наступний, 2-й блок економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідає етапу залучення інвестицій: «Розробка проекту бізнес-партнерства», на якому підприємство вже визначилось з тематично-цільовою спрямованістю проекту.

Другий блок економічних інструментів проектного бізнес-партнерства на даному етапі процесу залучення інвестицій буде складатись з таких сегментів (табл. 3.6):

– визначення особливості проекту бізнес-партнерства. В сегменті надаються вихідні дані проекту, які характеризують його особливості, а також дані, необхідні для оцінювання доцільності та ефективності;

– визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства. Цей сегмент характеризує проект з позицій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій в аспекті: а) підходу до залучення; б) економічної ефективності власне проекту.

Таблиця 3.6 – Другий блок економічних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Економічні інструменти проектного бізнес-партнерства 2-го блоку відповідно розробки проекту бізнес-партнерства	
Сегмент 1. Визначення особливості проекту бізнес-партнерства	<ul style="list-style-type: none"> 1.1 Інструмент визначення загальної потреби в інвестиціях; 1.2 Інструмент визначення річної економії витрат від впровадження проекту; 1.3 Інструмент визначення річного додаткового доходу від проекту; 1.4 Інструмент визначення суми річних поточних витрат проекту; 1.5 Визначення можливої частки участі партнерів в проекті; 1.6 Інструмент визначення відсотку денної діючої банківської кредитної ставки; 1.7 Інструмент визначення відсотку денної прибутковості капіталу (визначено з розміру діючої банківської депозитної винагороди); 1.8 Інші показники визначення особливості проекту бізнес-партнерства;
Сегмент 2. Визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства	<ul style="list-style-type: none"> 2.1 Інструмент визначення вартості самостійного залучення інвестицій з використанням власних коштів; 2.2 Інструмент визначення вартості самостійного залучення інвестицій з використанням кредитних коштів; 2.3 Інструмент визначення вартості залучення інвестицій в рамках проектного бізнес-партнерств за рахунок власних коштів; 2.4 Інструмент визначення вартості залучення інвестицій, в рамках проектного бізнес-партнерств, за рахунок кредитних коштів; 2.5 Інструмент визначення вартості залучення інвестицій в варіанті відмови від проектного бізнес-партнерства; 2.6 Інструмент визначення річного економічного ефекту для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; самостійно за кредитні кошти; відмова від самостійної реалізації проекту; в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти, відмова від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства; 2.7 Інструмент визначення строку окупності інвестиційних витрат для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; самостійно за кредитні кошти; в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти; в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти; 2.8 Інші показники визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства.

На остаточний вибір економічних інструментів визначення особливості та інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства, відбувається з врахуванням не лише особливостей конкретного промислового підприємства, а й певного проекту.

Другий блок організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства визначається наступними складовими: а) інструментами взаємодії та виконання; б) інструментами забезпечення управління та контролю за виконанням.

Інструменти взаємодії та виконання (організаційна структура, посадові та технічні інструкції, розподіл відповідальності та призначення відповідальних осіб, матеріальне та інформаційно-аналітичне забезпечення) забезпечують процес не управління проектом бізнес-партнерством:

Інструменти забезпечення управління та контролю виконання частково застосовують вище згадані інструменти (організаційна структура, посадові та технічні інструкції, розподіл відповідальності та призначення відповідальних осіб), частково – використовують власні (аудит і різні тематичні перевірки, програмне забезпечення процесу контролювання та моніторингу).

Остаточний вибір організаційних інструментів відбувається з врахуванням особливостей підприємства та його проекту.

Третій блок економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідає етапу залучення інвестицій: «Визначення інтересів прогностичних партнерів». Цей набір інструментів призначений для розкриття можливого діапазону цілей прогностичних партнерів для проектного бізнес-партнерства. Саме збіг цих цілей з цілями підприємства-ініціатора проекту окреслює коло потенційних партнерів з загальної вибірки прогностичних партнерів.

В табл. 3.7 надано можливі напрямки цілей, інтересів та інструменти їх визначення. Наданий перелік економічних інструментів визначення напрямку цілей та інтересів прогностичних партнерів для проектного бізнес-партнерства має узагальнюючий характер, їх предметно-цільовий вибір відбувається з врахуванням особливостей конкретного підприємства та проекту.

Таблиця 3.7 – Третій блок економічних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Напрями цілей та інтересів	Економічні інструменти проектного бізнес-партнерства 3-го блоку відповідно напрямам цілей та інтересів прогнозних партнерів
1. Економічний	1.1 Інструменти визначення додаткового прибутку;
	1.2 Інструменти визначення економії витрат;
	1.3 Інструменти визначення підвищення прибутковості підприємства;
	1.4 Інструменти покращення платоспроможності;
	1.5 Інші показники економічних цілей та інтересів;
2. Маркетинговий	2.1 Інструменти визначення ємності ринку;
	2.2 Інструменти оптимізації цін;
	2.3 Інструменти збільшення займаної частки ринку;
	2.4 Інструменти підвищення надійності контрагентів;
	2.5 Інструменти підвищення конкурентоздатності підприємства та його продукції
	2.6 Інші показники маркетингових цілей та інтересів;
3. Виробничий	3.1 Інструменти інноваційний розвитку підприємства;
	3.2 Інструменти покращення стану основних фондів;
	3.3 Інструменти оптимізації якості продукції;
	3.4 Інструменти оптимізації асортименту продукції;
	3.5 Інструменти підвищення автоматизації процесів;
	3.6 Інструменти покращення якості співпраці підрозділів підприємства;
	3.7 Інші показники цілей й інтересів в виробничій сфері;
4. Підприємницький	4.1 Інструменти оптимізації та ефективності визначення та досягнення довгострокових цілей підприємства;
	4.2 Інструменти оптимізації та ефективності визначення та досягнення середньострокових цілей підприємства;
	4.3 Інструменти оптимізації та ефективності визначення та досягнення короткострокових цілей підприємства;
	4.4 Інші показники підприємницьких цілей та інтересів;
5. Адміністративний	5.1 Інструменти поліпшення стану та ефективності наявної організаційної структури;
	5.2 Інструменти оптимізації стану та ефективності адміністрування підприємства;
	5.3 Інструменти покращення адаптивності управлінського апарату підприємства;
	5.4 Інструменти оптимізації адаптивності юридично-майнової форми підприємства;
	5.5 Інші показники цілей та інтересів в адміністративній складовій підприємства;
6. Інвестиційний	1.1 Інструменти визначення наявності вільних коштів для інвестування;
	1.2 Інструменти визначення вартості інвестиційних вкладень;
	1.3 Інструмент визначення річного економічного ефекту від інвестування в проект;
	1.4 Інструмент визначення строку окупності інвестицій в проект;
	1.5 Інші показники інвестиційних інтересів та цілей.

Третій блок організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідного етапу залучення інвестицій представлені в табл. 3.8 такими розділами: а) інструменти інформаційного забезпечення; б) інструменти взаємодії та виконання; в) інструменти забезпечення і контролю. Він теж обирається з врахування особливостей проекту та підприємства.

Таблиця 3.8 – Третій блок організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165, 170, 177-179])

Організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства 3-го блоку відповідно напрямам цілей та інтересів прогнозних партнерів		
Інструменти інформаційного забезпечення	Інструменти взаємодії та виконання	Інструменти забезпечення управління та контролю за виконанням
<ul style="list-style-type: none"> – інтернет-ресурси; – відкриті інновації; – власні бази даних; – інформаційні послуги; 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – відповідальні особи; – комп'ютери, оргтехніка, засоби комунікації; – програмне забезпечення; – послуги сторонніх організацій; 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – відповідальні особи; – аудит; – програмне забезпечення; – періодичні перевірки;

Четвертий блок економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідає етапу залучення інвестицій: «Пошук та визначення підприємств-партнерів, який містить *три елемента*:

1. Визначення прогнозних партнерів – це вибірка всіх промислових підприємств та установ, які за загальними характеристиками, визначеними напрямами цілей та інтересів (див. табл. 3.7,) можуть зацікавитись майбутнім або вже розробленим інвестиційним проектом бізнес-партнерства;

2. Визначення потенційних партнерів – це коло промислових підприємств та установ, яке утворюється з вибірки прогнозних партнерів звуженням загального колу напрямів цілей та інтересів цих підприємств за допомогою їх конкретизації рамками особливостей підприємства та

конкретного проекту. Відносно цих підприємств буде далі проводитись робота по залученню їх до майбутнього проекту бізнес-партнерства;

3. Визначення реальних партнерів – це коло промислових підприємств та установ, які погодились на участь в проекті бізнес-партнерства.

Надамо в табл. 3.9 та 3.10 відповідно економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства цього етапу залучення інвестицій промисловими підприємствами.

Таблиця 3.9 – Четвертий блок економічних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Економічні інструменти проектного бізнес-партнерства 4-го блоку відповідно пошуку та визначення партнерів	
1. Визначення прогностичних партнерів	1.1 Інструмент з визначення матеріальної мотивація персоналу;
2. Визначення потенційних партнерів	1.2 Інструменти визначення вартості робіт;
3. Визначення реальних партнерів	1.3 Інструменти визначення трудомісткості робіт;
	1.4 Інструменти визначення вартості залучених матеріалів та послуг;
	1.5 Інші інструменти, застосовні до визначення партнерів;

До табл. 3.9 необхідно додати пояснення, оскільки для реалізації кожному елементу визначення партнерів пропонуються однакові економічні інструменти проектного бізнес-партнерства. Це обґрунтоване схожістю робіт за змістом та різницею відповідальності, яка вирішується застосуванням організаційних інструментів. Проте це спрощує застосування економічних інструментів.

З табл.3.10 спостерігаємо, що до елементів – визначення потенційних підприємств-партнерів та визначення реальних підприємств-партнерів – не застосовуються організаційні інструменти інформаційного забезпечення. Це обґрунтовується тим, що на цих елементах етапу залучення інвестицій застосовуються результати використання інструментів інформаційного забезпечення в елементі визначення прогностичних партнерів.

Таблиця 3.10 – Четвертий блок організаційних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства четвертого блоку відповідно пошуку та визначення підприємств-партнерів			
Елементи	Інструменти інформаційного забезпечення	Інструменти взаємодії та виконання	Інструменти забезпечення управління та контролю за виконанням
1. Визначення прогностичних партнерів	<ul style="list-style-type: none"> – інтернет-ресурси; – власні бази даних; – інформаційні послуги; 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – відповідальні особи; – комп'ютери, оргтехніка, засоби комунікації; – програмне забезпечення; – послуги сторонніх організацій. 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – відповідальні особи; – аудит; – програмне забезпечення; – перевірки.
2. Визначення потенційних партнерів	–		
3. Визначення реальних партнерів	–		

П'ятий блок економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідає етапу залучення інвестицій: «Визначення особливостей форм взаємодії партнерів в проектах бізнес-партнерства», де підприємство-ініціатор проектного бізнес-партнерства з майбутнім партнером визначає фактори взаємодії, які потім будуть позначені в особливостях угоди.

В табл. 3.11 та 3.12 представлені відповідно економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства цього етапу залучення інвестицій.

Освітлений в табл. 3.11-3.12 набір інструментів носить розширений, узагальнюючий характер, остаточний склад яких формується з врахуванням індивідуальних особливостей конкретного підприємства та певного проекту.

Шостий блок економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідає етапу залучення інвестицій: «Завершення проектного бізнес-партнера».

Таблиця 3.11 – П'ятий блок економічних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено автором на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Форми взаємодії партнерів	Економічні інструменти проектного бізнес-партнерства 5-го блоку відповідно визначення особливостей форм взаємодії партнерів в проектах бізнес-партнерства
1. Фінансова	1.1 Інструмент визначення розміру внесків партнерів на запуск проекту; 1.2 Інструмент визначення поточних витрат з реалізації проекту та їх розподіл між партнерами; 1.3 Інструмент визначення прибутку проекту та його розподілу між партнерами; 1.4 Інструмент визначення збитків в випадку невдачі проекту та їх розподіл між партнерами; 1.5 Інші інструменти визначення фінансової взаємодії партнерів.
2. Юридична	2.1 Інструмент визначення вартості юридичних витрат та їх розподіл між партнерами; 2.2 Інструмент визначення обов'язків та гарантій партнерів; 2.3 Інші інструменти визначення юридичної взаємодії між партнерами.
3. Конкурентна	3.1 Інструменти оптимізації ціноутворення на спільні продукти; 3.2 Інструменти оптимізації спільного користування придбаних в рамках проекту основних засобів; 3.3 Інші інструменти визначення конкурентної взаємодії партнерів.
4. Інформаційна	4.1 Інструмент визначення вартості інформаційного забезпечення; 4.2 Інструмент оптимізації інформації та інформаційних потоків між партнерами; 4.3 Інші інструменти визначення інформаційної взаємодії між партнерами.
5. Контролююча	5.1 Інструменти визначення вартості формування й отримання контролюючого органу проекту; 5.2 Інструменти визначення показників які підлягають контролю; 5.3 Інші інструменти визначення контролюючої взаємодії партнерів.

Фактично після визначення майбутніми партнерами проектного бізнес-партнерства особливостей взаємодії підписання та оформлення угоди, підприємство-ініціатор отримує необхідні інвестиції. З позиції досягнення поставленої мети «залучення інвестицій» це є завершенням проектного бізнес-партнерства, але не є завершенням розпочатого в межах бізнес-партнерства інвестиційного проекту. У цьому полягає складність проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій.

Таблиця 3.12 – П'ятий блок організаційних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено автором на підставі [85-86, 128, 161, 163-165, 170, 177-179])

Організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства 5-го блоку відповідно визначення особливостей форм взаємодії партнерів в проектах бізнес-партнерства			
Інструменти нормативно-правового забезпечення	Інструменти інформаційного забезпечення	Інструменти взаємодії та виконання	Інструменти забезпечення управління та контролю виконання
<ul style="list-style-type: none"> – законодавчі акти і нормативні документи; – екологічні стандарти, норми; – податкове законодавство; – необхідні дозволи на роботу і ліцензії; – юридично-правова форми співпраці. 	<ul style="list-style-type: none"> – інтернет-ресурси; – відкриті інновації; – власні бази даних; – інформаційні послуги. 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – відповідальні особи; – програмне забезпечення; 	
		<ul style="list-style-type: none"> – комп'ютери, оргтехніка, засоби комунікації; – послуги сторонніх організацій. 	<ul style="list-style-type: none"> – аудит; – перевірки.

Формально ця складова процесу залучення інвестицій включає підписи на юридичних та фінансових документах, що забезпечує вирішення дефіциту коштів на реалізацію проекту та вимагає участі належних інструментів.

Блок економічних інструментів складатимуть: інструменти визначення вартості оформлення угоди проектного бізнес-партнерства; інші інструменти. Блок організаційних інструментів надамо в табл. 3.13. В 6-му блоці організаційних інструментів відсутні інструменти інформаційного

забезпечення, оскільки вони задіяні в попередньому етапі при визначенні форм взаємодії між партнерами.

Освітлені економічні та організаційні інструменти, застосування яких доцільно в процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами на етапі узгодження проектного бізнес-партнерства, остаточно формуються з врахуванням особливостей конкретного підприємства та певного проекту.

Таблиця 3.13 – Шостий блок організаційних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: удосконалено автором на підставі [85-86, 128, 161, 163-165,170,177-179])

Організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства 6-го блоку відповідно угоди		
Інструменти нормативно-правового забезпечення	Інструменти взаємодії та виконання	Інструменти забезпечення управління та контролю виконання
<ul style="list-style-type: none"> – законодавчі акти і нормативні документи; – податкове законодавство; – юридично-правові форми співпраці; 	<ul style="list-style-type: none"> – організаційна структура; – посадові інструкції; – відповідальні особи; – послуги сторонніх організацій; 	<ul style="list-style-type: none"> – відповідальні особи;

Спираючись на освітлені аспекти визначення та застосування інструментів проектного бізнес-партнерства за етапами процесу залучення інвестицій промисловими підприємствами, сформуємо загальну схему пропонувананих економічних та організаційних інструментів (рис. 3.6).

Оскільки на рис. 3.6 економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами відображені як масив накопиченого досвіду, сформованого автором на засадах дослідження наукових джерел. Тому доцільно їх розглянути в прикладному аспекті застосування у процесі залучення інвестицій підприємствами в розрізі форм взаємодії в проектному бізнес-партнерстві. Це доцільно зробити, спираючись на:

по-перше, визначені форми співробітництва-взаємодії підприємств в проектному бізнес-партнерстві (див. п 3.1 рис. 3.3);

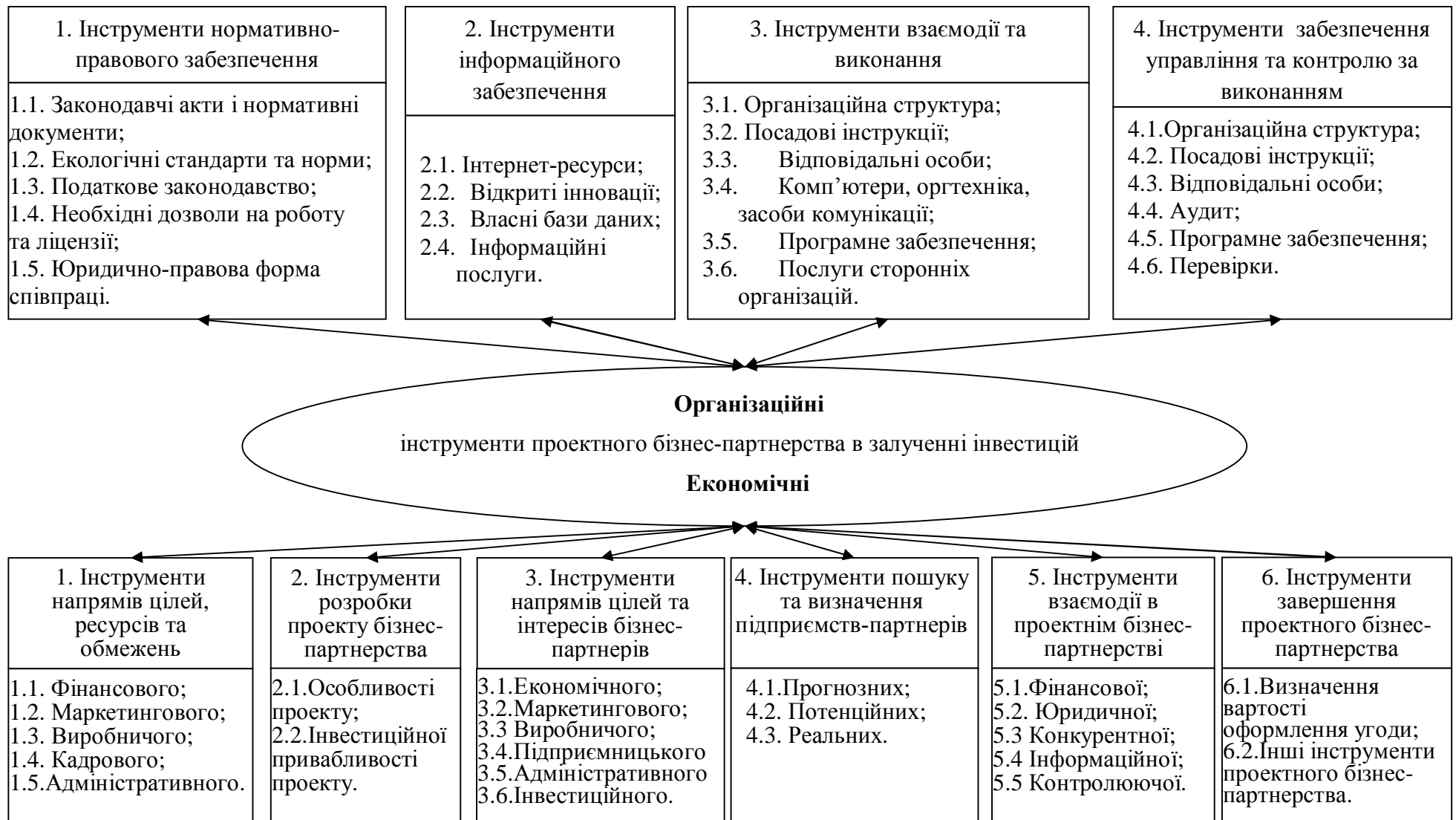


Рисунок 3.6 – Економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: власна розробка)

по-друге, опис форм співробітництва-взаємодії підприємств в проектному бізнес-партнерстві (див. п 3.1 с. 17-23);

по-третє, визначені економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами (див. п 3.2 рис. 3.6);

по-четверте, докладну концептуальну модель проектного бізнес-партнерства (див. п.3.1 рис. 3.4).

Визначимо відповідність економічних та організаційних інструментів формам проектного бізнес-партнерства для промислових підприємств, а отримані результати надамо у вигляді рекомендацій (табл. 3.14).

Таблиця 3.14 – Рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами відповідно форм проектного бізнес-партнерства (джерело: власна розробка)

Форми проектного бізнес-партнерства	Інструменти проектного бізнес-партнерства (з рис. 3.6)	
	Економічні	Організаційні
1	2	3
<i>Державно-приватне партнерство:</i>		
1. "Придбання – будівництво – експлуатація"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
2. "Будівництво – володіння – експлуатація"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
"Будівництво – володіння – експлуатація – передача"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
4. "Будівництво – експлуатація – передача"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
5. "Будівництво – оренда – експлуатація – передача"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
6. "Проектування – будівництво – управління – передача"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
7. "Відновлення – управління – передача"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
8. "Проектування – будівництво – фінансування – експлуатація"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
9. "Участь у фінансуванні"	1.1, 1.4, 1.5, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2.1, 2.4, 3, 4.1, 4.2, 4.3, 4.5
		1, 2, 3, 4

Продовження таблиці 3.14

1	2	3
10. Контракт на експлуатацію і обслуговування	1.1, 1.3, 1.4, 1.5, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5	
11. "Проектування – будівництво"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1, 2, 3, 4
12. "Право на експлуатацію"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1.1, 1.2, 1.4, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
13. "Угоди про розподіл продукції"	1, 2.1, 5.1, 5.2, 5.5, 6.1.	1.1, 1.3, 1.4, 1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
<i>Виробництво:</i>		
1. Спільне підприємство	1.2, 2, 3.3, 4, 5, 6.	1, 2, 3, 4.
2. Підрядне підприємство	1.1, 1.3, 2, 3.1, 3.3, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
3. Виробнича кооперація	1.1, 1.3, 1.4, 1.5, 2, 3.1, 3.3, 4, 5.1, 5.2, 5.4, 6.1.	1, 2.2, 2.3, 2.4, 3, 4
4. Лізинг	1.1, 1.3, 2.1, 3.1, 3.2, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.2, 1.4, 1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.3.
5. Проектне фінансування	1.1, 2, 3.1, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 5.5, 6.	1, 1.3, 1.5, 2, 3.3, 3.4, 3.5, 3.6, 4.
6. Ліцензування	1.1, 1.3, 2, 3.1, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.	1, 2, 3.2, 3.3, 3.4, 4.3.
7. Управління за контрактом	1.1, 1.4, 1.5, 2, 3.1, 3.4, 3.5, 4, 5.1, 5.2, 5.4, 5.5, 6.	1.1, 1.5, 2.1, 2.3, 2.4.
<i>Фінанси:</i>		
1. Факторинг	1.1, 1.5, 2, 3.1, 3.4, 3.5, 4, 5.1, 5.2, 5.5, 6.	1.1, 1.3, 1.5, 2.1, 2.2, 2.4, 3, 4.
2. Комерційний трансфер	1.1, 1.5, 2, 3.1, 3.4, 3.5, 3.6, 4, 5.1, 5.2, 5.5, 6.	1.1, 1.3, 1.5, 2.1, 2.2, 2.4, 3, 4.1-4.5.
<i>Угоди:</i>		
1. Звичайні	1.1-1.3, 2, 3.1, 3.3, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.	1.1, 1.3, 1.5, 2.1, 2.2, 2.4, 3, 4.
2. Форвардні	1, 2, 3.4, 5.1, 5.2, 5.4, 5.5, 6.	1, 2, 3, 4.
3. Про передачу «ноу-хау»	1.1, 1.3, 2, 3.1, 3.3, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.5, 2, 3, 4.
4. Про встановлення прямих зв'язків	1.4, 1.5, 2, 3.4, 3.5, 4, 5.4, 5.5, 6.	1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3.1-3.5, 4.1, 4.2, 4.5.
5. СПОТ	1.1, 1.5, 2, 3.1, 3.5, 4, 5.2, 5.5, 6.1.	1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
6. Про експорт товарів	1.1, 1.2, 2, 3.1, 3.2, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.3, 1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
7. Про реекспорт товарів	1.1, 1.2, 2, 3.1, 3.2, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.3, 1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
8. Про імпорт товарів	1.1, 1.2, 2, 3.1, 3.2, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.3, 1.5, 2.1, 2.3, 2.4, 3, 4.
<i>Товарообмін:</i>		
1. Бартер	1.1, 1.3, 2, 3.3, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.3, 1.5, 2, 3, 4.
2. Зустрічна поставка	1.1, 1.3, 2, 3.3, 3.4, 4, 5.1, 5.2, 6.1.	1.1, 1.3, 1.5, 2, 3, 4.
3. Комерційна триангуляція	1.1, 1.3, 2, 3.3, 3.4, 4, 5.1, 5.2,	1.1, 1.3, 1.5, 2, 3, 4.

Продовження таблиці 3.14

1	2	3
	6.1.	
Інформаційно-комунікаційні	1.4, 1.5, 2, 3.4, 3.5, 4, 5.4, 6.	1.5, 2.1, 2.4, 3.3, 3.4, 3.5.
1. Конкуренція	1.2, 2, 3.2, 3.4, 4.3, 5.3, 5.4, 5.5, 6.	2.3, 3.3, 4.3
2. Гранти	1, 2, 3, 4, 6	1, 2, 3, 4.

Надамо деякі пояснення стосовно запропонованих підприємствами рекомендацій щодо застосування економічних і організаційних інструментів відповідно форм проектного бізнес-партнерства (*див. табл. 3.14*).

1. Стосовно державно-приватного партнерство маємо наступні особливості. У зв'язку з тим, що в даній формі партнер промислового підприємства вже визначений – це держава та державні органи, тому буде обґрунтованим не користуватись економічними інструментами з пошуку та визначення партнерів (*рис. 3.6. економічні інструменти 4*). Наявність визначених умов участі в партнерстві та стандартних форм договорів з боку держави та державних підприємств звільнюють підприємство-ініціатора від необхідності застосовувати інструменти: а) визначення напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів (*рис. 3.6. економічні інструменти:3*); б) визначення інвестиційної привабливості проекту (*рис. 3.6. економічні інструменти 2.2*). Зазначена особливість надає управлінському персоналу підприємств-ініціаторів можливість економити час та витрати, минаючи проробку та застосування економічних інструментів: 4, 3, 2.1, що в свою чергу, прискорює та підвищує ефективність процесу залучення інвестиції.

2. З переліку організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства відповідно форм «Державно-приватне партнерство» у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами: 1-8, 10, 11 рекомендуємо задіяти інструменти: 1. «Інструменти нормативно-правового забезпечення» (*рис. 3.6.*); 2. «Інструменти інформаційного забезпечення»; 3. «Інструменти взаємодії та виконання» (*рис. 3.6.*); 4. «Інструменти забезпечення управління та контролю за виконанням» (*рис. 3.6.*), в повному

обсязі корегуючи їх якісний та кількісний склад безпосередньо в умовах визначеності: а) особливостей промислового підприємства; б) умов проекту. Врахування цієї особливості персоналом промислового підприємства сприяє: а) запобіганню помилок організаційного характеру в процесі залучення інвестицій; б) підвищенню імовірності тримання інвестицій; в) уникнути додаткових витрат, пов'язаних з повторною подачею або корекцією документів та розрахунків на участь та реалізацію проекту.

3. Застосування інструментів відповідно інших форм (не державно-приватного партнерство): виробництво, фінанси, угоди, товарообмін, інформаційно-комунікаційне, конкуренція, гранти характеризується обов'язковим застосуванням наступних економічних інструментів: а) визначення інвестиційної привабливості проекту (*рис. 3.6. економічні інструменти 2.2*); б) інструменти пошуку та визначення підприємств-партнерів (*рис. 3.6. економічні інструменти 4, 4.1, 4.2, 4.3*). Обґрунтовується це тим, що для реалізації проектного бізнес-партнерства через ці форми промислове підприємство мусить самостійно знайти собі партнера.

4. Застосування інструментів проектного бізнес-партнерства відповідно форм «Виробництво» у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами має особливості. Доцільно застосування для усіх видів цієї форми економічних інструментів: а) інструментів напрямів цілей, ресурсів та обмежень стосовно виробництва (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.3*); б) інструменти розробки проекту бізнес-партнерства (*рис. 3.6. економічні інструменти 2*); в) інструменти напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів стосовно виробництва (*рис. 3.6. економічні інструменти 3.3*). Саме обов'язкова присутність цих інструментів для форми «Виробництво» є базисом успішного залучення інвестицій в межах проектного бізнес-партнерства. Допустима присутність економічних інструментів блоків 1 та 3 (*рис. 3.6*), які сприяють залученню інвестицій для сфер: фінансів (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.1*); маркетингу (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.2*); кадрів (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.4*); адміністрування (*рис. 3.6.*

економічні інструменти 1.5), але як додаткові. Так, для малих промислових підприємств це обумовлене такою особливістю (обмеженістю) як їх неспроможність реалізовувати мульти-цільові проекти. З організаційних інструментів рекомендується застосовувати всі чотири групи (*рис. 3.6*), але інструментарій в кожному конкретному випадку цієї спрямованості має остаточно корегуватись під особливості підприємства та проекту. З'ясування цих особливостей допомагає підприємствам: а) сконцентрувати зусилля, можливості, ресурси на успішне залучення інвестицій в сферу виробництва на засадах проектного бізнес-партнерства; б) не ставити під загрозу реалізацію проекту, визначаючи більш, ніж одна головна ціль.

5. Інструменти проектного бізнес-партнерства відповідно групи форм «Фінанси» у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами відзначені такими особливостями. Застосовні для усіх видів цієї форми такі економічні інструменти: а) напрямів цілей, ресурсів та обмежень стосовно фінансів (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.1*); б) розробки проекту бізнес-партнерства (*рис. 3.6. економічні інструменти 2*); в) напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів стосовно фінансів (*рис. 3.6. економічні інструменти 3.1*). Допустима присутність як додаткових економічних інструментів блоків 1 та 3 (*рис. 3.6*), які сприяють залученню інвестицій підприємствами для сфер: маркетингу (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.2*); виробництву (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.3*); кадрів або персоналу (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.4*); адміністрування (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.5*). Відповідно організаційних інструментів радимо застосовувати всі чотири групи (*рис. 3.6*) з їх адаптацією під особливості підприємства та його проекту. Визначення цих особливостей дозволяє підприємствам-ініціаторам бізнес-партнерства: а) підвищити імовірність позитивного результату залучення інвестицій за рахунок концентрації зусилля, можливостей та ресурсів на одній меті – успішне залучення інвестицій в сферу фінансів; б) зменшити загрозу провалу проекту за рахунок

невизначення головних цілей; в) поліпшити стан сфер виробництва, маркетингу, кадрів, адміністрування, зазначаючи інші цілі як другорядні.

б. Відповідно до групи форм проектного бізнес-партнерства «Угоди» вважаємо загострити увагу на наступних моментах: Для форм: 1-3, 5-8 доцільні такі економічні інструменти, як: а) інструменти напрямів, цілей, ресурсів та обмежень стосовно фінансів (*рис. 3.6 економічні інструменти 1.1*); б) інструменти напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів стосовно фінансів (*рис. 3.6. економічні інструменти 3.1*); в) інструменти взаємодії в проектнім бізнес-партнерстві в юридичному розрізі (*рис. 3.6. економічні інструменти 5.2*). Для форми 4 перевага надається інструментам: а) напрямів, цілей, ресурсів та обмежень стосовно кадрів та адміністрування (*рис. 3.6 економічні інструменти 1.4, 1.5*); б) взаємодії в проектному бізнес-партнерстві в інформаційному та контролюючому розрізі (*рис. 3.6. економічні інструменти 5.4, 5.5*). З організаційних інструментів застосовується для усіх форм: а) з інструментів нормативно-правового забезпечення: законодавчі акти і нормативні документи (*рис. 3.6. організаційні інструменти 1.1*) та юридично-правові форми співпраці (*рис. 3.6. організаційні інструменти 1.5*); б) з інструментів інформаційного забезпечення: інтернет-ресурси (*рис. 3.6. організаційні інструменти 2.1*), власні бази даних (*рис. 3.6. організаційні інструменти 2.3*), інформаційні послуги (*рис. 3.6. організаційні інструменти 2.3*); в) для форм 1-3 та 5-8 організаційні інструменти 3-й групи «Інструменти взаємодії та виконання» рекомендується використовувати в повному об'ємі; г) організаційні інструменти 4-й групи «Інструменти забезпечення управління та контролю за виконанням» рекомендується використовувати в повному обсязі. Визначення загальних особливостей економічних та організаційних інструментів для цієї групи форм проектного бізнес-партнерства надає керівництву підприємства-ініціатора: а) економію ресурсів за рахунок їх не витрачання на другорядні інструменти досягнення поставленої задачі з залучення інвестицій; б) запобігання негативному результату за рахунок

попереднього аналізу можливостей підприємства щодо здійснення цих форм проектного бізнес-партнерства; в) сприяє розробці уніфікованих та стандартних заходів, що позитивно впливає на зниження витрат.

7. Застосування промисловими підприємствами інструментів проектного бізнес-партнерства відповідно групи форм «Товарообмін» у процесі залучення інвестицій відзначена певними особливостями. Універсальним є застосування для усіх видів цієї форми економічних інструментів: а) напрямів цілей, ресурсів та обмежень стосовно фінансів (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.1*); б) напрямів цілей, ресурсів та обмежень стосовно виробництва (*рис. 3.6. економічні інструменти 1.3*); в) розробки проекту бізнес-партнерства (*рис. 3.6. економічні інструменти 2*); г) напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів стосовно виробництва (*рис. 3.6. економічні інструменти 3.3*); д) напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів стосовно підприємництва (*рис. 3.6. економічні інструменти 3.4*); е) пошуку та визначення підприємств-партнерів присутні в повному об'ємі (*рис. 3.6. економічні інструменти 4*); є) стосовно юридичної та контролюючої взаємодії в проектному бізнес-партнерстві 5.1, 5.2. (*рис. 3.6. економічні інструменти 5.1, 5.2*); ж) завершення проектного бізнес-партнерства стосовно визначення вартості оформлення угоди (*рис. 3.6. економічні інструменти 6.1*). Стосовно організаційних інструментів рекомендується застосовувати всі чотири групи в такому складі: 1.1, 1.3, 1.5, 2, 3, 4. (*рис. 3.6 організаційні інструменти*). З'ясування цих особливостей надає підприємствам-ініціаторам: а) можливість успішно залучати інвестиції в сферу виробництва та фінансів; б) економію ресурсів за рахунок їх невитрачання на другорядні інструменти.

8. Склад інструментів проектного бізнес-партнерства, застосованих промисловими підприємствами у процесі залучення інвестицій відповідно форми «Інформаційно-комунікаційні», має такий вигляд: а) економічні: 1.4, 1.5, 2, 3.4, 3.5, 4, 5.4, 6 (*рис. 3.6 економічні інструменти*); б) організаційні: 1.5, 2.1, 2.4, 3.3, 3.4, 3.5 (*рис. 3.6 організаційні інструменти*). Це дозволяє

висвітлити та оцінити: а) кадрову та адміністративну спрямованість цілей, ресурсів та обмежень; б) підприємницьку та адміністративну орієнтованість в визначені інтересів партнерів; г) інформаційну взаємодію в проектному бізнес-партнерстві.

9. Склад інструментів проектного бізнес-партнерства, застосованих промисловими підприємствами у процесі залучення інвестицій відповідно форми «Конкурентні», має такий склад: а) економічні: 1.2, 2, 3.2, 3.4, 4.3, 5.3, 5.4, 5.5, 6. (рис. 3.6 економічні інструменти); б) організаційні: 2.3, 3.3, 4.3 (рис. 3.6 організаційні інструменти). За своєю суттю – це неформальні угоди учасників однієї ринкової галузі продавати або купувати товари або послуги за певною ціною, це має назву картельна змова. Також картельною змовою є договірне регулювання обсягів закупівель і продажів учасниками ринку з метою впливу на рівень цін. Це є незаконним, але, нажаль, зустрічається в економічній практиці світу та України.

10. Склад інструментів проектного бізнес-партнерства, застосованих промисловими підприємствами у процесі залучення інвестицій відповідно форми «Гранти», має такий вигляд: а) економічні: 1, 2, 3, 4, 6 (рис. 3.6 економічні інструменти); б) організаційні: 1, 2, 3, 4. (рис. 3.6 організаційні інструменти). Як бачимо інструменти можна задіяти в повному об'ємі, що говорить про великий потенціал цієї форми, тому в табл. 3.15 надамо додаткові рекомендації щодо їх застосування для здобуття грантів.

Таблиця 3.15 – Рекомендації щодо застосування прикладних інструментів пошуку партнерів для здобуття грантів: фрагмент (джерело: систематизовано автором на підставі [25,179-181])

Служби та сайти пошуку партнерів для здобуття грантів		
Назва	Електронна адреса	Опис
1	2	3
1.Партнерська служба CORDIS	https://cordis.europa.eu/partners/web/guest/home	Одна з найбільших баз даних профілів партнерів (само зареєстровані профілі).
2. База даних «Горизонт-2020»	http://www.b2match.eu/h2020s/pacetour/participants/new	База даних організацій, зацікавлених в програмі «Горизонт-2020» (Horizon 2020/H2020), призначеної об'єднати

Продовження таблиці 3.15

1	2	3
		фінансування досліджень та інновацій в ЄС.
3. Пошук ідеального партнера	http://www.idealists.eu/partner-search/pssearch	Ресурс, розроблений мережею ICT NCPs, але профілі партнерів не обмежуються лише тематикою ICT. Надаються консультації зі створення профілю, контролюється якість всіх опублікованих даних.
4. База даних мережі європейських підприємств, відкритих до співпраці	http://een.ec.europa.eu/services/going-international Enterprise)Europe Network (EEN)	Ресурс публікує численний ряд інноваційно-технологічних профілів міжнародних компаній і науково-дослідних організацій, як відповідних партнерів для ведення двостороннього бізнесу, інновацій і технологічного співробітництва.
5. NMP Team	https://www.nmp-partnersearch.eu/index.php	Ресурс з пошуку партнерів в сфері нанотехнології, нові матеріали, біотехнології і передові виробництва і переробки в період до 2020 року
Сайти грантів (приклад)		
1. Загальний конкурс проектів Фонду сприяння демократії Посольства США	http://ukrainian.ukraine.usembassy.gov/uk/democracy.html	Постійно діючий конкурс для неурядових і неприбуткових організацій. Максимальний розмір допомоги - 24,000 дол. США

Запропоновані економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства пройшли апробацію в процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами. Деякі дані апробації наведені у **Додатку Б.1**.

Узагальнюючи переваги від застосування окремих видів та форм запропонованих економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства в процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами, можна стверджувати, що *використання рекомендацій із застосування інструментів надає такі переваги підприємствам:*

- усуває нестачу джерел фінансування розвитку підприємства;
- зменшує витрати на залучення інвестицій та реалізацію проектів;
- підвищує імовірність реалізації проектів з низьким рівнем прибутковості;
- сприяє підвищенню завантаженості виробничих потужностей; інтеграційним процесам в промисловості;

- сприяє нарощуванню корисного підприємницького досвіду;
- сприяє підвищенню професіоналізму персоналу.

Відтак, запропоновані економічні та організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства довели свою доцільність та застосовність для залучення інвестицій, що обумовило потребу розробки відповідного методичного інструментарію, призначеного для оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами саме шляхом проектного бізнес-партнерства.

3.3 Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами

Оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами є логічною складовою процесу прийняття рішення відносно застосування проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій. Відмітимо, що:

- *ефективність залучення* потребує використання показників, які надають кількісну та якісну характеристику економічних результатів, які отримують внаслідок застосування проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій промислове підприємство;
- *доцільність залучення* потребує оцінювання ефективності інших варіантів залучення інвестицій водночас з аналізуванням показників ефективності проекту бізнес-партнерства,.

Тому методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами будується за принципами послідовності, етапності, універсальності. Це дозволить зробити висновок комплексно [25, 85-86, 177, 180], тобто щодо: а) доцільності та ефективності способу залучення інвестицій подвійно: без

врахування та з врахуванням впливу характеристик проекту, його економічного ефекту; б) інтегральної доцільності та ефективності способу залучення інвестицій та економічної ефективності проекту.

Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій *має надати можливість* промисловим підприємствам:

- враховувати варіантність способів залучення інвестицій, та створити можливості персоналу для аналізування їх характеристик (показників) не тільки в розрізі власних кількісних та якісних властивостей, але й в порівняння з показниками інших варіантів фінансування проектів;
- врахувати в оцінюванні відмови від залучення інвестицій та відмови від реалізації проекту, що надасть можливість обґрунтувати доцільність та ефективність залучення інвестицій через упущені вигоди, тобто можливі економічні ефекти, які підприємство не отримає в випадку відмови від залучення інвестицій або реалізації проекту;
- спростити розрахунки показників та забезпечити стислість методичного інструментарію в частині: а) швидкості впровадження; б) застосування існуючим персоналом; в) короткого терміну навчання персоналу; г) здатності прораховувати всі проекти в межах проектного бізнес-партнерства, якому характерні тематичність та цільова спрямованість;
- розробити обґрунтоване резюме проекту, що стисло та зрозуміло надає інформаційно-аналітичні данні щодо: а) підприємства-ініціатора проекту; б) теми проекту; в) показників доцільності та ефективності залучення інвестицій. Це сприяє репрезентативності та скорочення часу перегляду даних проекту, прийняттю рішення стосовно бізнес-партнерства, посиленню комерційну частину презентації проекту залученню інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства.

Методичний інструментарій оцінювання доцільності й ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами передбачає таке оцінювання проектного бізнес-партнерства, ініційованого підприємством (рис. 3.7):

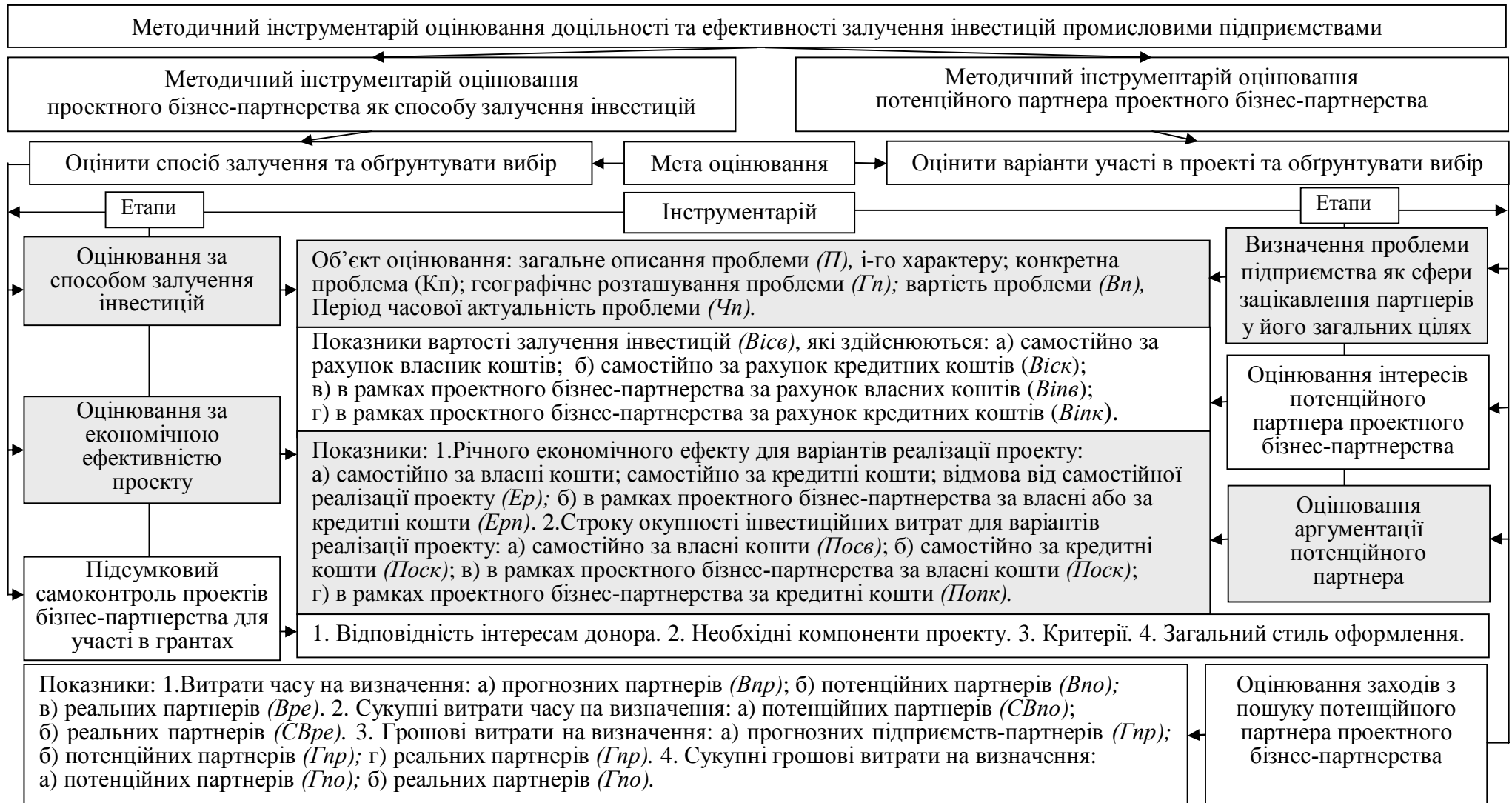


Рисунок 3.7 – Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: власна розробка)

- оцінювання бізнес-партнера;
- оцінювання проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій.

Методичний інструментарій оцінювання партнера спрямований на вирішення одного завдання – пошук і залучення його інвестицій до проектного бізнес-партнерства та включає такі складові: 1) напрями критеріїв оцінювання; 2) інструменти оцінювання; 3) показники та послідовність оцінювання. Пропонуються такі напрями оцінювання потенційного партнера проектного бізнес-партнерства та інструменти оцінювання (табл. 3.16):

Таблиця 3.16 – Напрями оцінювання потенційного партнера проектного бізнес-партнерства та інструменти оцінювання (джерело: удосконалено на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Напрямки оцінювання	Інструменти оцінювання
1	2
<p>1. Адміністративний:</p> <ul style="list-style-type: none"> – код, реквізити, повна назва партнера; – загальна інформація: про засновників, керівництво, види і характер діяльності, всі наявні філії; – юридичне та фізичне розташування; – інтернет-присутність (сайт, соціальні сторінки). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Запит на підприємство (телефонний дзвінок, лист на електрону чи фізичну адресу); 2. Інтернет ресурси (офіційний сайт, форуми, професійні майданчики, соціальні мережі); 3. Періодичне видання, професійні каталоги; 4. Відвідування підприємства.
<p>2. Маркетинговий:</p> <ul style="list-style-type: none"> – цінова стратегія; – доля ринку; – ринки конкурентного перетину; – асортимент продукції; – інтернет-активність (відвідуваність, розмір рекламних інтернет-компаній) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інтернет-ресурси (офіційний сайт, форуми, професійні майданчики, соціальні мережі); 2. Прайси підприємства; 3. Програмне забезпечення з аналізу інтернет-майданчиків; 4. Запит (телефонний дзвінок, лист на електрону/фізичну адресу); 5. Періодичне видання, професійні каталоги; 6. Відвідування підприємства; 7. Маркетингові розрахунки.
<p>3. Виробничий:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наявне обладнання та технології; – завантаженість виробництва; – стан виробничого персоналу; – номенклатура вироблених продуктів; – якість виробленого продукту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Прайси підприємства з асортиментом і номенклатурою товарів та послуг; 2. Режим праці; 3. Інтернет-ресурси (офіційний сайт, форуми, професійні майданчики, соціальні мережі); 4. Запит (телефонний дзвінок, лист на електрону/фізичну адресу); 5. Відвідування підприємства або установу.

Продовження таблиці 3.16

1	2
<p>4. Підприємницький:</p> <ul style="list-style-type: none"> – інформація, що характеризує надійність виконання підприємством платежів та щодо його участі в судових процесах (за можливістю отримання); – інформація щодо основних партнерів (клієнтів, постачальників); – наявність діяльності з корпоративно-соціальної відповідальності. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інтернет ресурси (офіційний сайт, форуми, професійні майданчики, соціальні мережі); 2. Запит на підприємство (телефонний дзвінок, лист на електрону/фізичну адресу); 3. Періодичне видання, професійні каталоги; 4. Відвідування підприємства.
<p>5. Економічний:</p> <ul style="list-style-type: none"> – інформація про активи і пасиви підприємства з останнього фінансового звіту; – чисельність працівників підприємства; – структура та об'єм витрат. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інтернет-ресурси (офіційний сайт, форуми, професійні майданчики, соціальні мережі); 2. Запит на підприємство (телефонний дзвінок, лист на електрону/фізичну адресу); 3. Періодичне видання, професійні каталоги; 4. Відвідування підприємства; 5. Економічні розрахунки.
<p>6. Інвестиційний:</p> <ul style="list-style-type: none"> – інформація стосовно участі та реалізації інвестиційних проектів. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інтернет-ресурси (офіційний сайт, форуми, професійні майданчики, соціальні мережі); 2. Запит на підприємство (телефонний дзвінок, лист на електрону/фізичну адресу); 3. Періодичне видання, професійні каталоги; 4. Відвідування підприємства; 5. Інвестиційні розрахунки.

Остаточний склад напрямів та інструменти оцінювання потенційного партнера проектного бізнес-партнерства визначається на підставі:

- а) особливостей певного проекту;
- б) обраного підходу до пошуку партнера (якщо це буде здійснюватися посередником, тоді буде задіяний його підхід;
- в) мінімальною достатністю визначення критеріїв оцінювання для позитивного результату з пошуку партнера і залучення інвестицій;
- г) особливістю підприємства.

В отриманні, формуванні та використанні кількісно-якісних характеристик оцінювання потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства є дві особливості.

Перша особливість полягає в тому, що кількісно-якісні характеристики отримуємо за допомогою низки інструментів (табл.3.16): інтернет-ресурси; періодичне видання, професійні каталоги; запит; відвідування підприємства.

Для цієї групи пропонуємо набір інтернет-ресурсів для визначення кількісно-якісних характеристик (табл. 3.17), який забезпечує керівництво промислового підприємства на стадії розробки проекту інструментарієм різноаспектного оцінювання партнера: адміністративним, маркетинговим, виробничим, підприємницьким, економічним. Це більш загальний підхід.

Друга особливість несе практичний характер визначення кількісно-якісних характеристик оцінювання потенційного партнера для конкретного проекту та включає послідовність етапів з набором показників та алгоритмом розрахунку характеристик, в які покладені наступні вимоги: а) простоти, бо більшості промислових підприємств не вистачає кваліфікованого персоналу (у тому числі малим); б) швидкості, оскільки в швидкозмінному середовищі у підприємств мало часу для пошуку, вибору і залученню партнера; в) надійності, тому що більшість промислових підприємств не має фінансового резерву і помилка в оцінюванні партнера може привести до банкрутства.

Таблиця 3.17 – Напрямки оцінювання потенційного партнера проектного бізнес партнерства та інтернет-ресурси з їх визначення (*джерело: удосконалено автором на підставі [25, 67; 164-169, 177-182]*)

Напрямки оцінювання	Деякі Інтернет-ресурси, застосовні для збору даних щодо потенційного партнера
1	2
1. Адміністративний:	Пошукові ресурси:
– код, реквізити та повна назва підприємства;	– https://www.google.com.ua – пошуковий сервіс;
– загальна інформація: про засновників, керівництво, види та характер діяльності, наявні філії;	– https://mail.yandex.ua – пошуковий сервіс;
– юридичне та фізичне розташування;	– http://www.rada.com.ua/ – каталог підприємств;
– інтернет-присутність (сайт, соціальні сторінки).	– https://www.ua-region.info/ – каталог підприємств;
2. Маркетинговий:	– http://uastar.net – каталог підприємств;
– відвідуваність сайту, сеанси	Аналіз сайтів:
– розмір рекламних інтернет-компаній, грн.	– http://spywords.ru/ - сервіс, що дозволяє дізнатися секрети підприємств: їх запити в контексті і пошуку, тексти оголошень і позиції, бюджети і багато іншого;
– ключові запити, од.	– http://advse.ru/ - статистика пошукової реклами - ключові слова, сайти;
	– http://pr-cy.ru/ - сервіс аналізу сайтів;

Продовження таблиця 3.17

1	2
	<ul style="list-style-type: none"> – http://saitreport.ru/ - діагностика і аудит сайтів; – http://netrenderer.com/ - перевірка кросбраузерності в Internet Explorer; – http://browsershots.org/ - перевірка кросбраузерності в інших браузерах; http://www.similarweb.com/ - професійний сервіс для аналізу сайтів;
– частка ринку, %	Аналіз та дослідження промислових ринків
– ринки конкурентного перетину або сфери бізнесу, де підприємство-ініціатор та потенційний партнер можуть бути конкурентами	<ol style="list-style-type: none"> 1. http://bizmart.info/analytic/; 2. http://www.inrast.com.ua/; 3. http://ubr.ua/market/industrial/; 4. http://www.marketing-ua.com/; 5. http://www.ucci.org.ua/ru/about.shtml;
4. Підприємницький:	Промисловий консалтинг:
– інформація, що характеризує надійність виконання підприємством платежів та щодо його участі в судових процесах (за можливістю отримання), (грн.);	<ol style="list-style-type: none"> 1. http://prom.ua/; 2. http://priceua.com/; 3. http://www.strategy-links.com/; 4. http://promcons.uaprom.net/; 5. http://www.educate.com.ua/.
– інформація стосовно основних партнерів (клієнтів, постачальників);	
– наявність діяльності з корпоративно-соціальної відповідальності, (грн.).	
5. Виробничий:	
– наявне обладнання та технології (перелік, од);	
– якість виробленого продукту, сорт;	
– номенклатура вироблених продуктів, види (од);	
6. Інвестиційний:	
– інформація щодо участі та реалізації інвестиційних проектів, (грн.).	

Оцінювання потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства представлено чотирма етапами (див. рис. 3.6):

- визначення проблеми підприємства як можливої сфери зацікавленості партнерів в загальних цілях підприємства;
- оцінювання інтересів потенційного партнера;
- оцінювання аргументації потенційного партнера;
- оцінювання заходів з пошуку потенційного партнера;

Перший етап полягає в кількісно-якісній характеристиці проблем, можливостей та цілей промислового підприємства-ініціатора, які потім віддзеркалюються в спрямованості його тематично-цільового проекту за допомогою таких показників (табл. 3.18):

1) *якісні*: загальна наявність проблеми ($П$) та її тип (i) - адміністративна (a), маркетингова (m), виробнича (v), підприємницька (n), інвестиційна (in); конкретна проблема (Kn); географічне розташування проблеми ($Гn$);

2) *кількісні*: вартість проблеми (Bn), період її часової актуальності ($Чn$).

Підсумком цього етапу є визначення наявності позитивних передумов проектного бізнес-партнерства відносно конкретного потенційного партнера: «промислове підприємство «Назва» має проблему Pi : Kn на суму Bn в $Гn$, яка актуальна в період часу $Чn$ ».

Таблиця 3.18 – Показники оцінювання потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства: поетапне визначення проблеми підприємства як сфери зацікавлення партнерів в загальних цілях (джерело: удосконалено автором на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Найменування показника та поетапний алгоритм його розрахунків	Характеристика складових елементів показника
1. Загальний опис проблеми ($П$), i -го характеру	Показник ($П$) є якісним, та несе описовий характер проблеми підприємства-ініціатора (i): адміністративна (a), маркетингова (m), виробнича (v), підприємницька (n), інвестиційна (in).
2. Конкретна проблема (Kn)	Показник (Kn) є якісним – описовий характер конкретної проблеми підприємства-ініціатора.
3. Географічне розташування проблеми ($Гn$)	Показник ($Гn$) є якісним – описовий характер географічного розташування проблеми.
4. Вартість проблеми (Bn), грн.	Показник (Bn) є кількісним – вартісна характеристика проблеми підприємства-ініціатора.
5. Період часової актуальності проблеми ($Чn$), од. часу	Показник ($Чn$) є кількісним – розмір контрольного періоду часу, в межах якого підприємство-ініціатор бізнес-партнерства планує залучити інвестиції до цього проекту або перейти до розробки наступного (іншого).

На прикладі це виглядає так: промислове підприємство «Апус» має виробничу проблему P_v , яка конкретизується у відсутність заточувальних верстатів K_n на суму V_n у розмірі 1000 тис. гривень в G_n – Суворовському районі м. Одеса, яка актуальна до грудня 2015 року (Додаток Б.3).

Другий етап. Потенційні партнери – це суб'єкти господарювання, які мають власні проблеми, аналогічні проблемам підприємства-ініціатора, що обґрунтовує наявність інтересу з їх вирішення. Оцінювання інтересів з вирішення проблем включає такі показники:

1) *якісні*, що визначають: а) загальний характер рішення проблеми (P), варіанти характеру (i): адміністративна (a), маркетингова (m), виробнича (v), підприємницька (n), інвестиційна (in); б) конкретне рішення проблеми (Pn); в) географічне розташування конкретного вирішення проблеми (Gr);

2) *кількісні*: а) вартість вирішення проблеми (Vp); б) допустимі строки вирішення проблеми ($Чp$); г) показники вартості залучення інвестицій ($Вісв$), які здійснюються: 1) самостійно за рахунок власник коштів; 2) самостійно за рахунок кредитних коштів ($Віск$); 3) в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок власних коштів ($Віnv$); 4) в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів ($Віnk$), (табл. 3.19).

Таблиця 3.19 – Показники оцінювання потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства: оцінювання інтересів потенційного партнера (джерело: удосконалено на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Найменування показника та алгоритм його розрахунків	Характеристика складових елементів показника
1	2
1. Загальний опис рішення проблеми (P), i -го характеру	Показник (P) є якісним – опис рішення проблеми (i) для потенційного партнера: адміністративна (a), маркетингова (m), виробнича (v), підприємницька (n), інвестиційна (in).
2. Конкретне рішення проблеми (Pn)	Показник (Pn) є якісним – опис характеру конкретного рішення проблеми потенційного партнера.
3. Географічне розташування рішення (Gr)	Показник (Gr) є якісним – опис географічного розташування рішення

Продовження таблиці 3.19

1	2
	проблеми потенційного партнера.
4. Вартість конкретного рішення проблеми (Vp), грн	Показник (Vp) є кількісним – вартісна характеристика конкретного рішення проблеми потенційного партнера.
5. Період часової актуальність пропонуваного конкретного рішення проблеми ($Чр$), од. часу	Показник ($Чр$) є кількісним – відображає розмір періоду часу, в межах котрого потенційний партнер може розпочати вирішення проблеми.
6. Показник вартості залучення інвестицій ($Vicв$), які здійснюються самостійно за рахунок власник коштів $Vicв = I + I * \frac{Bд}{100} * Pin$, грн.	Показник ($Vicв$) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) – розмір необхідних інвестицій з урахуванням відсотку денної прибутковості капіталу (визначається з прибутковості активів підприємства або з розміру діючої банківської депозитної ставки), %/день ($Bд$) за обраний період розрахунку (Pin).
7. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються самостійно за рахунок кредитних коштів ($Vicк$) $Vicк = I + I * \frac{Bк}{100} * Pin$, грн.	Показник ($Vicк$) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням відсотку денної діючої кредитної ставки ($Bк$) за обраний період розрахунку (Pin).
8. Показник вартості залучення інвестицій в рамках проектного бізнес-партнерства ,які здійснюються за рахунок власних коштів ($Vinв$) $Vinв = I * Ду + I * Ду * \frac{Bд}{100} * Pin$, грн.	Показник ($Vinв$) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій розмір необхідних інвестицій (I) з урахуванням частки участі в проекті ($Ду$) та відсотку денної прибутковості капіталу (визначається з прибутковості активів підприємства, або з розміру діючої банківської депозитної ставки), %/день ($Bд$) за обраний період розрахунку (Pin).
9. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів ($Vinк$) $Vinк = I * Ду + I * Ду * \frac{Bк}{100} * Pin$, грн.	Показник ($Vinк$) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням частки участі в проекті ($Ду$) та відсотку денної діючої кредитної ставки ($Bк$) за обраний період розрахунку (Pin).

Підсумком етапу є якісний результат оцінювання інтересу потенційного партнера: «промислове підприємство або установа «Назва» пропонує вирішення проблеми $Pi: Pn$ на суму Vp до дати $Чр$ ». На прикладі це виглядає так: промислове підприємство «Апус» пропонує вирішення виробничої проблеми $Pв: Pn$ – за рахунок придбання заточувальних верстатів

на суму $V_n = 1000$ тис. гривень з установкою в пункті G_n – м. Одеса, пропозиція актуальна до грудня 2015 року (Додаток Б.3, табл. А.3.2).

Третій етап. Оцінювання аргументації є наступним етапом оцінювання інтересів потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства та включає розраховані варіанти реалізації інтересів. Для цього пропонуємо наступні показники (табл. 3.20).

Таблиця 3.20 – Показники оцінювання потенційного підприємства-партнера проектного бізнес партнерства: оцінювання аргументації потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства (джерело: удосконалено на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Найменування показника та алгоритм його розрахунків	Характеристика складових елементів показника
1	2
1. Показник річного економічного ефекту для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; реалізація проекту самостійно за кредитні кошти; відмова від самостійної реалізації проекту (E_p) $E_p = \Delta E_v + \Delta D_p - V_n$, грн.	Показник (E_p) визначається складанням річної економії витрат від впровадження проекту (ΔE_v) з річним додатковий доходом від провадження проекту (ΔD_p) за вирахуванням суми річних поточних витрат з реалізації проекту (V_n).
2. Показник річної економії витрат від впровадження проекту (ΔE_v) $\Delta E_v = \sum_{i=1}^n (B_{i0} - B_{i1})$, грн.	Показник (ΔE_v) визначається як сума різниць між річними витрати по i -му виду витрат до впровадження проекту (B_{i0}) та річними витрати по i -му виду витрат після впровадження проекту (B_{i1}).
3. Показник річного додаткового доходу від впровадження проекту (ΔD_p) $\Delta D_p = \sum_{i=1}^n (D_{i1} - D_{i0})$, грн.	Показник (ΔD_p) визначається як сума різниць між річним доход від i -го виду продукту після впровадження проекту (D_{i1}) та річним доход від i -го виду продукту до впровадження проекту (D_{i0}).
4. Показник річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти (E_{pn}) $E_{pn} = \Delta E_v + \Delta D_p * D_y - V_n * D_y$, грн.	Показник (E_{pn}) визначається як сума річної економії витрат від впровадження проекту (ΔE_v) і річного додаткового доходу від провадження проекту (ΔD_p), з вирахуванням суми річних поточних витрат з реалізації проекту (V_n), з урахуванням частки участі в проекті (D_y).
5. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти (P_{ocv})	Показник (P_{ocv}) визначається як відношення розміру необхідних інвестицій (I) до річного економічного ефекту для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти (E_p).

Продовження таблиці 3.20

1	2
$Посв = \frac{I}{Er}, \text{ рік}$	
<p>6. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за кредитні кошти (<i>Поск</i>)</p> $Поск = \frac{Віск}{Er}, \text{ рік}$	<p>Показник (<i>Поск</i>) визначається як відношення вартості залучених інвестицій, які здійснюються в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів (<i>Віск</i>) до річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках бізнес-партнерства за кредитні кошти (<i>Erп</i>).</p>
<p>7. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти (<i>Повс</i>)</p> $Повс = \frac{I * Ду}{Erп}, \text{ рік}$	<p>Показник (<i>Повс</i>) визначається як відношення розміру необхідних інвестицій (<i>I</i>) з урахуванням частки участі в проекті (<i>Ду</i>) до річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти (<i>Erп</i>).</p>
<p>8. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти (<i>Попк</i>)</p> $Попк = \frac{Віпк}{Er}, \text{ рік}$	<p>Показник (<i>Попк</i>) визначається як відношення розміру вартості залучення інвестицій, які здійснюються в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів (<i>Віпк</i>), до річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках цього бізнес-партнерства (<i>Erп</i>).</p>

Четвертим етапом оцінювання потенційного підприємства-партнера проектного бізнес-партнерства є оцінювання заходів з пошуку партнерів. Підприємству-ініціатору для залучення до проекту реального промислового підприємства необхідно здійснити відповідні дії з його пошуку (див. п.3.1, с. 11-12, рис. 3.4), а саме: визначити групу прогнозних партнерів, з якої будуть визначені потенційні партнери, з яких буде визначено реального партнера. Для цього пропонуємо наступні показники (табл. 3.21).

Пропоновані показники надають можливість оцінювати заходи з пошуку потенційного партнера та визначати витрати: а) часу; б) грошей; в) часу та грошей як сукупні в розрізі етапів заходів з пошуку.

Методичний інструментарій оцінювання доцільності і ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами передбачає оцінювання

Таблиця 3.21 – Показники оцінювання потенційного партнера проектного бізнес-партнерства: оцінювання заходів з пошуку потенційного партнера (джерело: удосконалено на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Найменування показника та алгоритм його розрахунків	Характеристика складових елементів показника
1. Витрати часу на визначення групи прогнозних партнерів (V_{np}) $V_{np} = K_{np} \times Ч_{np}$, од. часу	Показник (V_{np}) визначається перемноженням кількості прогнозних партнерів в групі (K_{np}) з часом, необхідним на визначення одного ($Ч_{np}$).
2. Витрати часу на визначення потенційних партнерів (V_{no}) $V_{no} = K_{no} \times Ч_{no}$, од. часу	Показник (V_{no}) визначається перемноженням кількості визначених потенційних партнерів (K_{no}) з часом, необхідним на визначення одного ($Ч_{no}$).
3. Сукупні витрати часу на визначення потенційних партнерів (CV_{no}) $CV_{no} = V_{no} + V_{np}$, од. часу	Показник (CV_{no}) визначається складанням витрат часу на визначення потенційних партнерів (V_{no}) з витратами часу на визначення прогнозних партнерів (V_{np}).
4. Витрати часу на визначення реальних партнерів (V_{re}) $V_{re} = K_{re} \times Ч_{re}$, од. часу	Показник (V_{re}) визначається перемноженням кількості визначених реальних партнерів (K_{re}) з часом, необхідним на визначення одного ($Ч_{re}$).
5. Період часової актуальності вирішення питання залучення інвестицій для конкретного проекту (CV_{re}) $CV_{re} = V_{re} + V_{no} + V_{np}$, од. часу	Показник (CV_{re}) визначається шляхом складання витрат часу на визначення партнерів: потенційних (V_{no}), прогнозних (V_{np}) та реальних (V_{re}) з врахуванням обмежень (блоки 1.1., 1.3, рис.3.4), (Додаток Б, табл. Б.3.7)
6. Грошові витрати на визначення групи прогнозних партнерів ($Г_{np}$) $Г_{np} = V_{np} \times Т_{np.ч} + М_{np}$, грн.	Показник ($Г_{np}$) визначається шляхом перемноження величини витрат часу на визначення прогнозних партнерів (V_{np}) на часову тарифну ставки персоналу ($Т_{np.ч}$), який виконує це завдання, та додаємо витрати на необхідні матеріали ($М_{np}$).
7. Грошові витрати на визначення групи потенційних партнерів ($Г_{no}$) $Г_{no} = V_{no} \times Т_{no.ч} + М_{no}$, грн.	Показник ($Г_{no}$) визначається шляхом перемноження величини витрат часу на визначення потенційних партнерів (V_{no}) на часову тарифну ставки персоналу ($Т_{no.ч}$), який виконує це завдання, та додаємо витрати на необхідні матеріали ($М_{no}$).
8. Сукупні грошові витрати на визначення групи потенційних партнерів (CG_{no}) $CG_{no} = Г_{no} + Г_{np}$, грн.	Показник (CG_{no}) визначається сумою грошових витрат на визначення потенційних партнерів ($Г_{no}$) і грошових витрат на визначення прогнозних партнерів ($Г_{np}$).
9. Грошові витрати на визначення реальних партнерів ($Г_{re}$) $Г_{re} = V_{re} \times Т_{re.ч} + М_{re}$, грн.	Показник ($Г_{re}$) визначається шляхом перемноження величини витрат часу на визначення реальних підприємств-партнерів (V_{re}) на часову тарифну ставки персоналу ($Т_{re.ч}$), який виконує завдання, та додаємо витрати на необхідні матеріали ($М_{re}$).
10. Сукупні грошові витрати на визначення реальних партнерів (CG_{re}) $CG_{re} = Г_{re} + Г_{no} + Г_{np}$, грн.	Показник (CG_{re}) визначається шляхом складання грошових витрат на визначення переліку партнерів: реальних ($Г_{re}$), потенційних ($Г_{no}$) та прогнозних ($Г_{np}$).

власне проектного бізнес-партнерства, ініційованого підприємством, в аспекті його оцінювання як способу залучення інвестицій. Пропонується такий методичний інструментарій оцінювання та алгоритм його застосування (рис. 3.8). Він складається з чотирьох блоків [25, 85-86, 164-169, 177-182]:

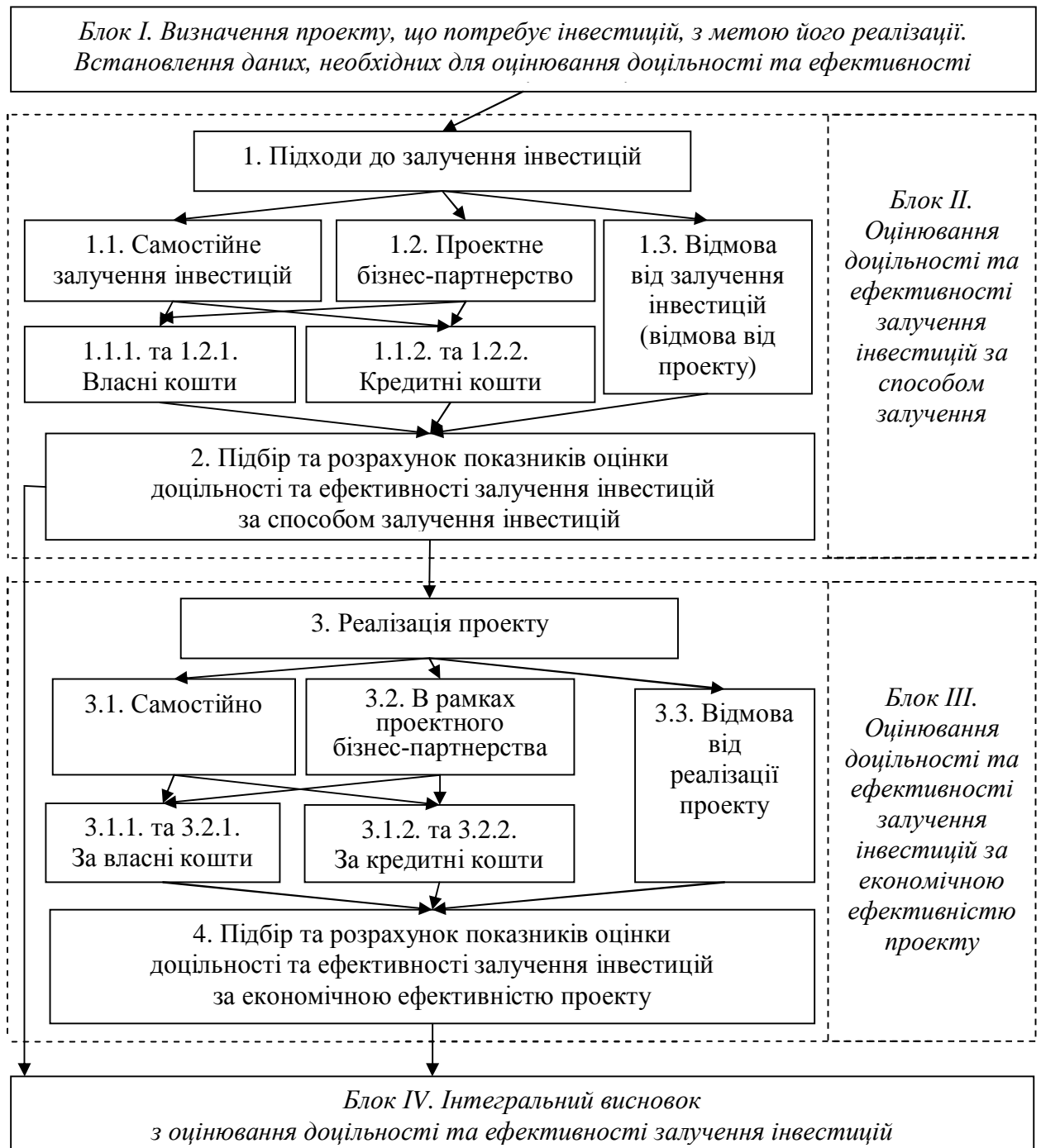


Рисунок 3.8 – Алгоритм використання методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами (джерело: власна розробка)

Блок I. Вибір або розробка проекту, що потребує залучення інвестицій задля його реалізації. Встановлення даних для оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій. На цьому етапі підприємство визначає проект, під який шукатиме інвестиції та, виходячи з його особливостей та власних цілей, визначає дані, необхідні для подальшого оцінювання.

Блок II. Оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій за способом залучення інвестицій. Охоплює етапи: 1, 1.1, 1.1.1, 1.1.2, 1.2, 1.2.1, 1.2.2, 1.3, та 2. Цей блок уявляє собою методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій, призначений для визначення способу залучення інвестицій без врахування особливостей економічної ефективності проекту.

Етапи 1 (кроки 1.1, 1.1.1, 1.1.2, 1.2, 1.2.1, 1.2.2, 1.3) визначають спрямованість відповідних показників оцінювання доцільності та ефективності відповідно до варіантів способу залучення інвестицій: самостійне залучення інвестицій; в рамках проектного бізнес-партнерства; відмова від залучення інвестицій (відмова від реалізації проекту).

Етап 2. Вибір та розрахунок показників оцінки доцільності та ефективності залучення інвестицій за способом залучення. Для промислових підприємств пропонується *перелік показників оцінки доцільності та ефективності залучення інвестицій за способом залучення*, їх характеристика й алгоритми розрахунків (табл. 3.22).

Надамо декілька доповнень до табл. 3.22. Так, вартість залучення інвестицій в варіанті відмови від залучення інвестицій (відмова від проекту) приймаємо рівною нулю, тому що в аспекті доцільності та ефективності на фазі залучення відмова від залучення не несе в собі значних витрат та/або доходів. Для порівнянності значень варіантів залучення інвестицій показники розраховуються на однаковий період.

Остаточна структура та групування показників відбувається за умов особливостей конкретного промислового підприємства та його інвестиційного проекту для бізнес-партнерства.

Таблиця 3.22 – Показники оцінки доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами за способом залучення інвестицій (джерело: удосконалено на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Найменування показника та алгоритм його розрахунку	Характеристика складових елементів показника
1	2
<p>1. Показник вартості залучення інвестицій (V_{icv}), які здійснюються самостійно за рахунок власних коштів</p> $V_{icv} = I + I * \frac{Bd}{100} * Pin, \text{ грн.}$	<p>Показник (V_{icv}) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням відсотку денної прибутковості капіталу (визначається з прибутковості активів підприємства або з розміру діючої банківської депозитної ставки), %/день (Bd) за обраний період розрахунку (Pin).</p>
<p>2. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються самостійно за рахунок кредитних коштів (V_{ick})</p> $V_{ick} = I + I * \frac{Bk}{100} * Pin, \text{ грн.}$	<p>Показник (V_{ick}) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням відсотку денної діючої кредитної ставки (Bk) за обраний період розрахунку (Pin).</p>
<p>3. Показник вартості залучення інвестицій в рамках проектного бізнес-партнерства які здійснюються за рахунок власних коштів (V_{inv})</p> $V_{inv} = I * Dy + I * Dy * \frac{Bd}{100} * Pin, \text{ грн.}$	<p>Показник (V_{inv}) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням частки участі в проекті (Dy), та відсотку денної прибутковості капіталу (визначається з прибутковості активів підприємства або з розміру діючої банківської депозитної ставки), %/день (Bd) за обраний період розрахунку (Pin).</p>
<p>4. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів (V_{ink})</p> $V_{ink} = I * Dy + I * Dy * \frac{Bk}{100} * Pin, \text{ грн.}$	<p>Показник (V_{ink}) визначається шляхом складання розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням частки участі в проекті (Dy), та відсотку денної діючої кредитної ставки (Bk) за обраний період розрахунку (Pin).</p>
<p>5. Показник реалізованості проекту за фактором основних фондів (K_{of})</p> $K_{of} = C_{ofi} - C_{ofn}, \text{ грн.}$	<p>Показник (K_{of}) визначається шляхом порівняння наявних основних фондів (C_{ofi}) і необхідних для реалізації проекту (C_{ofn}).</p>
<p>6. Показник реалізованості проекту за фінансовим фактором (K_f)</p> $K_f = \Phi ci - \Phi oi, \text{ грн.}$	<p>Показник (K_f) визначається шляхом порівняння наявних у підприємства власних фінансових ресурсів (Φci) і інвестицій, необхідних для реалізації проекту (загальних фінансових ресурсів), (Φoi). Показник дозволяє визначити можливість реалізації проекту за власні кошти.</p>
<p>7. Показник сукупних можливостей підприємства щодо реалізації проекту ($K_{сов}$)</p>	<p>Показник ($K_{сов}$) визначається відношенням дробу, у чисельнику якого сума довгострокових кредитів (K_m) і розмір</p>

Продовження таблиці 3.22

1	2
$K_{сов} = \frac{K_m + K_t}{I_{сов}}, \text{ од.}$	<p>позикових засобів (K_t), а в знаменнику загальний обсяг власних інвестицій ($I_{сов}$). Значення показника $K_{сов}$ бажано мати менше 0,7, щоб виключити залежність підприємства від зовнішніх джерел засобів, втрату фінансової стабільності (автономності).</p>
<p>8. Показник реалізованості проекту за сукупною групою факторів ($\sum K_{III}$)</p> $\sum K_{III} = \sum_{i=0}^T \frac{\pm K_{III} \pm K_{ОФ} \pm K_{СБ} \pm K_{хадр} \pm K_{Ф}}{\Phi_{ci}} < 0,7$	<p>Показник ($\sum K_{III}$) визначається дробом, у чисельнику якого сума всіх факторів, а в знаменнику розмір власних засобів (інвестицій) підприємства, Φ_{ci}.</p>
<p>9. Показник рентабельності реалізації інновацій ($Прі$), %</p> $Прі = \frac{\Pi_{ин}}{\Phi_{oi}} \times 100\%$	<p>Показник ($Прі$) визначається часткам від розподілу показника приросту чистому прибутку підприємства від реалізації інноваційних товарів ($\Pi_{чп}$ – табл. 3.23, показник 15), на загальний обсяг інвестицій, використаних на реалізацію інновацій (Φ_{oi}).</p>
<p>10. Показник витрат створення або придбання інновацій ($Пзі$), %</p> $Пзі = \frac{\Phi_{oi}}{C_{п}} \times 100\%$	<p>Показник ($Пзі$) визначається часткою від ділення показника приросту загального обсягу інвестицій (Φ_{oi}), на загальний обсяг собівартості продукції підприємства ($C_{п}$).</p>
<p>11. Показник чистого дисконтного доходу ($ЧДД$)</p> $ЧДД = \frac{\sum_{t=0}^T (D_t - Z_t)}{(1+d)^t},$ <p>D_t - доход (виторг) від проекту в t-му року; Z_t – витрати на проект в t-му року; T – строк реалізації проекту, (інновацій), років; d – ставка дисконту.</p>	<p>Показник ($ЧДД$) характеризує ефективність проекту за відомим значенням ставки (норми) дисконту (d). Для оцінки дисконту d може бути використаний метод ціни капітальних активів (модель САРМ – capital assets pricing model):</p> $d = a + b + c,$ <p>де a – безризикова ставка позичкового капіталу/чиста прибутковість альтернативних проектів вкладення фінансових засобів; b – рівень премії за ризик для проектів даного типу (відповідно до класифікації нововведень); c – інфляційне очікування за період реалізації проекту.</p> <p>Проект вважається ефективним за $ЧДД$.</p>
<p>12. Показник індексу прибутковості проекту, ($ІД$)</p> $ІД = \frac{1}{K} \frac{\sum_{t=0}^T (D_t - Z_t)}{(1+d)^t}$ <p>Z_t^i – витрати на проект в i-му року; $ДО$ – дисконтовані інвестиції,</p> $ДО = \sum_{t=0}^T K_t \frac{1}{(1+d)^t}$	<p>Проект вважаються ефективним за $ІД > 1$.</p>

Продовження таблиці 3.22

1	2
K_t – інвестиції в t -му році; d – норматив приведення різночасних витрат = 0,15 або відносний розмір банківського відсотка, якщо витрати на проект здійснювалися за рахунок банківського кредиту.	
13. Показник внутрішньої норми (ставки) прибутковості, ($B_{НД}$) $B_{НД} = \frac{\sum_{t=0}^T (D_t - Z_t)}{(1+d)^t}$	Внутрішня норма прибутковості – це ставка дисконту, за якої чистий дохід дорівнює нулю. Знайдене значення $B_{НД}$ дорівнює необхідній інвестору ставці доходу від інвестиції. Проект вважається ефективним, якщо $B_{НД} > dn$ (dn – очікувана норма доходу від інвестованого капіталу). Якщо при порівнянні двох альтернативних варіантів за показниками ЧДД і $B_{НД}$ отримані такі результати: $ЧДД_1 > ЧДД_2$ і $B_{НД1} > B_{НД2}$, то пріоритетним є показник ЧДД
14. Показник строку окупності, ($T_{ок}$) $T_{ок} = \frac{\sum_{t=0}^T (D_t - Z_t)}{(1+d)^t} \cdot X$	Строк окупності – період часу, за який дисконтовані витрати будуть компенсовані дисконтованими доходами. Проект вважається ефективним, якщо $T_{ок} < T_n$, де T_n – нормативний строк окупності інвестицій.
15. Показник прибутковості акції ($Па$), грн/акц. $Па = \frac{П_{див}}{K_{акц}} \times 100\%$	Показник прибутковості акції ($Па$) визначається шляхом розподілу обсягу прибутку, що направляється на виплату дивідендів ($П_{див}$), на кількість акцій підприємства ($K_{акц}$).
16. Показник річного дивіденду акції $Д_{РА} = \frac{П_{див}}{Ц_a} \times 100\%$	Показник річного дивіденду акції ($Д_{ра}$) визначається шляхом розподілу прибутку, що направляється на виплату дивідендів ($П_{див}$), на номінальну вартість акції ($Ц_a$). Результат розподілу виражається у відсотках.

Такими особливостями є:

- вартість та термін інвестиційного проекту для бізнес-партнерства;
- тематичність інвестиційного проекту для бізнес-партнерства;
- технічні та технологічні особливості проекту для бізнес-партнерства;
- величина наявних ресурсів підприємства-ініціатора;
- географічне розташування підприємства-ініціатора;
- форма власності підприємства-ініціатора;
- наявність відповідних патентів та ліцензій;
- компетенція персоналу підприємства-ініціатора.

Блок III. Оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій:
економічна ефективність інвестиційного проекту. Блок охоплює етап 3 (кроки 3.1, 3.1.1, 3.2, 3.2.1, 3.2.2, 3.2.1, 3.3) та етап 4, є методичним інструментарієм оцінювання, призначеним для визначення доцільного та ефективного способу залучення інвестицій за критерієм економічної ефективності інвестиційного проекту, покладеного в економічну основу проектного бізнес-партнерства. Наведені етапи визначають показники оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій за варіантами реалізації проекту: самостійно; в рамках проектного бізнес-партнерства; відмови від реалізації проекту. Підбір та розрахунок показників оцінки доцільності та ефективності залучення інвестицій в аспекті економічної ефективності інвестиційного проекту, покладеного в основу проектного бізнес-партнерства. Для цього пропонуємо перелік показників економічної ефективності проекту для підприємств, їх характеристику й алгоритми розрахунків (табл. 3.23).

Таблиця 3.23 – Показники оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловим підприємством-ініціатором бізнес-партнерства: економічна ефективність інвестиційного проекту, покладеного в основу проектного бізнес-партнерства (*джерело: удосконалено автором на підставі [25, 67; 164-169, 177-182]*)

Найменування показника та алгоритм його розрахунків	Характеристика складових елементів показника
1	2
1. Показник річного економічного ефекту для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; реалізація проекту самостійно за кредитні кошти; відмова від самостійної реалізації проекту (E_p) $E_p = \Delta E_v + \Delta D_p - B_n$, грн.	Показник (E_p) визначається складанням річної економії витрат від впровадження проекту (ΔE_v) з річним додатковий доходом від провадження проекту (ΔD_p) за вирахуванням суми річних поточних витрат з реалізації проекту (B_n).
2. Показник річної економії витрат від впровадження проекту (ΔE_v) $\Delta E_v = \sum_{i=1}^n (B_{i0} - B_{i1})$, грн.	Показник (ΔE_v) визначається як сума різниць між річними витрати по i -му виду витрат до впровадження проекту (B_{i0}) та річними витрати по i -му виду витрат після впровадження проекту (B_{i1}).

Продовження таблиці 3.23

1	2
<p>3. Показник річного додаткового доходу від впровадження проекту (ΔDp)</p> $\Delta Dp = \sum_{i=1}^n (D_{i1} - D_{i0}), \text{ грн.}$	<p>Показник (ΔDp) визначається як сума різниць між річним доходом від i-го виду продукту після впровадження проекту (D_{i1}) та річним доходом від i-го виду продукту до впровадження проекту (D_{i0}).</p>
<p>4. Показник річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти (Epn)</p> $Epn = \Delta Ev + \Delta Dp * Dy - Bn * Dy, \text{ грн.}$	<p>Показник (Epn) визначається як сума річної економії витрат від впровадження проекту (ΔEv) та річного додаткового доходу від впровадження проекту (ΔDp) за вирахуванням суми річних поточних витрат з реалізації проекту (Bn), з урахуванням частки участі в проекті (Dy).</p>
<p>5. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти ($Pocv$)</p> $Pocv = \frac{I}{Er}, \text{ рік}$	<p>Показник ($Pocv$) визначається як відношення розміру необхідних інвестицій (I) до річного економічного ефекту для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти (Er).</p>
<p>6. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за кредитні кошти ($Pock$)</p> $Pock = \frac{Bick}{Er}, \text{ рік}$	<p>Показник ($Pock$) визначається як відношення вартості залучених інвестицій, які здійснюються самостійно за рахунок кредитних коштів ($Bick$) до річного економічного ефекту від реалізації цього проекту (Er).</p>
<p>7. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти ($Povv$)</p> $Povv = \frac{I * Dy}{Epn}, \text{ рік}$	<p>Показник ($Povv$) визначається як відношення розміру необхідних інвестицій (I) з урахуванням долі участі в проекті (Dy) до річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти (Epn).</p>
<p>8. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти ($Pock$)</p> $Pock = \frac{Bink}{Er}, \text{ рік}$	<p>Показник ($Pock$) визначається як відношення розміру вартості залучення інвестицій, які здійснюються в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів ($Bink$) до річного економічного ефекту від реалізації цього проекту (Er).</p>
<p>9. Показник реалізованості проекту за витратним (виробничим) чинником (Kni)</p> $Kni = Z_{др} - Z_{пр}, \text{ грн.}$	<p>Показник (Kni) визначається порівнянням витрат підприємства (енергоресурси, сировина, зарплата тощо) на виробництво продукції до реалізації проекту ($Z_{др}$), та вході і після реалізації проекту ($Z_{пр}$).</p>

Продовження таблиці 3.23

1	2
<p>10. Показник реалізованості проекту за збутовим чинником (<i>КСБ</i>)</p> $КСБ = ЗСБДР - ЗСБПР = (ВДР - ВПР) \times x (МРІ/ВПР), \text{ грн.}$	<p>Показник (<i>КСБ</i>) визначається шляхом порівняння збутових витрат до реалізації проекту (<i>ЗСБДР</i>), та вході і після реалізації проекту (<i>ЗСБПР</i>), або шляхом порівняння обсягу продажів підприємства до реалізації проекту (<i>ВДР</i>) та вході і після реалізації проекту (<i>ВПР</i>), де <i>МРІ</i> – маркетингові видатки на реалізацію проекту.</p>
<p>11. Показник реалізованості проекту за кадровим чинником (<i>Ккадр</i>)</p> $Ккадр = Пдр - Ппр, \text{ чол.}$	<p>Показник (<i>Ккадр</i>) визначається шляхом порівняння наявних трудових ресурсів (персоналу) підприємства до реалізації проекту (<i>Пдр</i>), та вході і після реалізації проекту (<i>Ппр</i>). Тут показником може бути чисельність персоналу (чол.) або фонд оплати праці (грн.)</p>
<p>12. Показник приросту оплати праці робітників підприємства (<i>Поп</i>), %</p> $Поп = \frac{O_1 - O_0}{O_0} \times 100\%$	<p>Показник (<i>Поп</i>) визначається шляхом порівняння видатків на оплату праці робітникам підприємства (робітників і ІТП) до реалізації проекту (<i>O₀</i>), та вході і після реалізації проекту (<i>O₁</i>).</p>
<p>13. Показник реалізованості проекту за інженерно-конструкторським чинником (<i>К_{ікф}</i>)</p> $К_{ікф} = P_{ікр} - P_{ікр}^{cob}, \text{ грн.}$	<p>Показник (<i>К_{ікф}</i>) визначається шляхом порівняння видатків на розробку й впровадження проекту у проведення (<i>P_{ікр}</i>) і обсягу робіт по кошторисній вартості, які можуть бути виконані власними чинностями (<i>P_{ікр}^{cob}</i>). Показник дає можливість визначити обсяг витрат, необхідних для доробки ідеї проекту під час реалізації її в виробництво.</p>
<p>14. Показник приросту виторгу від продажів проектних товарів (<i>Пвп</i>), %</p> $Пвп = \frac{B_1 - B_0}{B_0} \times 100\%$	<p>Показник (<i>Пвп</i>) визначається порівнянням виторгу від продажів підприємством до реалізації проектних товарів (<i>B₀</i>) та вході і після продажів проектних товарів (<i>B₁</i>).</p>
<p>15. Показник приросту чистого прибутку (<i>Пчп</i>), %</p> $Пчп = \frac{\Pi_1 - \Pi_0}{\Pi_0} \times 100\%$	<p>Показник (<i>Пчп</i>) визначається порівнянням чистого прибутку підприємства до (<i>Π₀</i>) і після продажів проектних товарів (<i>Π₁</i>).</p>
<p>16. Показник приросту частки підприємства на ринку (<i>Пчр</i>), %</p> $Пчр = \frac{D_1 - D_0}{D_0} \times 100\%$	<p>Показник (<i>Пчр</i>) визначається порівнянням частки на ринку до (<i>D₀</i>) і після продажів продукції проекту (<i>D₁</i>);</p> $D_1 = \frac{V_{np}}{V_p},$ <p>де <i>V_{np}</i> – обсяг продажу підприємством продукції після реалізації проекту; <i>V_p</i> – обсяг продажів продукції усіма підприємствами на даному ринку за певний період.</p>

Продовження таблиці 3.23

1	2
17. Показник приросту активів підприємства (Pa), % $Pa = \frac{A_1 - A_0}{A_0} \times 100\%$	Показник (Pa) визначається порівнянням вартості активів підприємства до (A_0) і після реалізації проекту (A_1).
18. Показник приросту нематеріальних активів (Pa_{na}), % $Pa_{na} = \frac{H_1^a - H_0^a}{H_0^a} \times 100\%$	Показник (Pa_{na}) визначається шляхом порівняння вартості нематеріальних активів підприємства до (H_0^a) і після реалізації проекту (H_1^a): $H_1^a = M + L + T$, де M – вартість патентів після реалізації проекту, грн.; L – вартість ліцензій після реалізації проекту, грн.; T – вартість товарних знаків (брендів) після реалізації проекту, грн.

Отже, запропонований методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами комплексно оцінює два об'єкта:

- інвестиційний проект, покладений в економічну основу проектного бізнес-партнерства;
- власне проектне бізнес-партнерство, ініційованого підприємством.

Оцінювання інвестиційного проекту, покладеного в економічну основу проектного бізнес-партнерства (див. табл. 3.16, 3.17) [25, 67; 164-169, 177, 178, 180, 182] пропонується проводити за такими групами показників:

- *показники витрат ресурсів*: витрат на створення або придбання інновацій; виробничих витрат; основних засобів; витрат на збут; витрат на персонал; фінансів; обсягів інженерно-конструкторських робіт; сукупних можливостей підприємства;
- *динамічні показники приросту*: виторгу від продажів проектної продукції; чистого прибутку; частки підприємства на ринку; активів підприємства; оплати праці персоналу підприємства; нематеріальних активів;
- *узагальнюючі показники*: рентабельності реалізації проекту; чистого дисконтованого доходу; індексу прибутковості проекту; внутрішньої

норми прибутковості; строку окупності інвестицій, витрачених на проект; прибутковості акції;

- *показники доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами за способом залучення для визначення:*
 - а) вартості залучення інвестицій, які здійснюються: самостійно за рахунок власних коштів; самостійно за рахунок кредитних коштів; в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок власних коштів; в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів;
 - б) реалізованості проекту: за чинником основних фондів, за фінансовим чинником, за групою чинників;
 - в) сукупних можливостей підприємства щодо реалізації проекту;
 - г) інших результатів: рентабельності реалізації проекту; витрат на створення проекту; чистого дисконтного доходу; індексу прибутковості проекту, внутрішньої норми (ставки) прибутковості; строку окупності; прибутковості акції; річного дивіденду акції;
- *показники доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами за критерієм економічної ефективності інвестиційного проекту, покладеного в економічну основу проектного бізнес-партнерства, для визначення: річного економічного ефекту для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти, самостійно за кредитні кошти, відмова від самостійної реалізації проекту; річної економії витрат від впровадження проекту; річного додаткового доходу від впровадження проекту; річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти; строку окупності інвестиційних витрат для варіантів реалізації проекту самостійно за власні кошти, самостійно за кредитні кошти, в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти, в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти; реалізованості проекту за окремим чинником: витратним (виробничим), збутовим, кадровим; приросту оплати праці робітників підприємства; реалізованості інновацій за інженерно-*

конструкторським чинником; приросту виторгу від продажів інноваційних товарів; приросту чистого прибутку; приросту частки підприємства на ринку; приросту активів підприємства; приросту нематеріальних активів.

Це дозволяє оцінити потенційну (прогнозу) результативність інвестиційного проекту для бізнес-партнерства за рахунок використання прогнозних вхідних даних, і результати після його реалізації, оперуючи фактичними даними. Наведений перелік показників носить загальний характер, конкретизація їх набору відбувається з врахуванням особливостей певного промислового підприємства та його конкретного інвестиційного проекту, що пропонується для проектного бізнес-партнерства.

Блок IV. Інтегральний висновок з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій. Дані блоків 1-3 надаються у вигляді зведеної таблиці (*див. Додаток Б.3, рис. Б.3.1*), яка відзначається частинами:

- підсумкова таблиця методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловим підприємством;
- резюме проекту, яке містить данні підприємства-ініціатора проекту, тему проекту, розраховані показники доцільності та ефективності залучення інвестицій;
- підстави для прийняття управлінського рішення щодо залучення інвестицій для реалізації проекту та вибору варіанту залучення;
- комерційна презентація проекту для потенційних підприємств-партнерів з метою залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства.

Оцінювання власне проектного бізнес-партнерства, ініційованого підприємством, здійснено в апробації методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності проектного бізнес-партнерства ПП «Апус» (Додаток Б.3) з метою перевірки застосовності інструментарію для малих підприємств.

Для оцінювання проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій за рахунок участі в програмах грантів доцільно застосувати

технологію підсумкового самоконтролю. Для нього пропонуються такі критерії та параметри оцінювання (табл. 3.24) :

Таблиця 3.24 – Склад параметрів оцінювання для підсумкового самоконтролю проектів бізнес-партнерства для участі в грантах (джерело: удосконалено автором на підставі [25, 67; 164-169, 177-182])

Критерії та параметри підсумкового самоконтролю	Варіант оцінювання
1	2
1. Відповідність інтересам донора	
– <i>інтереси донора</i> : чи відповідає проблема промислового підприємства інтересам і пріоритетам донора;	так/ні
– <i>обмеження</i> : чи буде реалізований проект саме в тому географічному регіоні, в інтересах саме тих груп (соціальних або господарчих), саме в тих цілях і з використанням саме тих ресурсів, яким віддає перевагу грантодавець;	так/ні
– <i>обсяг запиту</i> : чи не перевищує бюджет проектного бізнес-партнерства суми, що готовий виділити донор.	так/ні
2. Необхідні компоненти	
– <i>супровідний лист</i> : чи він адресований конкретним людям;	так/ні
– <i>титульний аркуш</i> : чи заповнений за встановленою формою;	так/ні
– <i>вступ</i> : чи підприємство та партнери здатні успішно здійснити проект;	так/ні
– <i>опис проблеми</i> : проблема представляється дійсно серйозною, вимагає невідкладного вирішення, що підтверджується наведеними фактами та цифрами;	так/ні
– <i>мета і завдання</i> : чи завдання конкретні та вимірювані, із чітко визначеними часом і ресурсами, необхідними для їхнього вирішення;	так/ні
– <i>цільові групи</i> : чи чітко сформовані і стратегічно вибрані, чи відповідає проект потребам визначених цільових груп;	так/ні
– <i>методологія</i> : а) чи ідея проекту цікава, оригінальна й добре продумана, б) чи враховано участь у проекті бізнес-партнерства зацікавлених сторін, у тому числі цільових груп, в) чи є план заходів зрозумілим і здійсненним;	так/ні так/ні так/ні
– <i>поширення ідеї, результатів</i> : а) чи передбачено у проекті, що позитивні зміни, досягнуті завдяки проектного бізнес-партнерства, будуть поширюватися, б) чи забезпечені інструменти у проекті бізнес-партнерства для популяризації проекту та його результатів;	так/ні так/ні
3. Критерії доступу до інвестиційних ресурсів	
– <i>звіт</i> : чи визначено у заявці, коли і як промислові підприємства – учасники проектного бізнес-партнерства надаватиме звіт про зроблену роботу та її результати;	так/ні
– <i>оцінний інструментарій</i> : чи обумовлюється у заявці, за якими критеріями та за допомогою яких інструментів будуть оцінені досягнуті результати проекту бізнес-партнерства;	так/ні

Продовження таблиці 3.24

1	2
– <i>життєздатність проекту</i> : чи пояснюється у заявці, яким чином буде відбуватися фінансування проекту бізнес-партнерства в майбутньому;	так/ні
– <i>бюджет</i> : а) чи є чітким і детальним запропонований бюджет; б) чи представлені витрати насправді необхідні для реалізації проекту;	так/ні
– <i>арифметичні розрахунки</i> : чи всі розрахунки зроблено правильно;	так/ні
– <i>видатки</i> : чи враховано всі передбачувані видатки з урахуванням інфляції;	так/ні
– <i>вартість</i> : чи відповідає загальна вартість масштабам проекту бізнес-партнерства, тобто чи видатки не завищено;	так/ні
– <i>пояснення до бюджету</i> : чи всі неясні пункти пояснені;	так/ні
– <i>додатки</i> : чи всі необхідні документи представлені.	так/ні
4. Загальний стиль (професіоналізм та оформлення)	
– <i>професіоналізм</i> : а) <i>мова</i> : заявка написана доступно, всі специфічні терміни роз'яснені; б) чи є <i>логіка</i> : проблема+метод+ресурси+підтримка донора=рішення; в) <i>помилки</i> : чи відсутні у тексті граматичні та орфографічні помилки; г) <i>зовнішній вигляд проекту</i> : чи однакові абзаци, зрозумілі заголовки й підзаголовки, набраний акуратно текст.	так/ні так/ні так/ні так/ні
– <i>формальне оформлення заявки та проекту</i> : а) <i>обсяг</i> : чи відповідає обсяг заявки вимогам до обсягу інформації; б) <i>зміст</i> : чи немає у заявці зайвих фраз і розділів; в) <i>формат</i> : чи відповідає формат заявки вимогам донора	так/ні так/ні так/ні

Пропонований підсумковий самоконтроль з оцінювання проектного бізнес-партнерства, як способу залучення інвестицій шляхом участі в грантових програмах, зазначається наступними *особливостям*:

1) просте оцінювання: «так» або «ні» прискорює самоконтроль, зменшуючи часові та грошові витрати на його здійснення, а зменшення кількості помилок підвищує якість і швидкість їх виправлення;

2) компактність оцінювання забезпечена чотирма групами критеріїв: а) відповідність інтересам донора; б) необхідні компоненти; в) критерії доступу до інвестиційних ресурсів; г) загальний стиль. Це підвищує швидкість контролю, зменшує витрати часу і грошей, строки залучення інвестицій;

3) застосовані якісні та кількісні параметри самоконтролю спрощують розуміння суті проекту потенційними інвесторами, що підвищує імовірність прийняття позитивного рішення стосовно участі проекту в програмі гранту;

4) включення до оцінювання групи критеріїв загального стилю (професіоналізм та оформлення) підвищує професійну культуру персоналу промислових підприємств щодо розробки проектів; сприяє стандартизації та уніфікації процесів розробки проектів, зменшуючи їх вартість.

Як видно, інструментарій підсумкового самоконтролю з оцінювання проектного бізнес-партнерства як способу залучення інвестицій шляхом участі в грантових програмах надає додаткову інформацію щодо інвестиційної привабливості проекту.

Ризики залучення інвестицій значною мірою залежать від основних характеристик діяльності, спрямованої на проектне бізнес-партнерство як спосіб залучення інвестицій [25, 67; 170-175, 177-182], оскільки:

- проектне бізнес-партнерство передбачає налагодження, по-більшості, двосторонньої взаємодії між підприємством–ініціатором і його партнером;
- між сторонами проектного бізнес-партнерства існує розрив, оскільки вони не знайомими між собою на початкових етапах і не володіють точною і повною інформацією про можливості одне одного;
- налагодження взаємодії є ресурсозатратним, оскільки участь у пошуку та прийнятті рішень потребує значних матеріальних ресурсів, часу, креативності, управлінського досвіду;
- обидві сторони зацікавлені у виборі оптимального варіанту. Водночас, зважаючи на обмежені ресурси, вони, як правило, зупиняються на кращому варіанті, що забезпечує більш ефективну реалізацію проекту;
- пошук найбільш ефективного варіанту відбувається на основі доступної інформації. Кількість і якість доступної інформації залежать від затрачених ресурсів на її збір та досвіду персоналу. Можливість отримання достовірної та повної інформації щодо реального економічного стану безпосередньо впливає на швидкість вибору підприємства-партнера;
- пошук та залучення інвестицій може здійснюватись підприємством-ініціатором самостійно, силами власного персоналу, або шляхом залучення третьої сторони (3) – посередників, яким може виступати

інвестиційний консультант – представник консалтингової компанії, інвестиційного банку, постачальної організації, який має необхідні знання та інформацію про наявність зацікавлених підприємств або установ.

Відтак, розроблений методичний інструментарій з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами має певні переваги:

- дозволяє комплексно оцінити процес залучення інвестицій, оскільки оцінює як інвестиційний проект, покладений в основу проектного бізнес-партнерства, так і власне проектне бізнес-партнерство, ініційоване промисловим підприємством;
- є адаптованим до малих промислових підприємств, проекти яких по більшості мають тематичну та цільову спрямованість;
- є універсальним, оскільки запропонована система показників оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства не має регіональної прив'язки та дозволяє виконувати економічне оцінювання різних варіантів залучення інвестицій.

Апробація методичного інструментарію довела його реалістичність.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

У процесі обґрунтування та вдосконалення управлінських інструментів залучення інвестицій промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства в аспектах:

- складових проектного бізнес-партнерства;
- застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій;
- оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами;

визначене наступне:

1. *Розроблено та обґрунтовано узагальнену концептуальну модель проектного бізнес-партнерства, як складається з:* а) основних елементів: простір промислового підприємства, простір партнерів, загальний аспект взаємодії: сукупність всіх результатів, організаційно-економічний механізм взаємодії, проектне бізнес-партнерство; б) додаткових елементів: цілі, можливості та проблеми (обмеження) простору промислового підприємства; інтереси простору партнерів підприємства; в) *зв'язки між елементами:* 1) двосторонні – позначені двосторонній стрілкою; 2) односторонні – позначені односторонній стрілкою.

2. *Важливими здобутками пропонованої узагальненої концептуальної моделі проектного бізнес партнерства є:* по-перше, універсальність відповідно розмірів промислового підприємства, що надає можливості адаптації моделі до малих, середніх та великих підприємств; по-друге, врахування комплексного характеру комунікацій (взаємодії) між підприємством та його партнерами: а) в загальному аспекті – як масив накопиченого досвіду, результатів та інформації, що сформувалися за рахунок взаємодій (законодавчих, підприємницьких, соціальних, фінансових, маркетингових, виробничих тощо); б) в практичному аспекті як певне

рішення конкретної проблеми – дефіциту інвестування за рахунок залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства.

3. *Запропоновані принципи концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства:* 1) безперервності, який передбачає, що проектне бізнес-партнерство можливе на всіх стадіях життєвого циклу функціонування промислового підприємства, відповідно потрібно своєчасно встановлювати зміну потреби в дефіциті ресурсів та актуальності цілей; 2) урегульованості – проектне бізнес-партнерство є таким, що здійснюється на плановій основі і підлягає регулюванню підприємством методами інвестиційного та проектного менеджменту; 3) відповідності – проектне бізнес-партнерство пов'язане з цілями, напрямками інвестиційної стратегії, перспективами діяльності підприємства; 4) збалансованості, що передбачає проектне бізнес-партнерство на умовах а) збереження фінансової стійкості підприємства та б) врахування особливості структури капіталу підприємства в процесі залучення позикових ресурсів (збереження балансу між власними та позиченими ресурсами); 5) безпеки, що передбачає забезпечення такої структури залучених інвестицій, яка дозволить здійснити найбільш ефективно і найменш ризикове фінансування інвестиційних ресурсів; 6) оптимальності, тобто забезпечення мінімізації витрат в процесі залучення інвестицій, врахування темпів інфляції при формуванні інвестиційних ресурсів; 7) своєчасності, тобто дотримання синхронізації надходження та уникнення дефіциту інвестицій відповідно до потреб інвестиційної діяльності підприємства, здійснення формування структури інвестиційних ресурсів із врахуванням всіх стадій життєвого циклу інвестиційного проекту; 8) повноти, що передбачає повне використання інвестиційних ресурсів.

4. В рамках суттєвого розкриття складових узагальненої моделі як основи побудови докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства, визначено наступне: 1) цілі, напрямки розвитку, обмеження (проблеми) та можливості промислового підприємства відповідно до проектного бізнес-партнерства за своєю суттю є: а) складовими, бо з цього

буде складатись проект бізнес-партнерства; б) базисом, бо їх якісний і кількісний склад буде відправною крапкою початку проекту бізнес-партнерства; в) ініціюючою причиною, бо наявність можливостей та проблем обумовлює напрямок формування цілей, спрямованих на її використання та вирішення відповідно; г) причиною слідства, бо цілі є наслідком можливостей та проблем; 2) взаємозв'язок проблем та можливостей з цілями зазначається як двосторонній; 3) коло потенційних партнерів *за ознакою приналежності до проекту* поділяються на: прогностні, потенційні, реальні.

5. *Важливим здобутком запропонованої докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства є:* а) опис моделі в розрізі трьох видів складових: *перший* – це складові елементи, який освітлює наявність складових, їх властивості та суть; *другий* – це зв'язки, даний аспект моделі описує існуючі комунікації між складовими елементами; *третій* – це логіка комплексного висвітлення складових елементів та їх зв'язків, що обґрунтовує доцільність підходу; б) другий вид складових – зв'язки та комунікації між складовими елементами – розкривають три види зв'язків: *перший* – відображає пряму послідовність переходу від одного складового елементу до другого, що є алгоритмом дій побудови проектного бізнес-партнерства; *другий* – відображає зворотну послідовність від одного складового елементу до другого, що є рекомендованим алгоритмом дій з вирішення проблем досягнення мети (складової 5 «Взаємодія підприємств в проектному бізнес-партнерстві») через пряму послідовність зв'язків; *третій* – відображає зв'язок складових елементів з інструментарієм та освітлює який інструментарій і відповідно якої складової варто використовувати. Таким чином, модель та її опис мають рекомендації: а) щодо послідовності дій її реалізацій; б) щодо послідовності дій в разі виникнення проблем; в) який інструментарій використовувати; в) відображення складового елементу «Визначення інтересів прогностичних партнерів» в ідентичній схоже з елементом «Визначення інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства» за їх складовими: адміністративні, виробничі, маркетингові,

економічні, інвестиційні, підприємницькі. Дана відповідність інвестиційної привабливості проекту інтересам потенційних партнерів є обґрунтуванням їх дій з розгляду проектів та прийняття рішення щодо інвестування та сфери взаємодії; г) комплексна відповідність запропонованим принципам неперервності, урегульованості, відповідності, збалансованості, безпеки, оптимальності, своєчасності, повноти.

6. Визначені можливості для управлінського персоналу промислових підприємств от використання пропонованої докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства: *по-перше*, бачити проектно-бізнес-партнерство в розрізі складових елементів, зв'язків та логіки, що сприяє швидкому освоєнню його механізму для вирішення проблеми дефіциту інвестицій; *по-друге*, за рахунок відображення прямих та зворотних зв'язків економити час в процесі реалізації проектного бізнес-партнерства, в аспекті переходу від однієї складової до іншої та вирішення виникаючих проблем; *по-третє*, за рахунок попереднього визначення інтересів прогностичних партнерів відповідно інвестиційної привабливості проекту бізнес-партнерства підвищувати ефективність пошуку реальних партнерів та переговорів з ними на предмет реалізації проектів.

7. Визначені основні блоки інструментів процесу залучення інвестицій промисловими підприємствами в розрізі економічних і організаційних: 1) визначення цілей, ресурсів та обмежень підприємства; 2) розробка проекту бізнес-партнерства; 3) визначення інтересів прогностичних партнерів; 4) пошук та визначення партнерів; 5) взаємодія підприємств у проектному бізнес-партнерстві; 6) завершення проектного бізнес-партнерства.

8. Розроблені рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів у процесі залучення інвестицій промисловими підприємствами відповідно форм проектного бізнес-партнерства. Їх застосування надає такі переваги промисловим підприємствам: 1) усуває нестачу джерел фінансування розвитку підприємства; 2) сприяє залученню необхідного обсягу інвестицій;

3) зменшує витрати на залучення інвестицій та реалізацію проектів; 4) підвищує імовірність реалізації проектів з низьким рівнем прибутковості; 5) підвищенню конкурентоспроможності промислових підприємств; 6) сприяє підвищенню завантаження виробничих потужностей; інтеграційним процесам в промисловості; 7) нарощуванню корисного підприємницького досвіду; 8) підвищення професіоналізму персоналу.

9. Визначені принципи побудови методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами: послідовності, етапності, універсальності. Що дозволить економічно обґрунтовано зробити висновок стосовно: а) доцільності та ефективності способу залучення інвестицій без впливу характеристик проекту; б) доцільності та ефективності способу залучення інвестицій з врахуванням впливу характеристик проекту, його економічного ефекту; в) інтегральної доцільності та ефективності способу залучення інвестицій та економічної ефективності проекту.

10. Розроблено алгоритм використання методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами, який складається з чотирьох основних блоків: 1) визначення проекту для залучення інвестицій з метою його реалізації; 2) оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій в аспекті підходу залучення інвестицій; 3) оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій в аспекті економічної ефективності інвестиційного проекту охоплює етапи; 4) інтегральний висновок з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій.

11. Рекомендовані показники оцінки доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами: а) за аспектом способу залучення інвестицій; б) *за критерієм економічної ефективності інвестиційного проекту, покладеного в основу проектного бізнес-партнерства.* Їх обґрунтовано як інструментарій методичного підходу до оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими

підприємствами який здатний до *комплексного оцінювання двох об'єктів*: 1) інвестиційного проекту, покладеного в основу проектного бізнес-партнерства; 2) власне проектного бізнес-партнерства, ініційованого підприємством.

12. Визначені певні переваги розробленого методичного інструментарію з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами, які полягають в наступному: а) дозволяє комплексно оцінити процес залучення інвестицій, оскільки оцінює як інвестиційний проект, покладений в основу проектного бізнес-партнерства, так і власне проектне бізнес-партнерство, ініційоване промисловим підприємством; б) є адаптованим до малих промислових підприємств, проекти яких по більшості мають тематичну та цільову спрямованість; б) є універсальним, оскільки запропонована система показників оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства не має регіональної прив'язки та дозволяє виконувати економічне оцінювання різних варіантів залучення інвестицій.

13. Апробація розробленого методичного інструментарій з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами довела реальний характер запропонованих методичних розробок, а *проведене дослідження підтвердило робочу гіпотезу дисертації* щодо доцільності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства, та його більшої ефективності відповідно інших підходів вирішення питання дефіциту інвестування.

Результати розділу 3, отримані протягом дослідження, висвітлено у таких працях автора: [25, 99, 161, 176, 177, 179, 181].

ВИСНОВКИ

В дисертації наведено *теоретичне узагальнення і нове вирішення наукового завдання*, яке полягає у розробленні теоретико-методичного підґрунтя цільового залучення промисловими підприємствами інвестицій на засадах проектного бізнес-партнерства та рекомендацій щодо його економічного оцінювання.

Всі задачі розв'язано, сформульовано такі висновки і рекомендації:

1. Дослідження теоретичного базису залучення інвестицій промисловими підприємствами дозволило узагальнити його поняття, визначити й обґрунтувати *проектне бізнес-партнерство як економічно доцільний спосіб цільового залучення інвестицій для підприємств*, що визначає проектно-бізнес-партнерство як альтернативний спосіб цільового залучення інвестицій для промислових підприємств різних розмірів та обґрунтовує його як найбільш привабливий спосіб залучення інвестицій для малих підприємств.

2. Досліджено особливості залучення інвестицій малими промисловими підприємствами. Їх враховано у розробленій *класифікації чинників впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами* за їх потенційними джерелами, що систематизує чинники впливу за групами ознак в залежності від впливу розміру підприємства та особливостей інвестиційних проектів, запропонованих в якості економічної основи бізнес-партнерства. Така класифікація спрощує визначення чинників, властивих залученню інвестицій малими промисловими підприємствами, та доводить, що спільна діяльність як спосіб залучення інвестицій має більше можливостей проти власних коштів та кредитних ресурсів.

3. Встановлені *тенденції та перешкоди інвестування та проектного бізнес-партнерства*, їх нормативно-правового забезпечення. *Порівняльну характеристику залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами* доповнено типологією цілей малого промислового підприємства, обґрунтуванням тенденцій, домінантних цілей та доцільності

застосування механізму проектного бізнес-партнерства до залучення інвестицій. Розширено характеристику джерел інвестування за рахунок публічно-приватного партнерства та грантового фінансування.

4. Розроблено та обґрунтовано *концептуальну модель залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства*, яка комплексно враховує логіку зміни кола бізнес-партнерів, динамічність та складові бізнес-партнерства, а також проблемно-ресурсно-цільові характеристики підприємства, що його ініціює, та його бізнес-партнера. Це в подальшому дозволяє знизити вартість ресурсного забезпечення і підвищити прибутковість інвестицій.

5. Розроблений *методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами шляхом проектного бізнес-партнерства адаптований до малих підприємств*, містить *рекомендації* щодо комплексної оцінки залучення інвестицій, передбачаючи оцінку інвестиційного проекту, що пропонується для бізнес-партнерства, і проектного бізнес-партнерства, ініційованого промисловим підприємством.

6. Розроблено *рекомендації щодо застосування економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами*, які враховують переважну моноцільову спрямованість проектів та можливості їх реалізації шляхом бізнес-партнерства.

Обґрунтований теоретичний базис і розроблені на його основі методичні положення і рекомендації удосконалюють процес управління інвестиційною діяльністю підприємства, підвищують його результативність та ефективність.

Довідки про впровадження результатів дослідження наведено у додатку В.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 № 1560-ХІІ [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 1991р., № 47, ст. 646, станом на 06.11.2014. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. – Доступно на 10.12.2014. – Назва з екрана.
2. Большой экономический словарь / [под ред. А.Б. Борисова]. – М. : Книж.мир, 2007. – 896 с.
3. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк // Энциклопедия финансового менеджера.– 2003. – Вып. 3. – 480 с.
4. Балан О.С. Управління процесом прийняття інвестиційних рішень на підприємствах виробничої сфери: дис. на здобуття наук. ступеня доктора економ. наук : 08.00.04 / О.С. Балан. – Одеса, 2004. – 496 с.
5. Вовчак О.Д. Інвестування: [Навч. посіб.] / О.Д. Вовчак – Львів: Новий Світ-2000, 2008. – 544 с.
6. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності / М.П. Денисенко. – К. : Алерта, 2001. – 338 с.
7. Єфімова Н.С. Сучасні проблеми управління інвестиційною діяльністю на підприємстві / Н.С. Єфімова // Економічний простір: зб. наук.пр. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 22. – 25 с.
8. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс // Антология экономической классики. – М. : Эконов, 1993. – 534 с.
9. Козлова В.В. Сучасний стан та перспективи інвестування в основний капітал промислових підприємств України / В.В. Козлова // Економічний простір: зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2009. – Вип. 23, (2). – С. 56–65.
10. Мочерний С.В. Економічна теорія: [Навч. посіб.] / С.В. Мочерний. – [4-те вид., стереотип.]. – К.: Академія, 2009. – 640 с.

11. Страховий та інвестиційний менеджмент / [В.Г. Федоренко, В.Б. Захожай, О. Г. Чувардинський та ін.]. – К. : МАУП, 2002. – 344 с.
12. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; [пер. с англ.]. – М. : Инфра-М, 2001. – 1028 с.
13. Салига К.С. Ефективність реальних інвестицій : [моногр.] / К.С. Салига. – Запоріжжя : ГУ «ЗІДМУ», 2007. – 284 с.
14. Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні / А.А. Пересада. – К. : Лібра, 1998. – 392 с.
15. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, А.Ш. Лозовський, Е.Б. Стародубова. – [2-е изд, испр.]. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 560 с.
16. Словарь современных экономических и правовых терминов. / [Шимов В.Н., Тур А.Н., Стах Н.В., Каменков В.С., Мальченко С.Н.]. – Минск : Технология, 1999. – 800 с.
17. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Вид. Центр «Академія», 2000 – 2001.
18. Фінансовий словник-довідник / [за ред. акад. М.Я. Дем'яненка]. – К. : ІАЕ УААН, 2003. – 740 с.
19. Указ президента України «Про економічний експеримент «Яворів»» : від 27.03.1998 № 229/98 [Електронний ресурс] // Адміністрації Президента України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/229/98>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2016.
20. Економічна теорія : політекономія / [за ред. В.Д. Базилевича]. – [3-тє вид., перероб. і допосн.]. – К. :Знання-Прес, 2004. – 615 с.
21. Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності / В.Я. Шевчук, П.С. Рогожин. – К. : Генеза, 1997. – 384 с.
22. Мертенс А.В. Инвестиции : курс лекций по современной финансовой теории / А.В. Мертенс. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416 с.

23. Щербакова І.Б. Теоретичний базис залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова, Н.М. Дащенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. праць. – Львів, 2014. – Вип. 6, (110). – С. 259-265.

24. Щербакова І.Б. Адаптивність теоретичних засад в визначенні поняття інвестиції до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова // Економіка. Менеджмент. Бізнес: Зб. наук. пр. – Київ, 2014. – Вип. 3 – С.89-95.

25. Щербакова І.Б. Залучення інвестицій та проектне бізнес-партнерство промислових підприємств: [моногр.] / І.Б. Щербакова, С.В. Філіппова. – Одеса: ОНПУ, ФОП Бондаренко М.О., 2016. – 260 с.

26. Пересада А.А. Інвестування: [Навч. посіб.] / А. А. Пересада. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.

27. Інвестиції. Портфельне інвестування: [Навч. посіб.] / [А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева]. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.

28. Онікієнко С. Інвестиційна діяльність: від емпіричного сприйняття до категоріального відображення / С. Онікієнко // Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – 2011. – № 3-4. – С. 61–66.

29. Музиченко Т.О. Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат / Т.О. Музиченко // Сталий розвиток економіки. – 2014. – № 3. – С. 161–167.

30. Косарева І.П. Удосконалення фінансово-кредитних процесів інвестиційної діяльності / І.П. Косарева, А.І. Яковлев // Фінансово-кредитний механізм активізації інвестиційного процесу. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 577–580.

31. Щукін Б.М. Аналіз інвестиційних проектів / Б.М. Щукін. – К.: МАУП, 2002. – 128 с.

32. Федоренко В.Г. Інвестування: [Підручник] / В.Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2006. – 443 с.
33. Савчук В.П. Анализ и разработка инвестиционных проектов: [Учебное пособие] / В.П. Савчук, С.И. Прилипко, Е.Г. Величко. – К.: Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
34. Васина А.А. Финансовая диагностика и оценка проектов / А.А. Васина. – СПб.: Питер, 2004. – 447 с.
35. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; [перевод с англ.]. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 1997. – 587 с.
36. Мазур И.И. Управления проектами: [Учебное пособие] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; [Под общ. ред. И.И. Мазура]. – [2-е изд.]. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.
37. Інвестування: [Підручник] / [Гриньова В.М., Коюда В.О. та ін.]; під заг. ред. В.М. Гриньової. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
38. Зимин А.И. Инвестиции: вопросы и ответы / А.И. Зимин. – М.: ИД «Юриспруденция», 2006. – 256 с.
39. Попов В.П. Организация и финансирование инвестиций / В.П. Попов, В.П. Семенов. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
40. Гайдис Н.М. Інвестування: [Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.М. Гайдис. – Л.: Львів. банк. ін-т., 2002. – 271 с.
41. Базилевич В. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур // Економіка України. – 2004. – № 8. – С. 36 – 44.
42. Бражко О.В. Особливості формування оцінки інвестиційної привабливості економіки / О.В. Бражко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 12. – С. 16–20.
43. Хобта В.М. Управління інвестиціями: [навч. посіб.] / В.М. Хобта. – Донецьк: ДонНТУ, 2006. – 394 с.

44. Вологдин Е.В. Методические и практические аспекты оценки инвестиционной привлекательности региона (на примере Алтайского края) : автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством" / Е.В. Вологдин. – Новосибирск, 2006. – 21 с.

45. Гуськова Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами : [моногр.] / Т.Н. Гуськова, В.М. Рябцев, В.Н. Гениатулин. – М. : Издательство ГАСБУ, 1999. – 150 с.

46. Донцов С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С.С. Донцов // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 46–51.

47. Игольников Г.Л. Управленческие основы инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий : [учебн. пособ.] / Г.Л. Игольников, Е.Г. Патрушева. – Ярославль : Яросл. гос. ун-т., 2002. – 107 с.

48. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента : в 2 т. / И.А. Бланк. – [3-е изд.]. – М. : ОМЕГА-Л., 2008. – 448 с.

49. Валірунова Л.С. Інвестування : [підруч. для ВУЗів] / Л.С. Валірунова, О.Б. Казакова. – М. : Волтерс Клівер, 2010. – 448 с.

50. Бочаров В.В. Инвестиции / В.В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2009. – 384 с.

51. Шарп У.Ф. Инвестиции : [учебник для студ. вузов, обуч. по экономич. спец.] / У.Ф. Шарп. – М. : ИНФРА-М: НФПК, 2004. – 406 с.

52. Ерниязов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятий пищевой промышленности Западно-Казахстанской области: проблемы и механизмы совершенствования : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Р.А. Ерниязов. – Саратов, 2006. – 256 с.

53. Гайдук А.П. Методологические аспекты инвестиционной привлекательности экономики / А.П. Гайдук // Региональная экономика, 2004. – № 4. – С. 81–86.

54. Квартальнов В.А. Туризм / В.А. Квартальнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
55. Щербакова І.Б. Адаптивність теоретичних засад у визначенні понять «інвестиційна діяльність» та «інвестиційний проект» до залучення інвестицій малими промисловими підприємствами на засадах проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова // Бізнес Інформ. – 2016. – №2. – С. 108-113.
56. Базалицький Д.М. Критерії визначення та роль малих підприємств у ринковій економіці як фактора стабілізації / Д.М. Базалицький // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 92–94.
57. Лайко О.І. Трансформаційні процеси в інвестиційній системі економіки України : [моногр.] / Лайко О.І. – Одеса: НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж, 2014. – 460 с.
58. Методи комплексної оцінки інвестиційних альтернатив на рівні підприємств [Електронний ресурс] / З.М. Соколовська // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 1 (11). – С. 5–15. – Режим доступу :<http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n1.html>. – Назва з екрана. – Доступно на 25.12.2015.
59. Хірівський Р.П. Критерії означення великого, середнього та малого бізнесу в країнах Західної Європи / Р.П. Хірівський, Я.С. Янишин, О.С. Панасюк // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. – 2014. – № 1 (2), Т. 16. – С. 208–213.
60. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» : від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2013, № 3, ст. 23 станом на 22.03.2012. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.08.2015.

61. Velu H.A. The Development Process of The Personally Managed Enterprise / H.A. Velu // European Foundation for Management Development's, 10th Seminar on Small Business. – 1980. – PP. 1-21.
62. Медведєва О.М. Особливості малих інноваційних підприємств в аспекті управління проектами та концепції корпоративної соціальної відповідальності / О.М. Медведєва, А.В. Євдокимова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2009. – № 3. – С. 120–130.
63. Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua>.
64. Петрович Й.М. Організаційне забезпечення механізму прийняття і реалізації інвестиційної політики на машинобудівному підприємстві [Електронний ресурс] / Й.М. Петрович // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 6 (22). – С. 6-10. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n6.htm>. – Назва з екрана. – Доступно на 25.12.2015.
65. Бондар М.І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю: [моногр.] / М.І. Бондар. – К.: КНЕУ, 2008. – 256 с.
66. Williamson O.E. The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development / O.E. Williamson; [co-edited with S. Winter]. – Оксфорд: Oxford University Press, 1991. – 256 p
67. Lansbury M. Foreign direct investment in Central Europe since 1990: an econometric study / M. Lansbury, N. Pain, K. Smidkova // National Institute Economic Review. – 1996. – Pp. 104–114.
68. Ozava T. Foreign Direct Investment and Economic Development / T. Ozava // Transnational Corporations. – 1992. – № 1. – PP. 27–54.
69. Чубунов Є.В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу: статистичний аналіз взаємозв'язків в умовах перехідної економіки України / Є.В. Чубунов // Економіка України. – 2006. – №2. – С. 17–20.

70. Паценко О.Ю. Конкурентоспроможність національної економіки і валютний курс: оцінка впливу, прогнозування динаміки: Дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / О.Ю. Паценко. – К., 2001. – 199 с.
71. Романишин В.О. Ринок цінних паперів в перехідній економіці: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / В.О. Романишин. – К., 1997. – 166 с.
72. Гришаєва Ю. Г. Концепція оцінювання інвестиційної привабливості в контексті управління національною економікою / Ю.Г. Гришаєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 4. – С. 38–42.
73. Эйтингон В.Н. Методы разработки и принятия решений в менеджменте : [учеб.-метод. по-соб.] / В.Н. Эйтингон, М.А. Кравец, Н.П. Панкратова. – Воронеж: ВГУ, 2005. – 47 с.
74. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле / М.Н. Крейнина. – М. : ДИС : МВ-Центр, 1994. – 255 с.
75. Коюда В.О. Основи інвестиційного менеджменту : [навч. посібн.] / В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. – К. : Кондор, 2008. – 340 с.
76. Болотін Б.Г. Інвестиції. Бізнес. Сьогодні [Електронний ресурс] / Б.Г. Болотін // Відкритий Інтернет-журнал "Світова економіка". – Режим доступу: <http://panor.ru/journals/mec/>. – Назва з екрана. – Доступно на 25.12.2015.
77. Щербакова І.Б. Залучення інвестицій промисловими підприємствами: категорійно-понятійний апарат: Матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф. [«Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті»], (Україна, м. Одеса, 10-12 грудня 2014 р.) / І.Б. Щербакова. – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ; ОНПУ, 2014. – С.49-51.
78. Ванькович Л.Я. Іноземні інвестиції: визначення, сутність, класифікація / Л.Я. Ванькович, С.І. Ковальчук // Вісник національного університету “Львівська політехніка”. – 2008. – № 365. – С. 146–152

79. Корпан О.С. Сучасні підходи до класифікації інвестицій: проблеми та перспективи / О.С. Корпан // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6, Т.2. – С. 75–79.

80. Орехова Т.В. Суверенні фонди добробуту як нові лідери світової інвестиційної арени / Т.В. Орехова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций : региональный аспект : сб. науч. тр. – Донецк: 2011. – № 1, Ч. 2. – С. 227–234.

81. Жувагіна І.О. Чинники формування інвестиційного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі / І.О. Жувагіна // Экономика Крыма. – 2013. – № 1. – С. 318–322.

82. Бовкун О.В. Напрями залучення інвестицій у підприємства нафтогазового комплексу / О.В. Бовкун // Управління розвитком. – 2013. – № 14. – С. 126–128.

83. Гунько В.І. Фактори та показники формування інвестиційної привабливості підприємств / В.І. Гунько // Фінансовий простір. – 2013. – № 1. – С. 85–88.

84. Товстенюк О.В. Теоретико-методичні засади здійснення фундаментальної діагностики інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств / О.В. Товстенюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 404–410.

85. Щербакова І.Б. Порівняльна характеристика моделей залучення інвестицій малими та великими промисловими підприємствами: Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Економіка сьогодні: актуальні питання та інноваційні аспекти»], (Україна, м. Київ, 26-27 квітня 2013 р.) / І.Б. Щербакова. – К.: ГО «Київський економічний науковий центр», 2013. – Т. 3, (3). – С. 114-116.

86. Щербакова І.Б. Класифікація чинників, що впливають на процес залучення інвестицій залежно від розміру промислового підприємства: Матеріали ІХ Всеукр. наук.-практ. конф. [«Обліково-аналітичне

забезпечення інноваційної трансформації економіки України»], (Україна, м. Одеса, 19-22 травня 2015 р.) / І.Б. Щербакова, – Одеса: ОНПУ, 2015. – С. 101-104.

87. Бережна І.Ю. Вплив фінансових інститутів на формування інвестиційного потенціалу / І.Ю. Бережна // Актуальні проблеми економіки. – 2009 – № 9 (99). – С. 190–195.

88. Букало А.М. Активізація розвитку інвестиційних фондів в Україні / А.М. Букало // Інноваційно-інвестиційна політика. – 2010. – № 3 (106). – С. 69–73.

89. Змієнко М.О. Інститути спільного інвестування: сутність, сучасний стан, проблеми та перспективи / М.О. Змієнко // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – 2011. – № 8. – С. 165-169.

90. Комашенко Т.А. Теоретико-методологічні основи дослідження інвестиційної інфраструктури / Т.А.Комашенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 17. – С. 82–84.

91. Лукашова І.О. Класифікація інститутів спільного інвестування: необхідність і проблеми / І.О. Лукашова, О.С. Власова // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 7–12.

92. Сельський В. Стан та проблеми розвитку інститутів спільного інвестування як ефективного механізму залучення інвестицій в економіку України / В. Селецький // Економіка. – 2007. – №1. – С.137–140.

93. Фурдичко Л.Є. Інститути спільного інвестування: міжнародний досвід, специфіка та розвиток в Україні / Л.Є. Фурдичко // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С. 81–88.

94. Шпанко А. Інститути спільного інвестування: досвід Росії та України / А. Шпанко // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 9 (35). – С. 11–15.

95. Шпанко А. Огляд діяльності відкритих інститутів спільного інвестування / А. Шпанко // Фінансовий ринок України. – 2006. – №4 (30). – С. 11–16.

96. Бузько І.Р. Стратегическое управление инвестициями и инновационная деятельность предприятия: [моногр.] / И.Р. Бузько, Е.В. Вартанова, А.А. Голубенко. – Луганск: Восточноукр. нац. ун-т им. В. Даля, 2012. – 175 с.

97. Кузьмін О.Є. Финансово-инвестиционное обеспечение производственно-хозяйственных проектов машиностроительных предприятий на основе их инвестиционных портфелей / О.Є. Кузьмін, Л.А. Саталкина // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 1, Ч. 1.– С. 251–258.

98. Аналітичний огляд ринку спільного інвестування у 2 кварталі 2010 року [Електронний ресурс] // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. – Режим доступу :http://www.uaib.com.ua/analituaib/analytics/kvartal_anal/131031.html. – Доступно на 13.03.2016. – Назва з екрана.

99. Щербакова І.Б. Економічна сутність і форми стратегії інтеграції підприємств : Матеріали міжнар. українсько-японської конф. з питань науково-промислового співробітництва (Україна, м. Одеса, 24-25 жовтня 2013р.) / Р.Ю. Малік, І.Б. Щербакова. – Одеса: ОНПУ, 2013. – Т.2. – С.107-110.

100. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів : [моногр.] / [Ястремська О.М., Наливайко А.П., Решетняк Т.І., Євдокимова Н.М. та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.П. Наливайка. – К.: КНЕУ, 2013. – 345 с.

101. Даньків Й.Я. Інновації : становлення, політика та сучасні стратегічні тенденції розвитку / Й.Я. Даньків // Науковий вісник УжНУ. Серія: економіка. – 2014. – № 1 (42). – С. 112–119.

102. Ястремська О.М. Ліберманівські читання – 2011: економічна спадщина та сучасні проблеми: [моногр.] / О.М. Ястремська; [Під заг. ред. д.е.н., проф. Пономаренка В.С., д.е.н., проф. Кизима М.О.]. – Х.: ФОП Павленко О.Г.; ВД «ІНЖЕК», 2011. – 405 с.

103. Поддєрьогін А.М. Лізинг як інвестиційна складова оновлення основних засобів виробництва / А.М. Поддєрьогін, Н.А. Марченко // Незалежний аудитор. – 2014. – № 8. – С. 62–66.

104. Господарський кодекс України : від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2003 р., № 18-22, ст. 144 станом на 04.07.2013. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/go/436-15>. – Доступно на 10.12.2014. – Назва з екрана.

105. Щербатенко І.В. Виділення ключових принципів методики оцінки інвестиційної привабливості на основі аналізу існуючих методик / І.В. Щербатенко // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 144–152.

106. Богодухов Д. Посібник з лізингу : [навч. посібн.] / Д. Богодухов, С. Кисіль, Ю. Луців ; [наук. ред. Л. Я. Снігір]. – К. : Поліграф плюс 2009. – 388 с.

107. Закон України «Про фінансовий лізинг» : від 16.12.1997 № 723/97-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 1998, № 16, ст. 68 станом на 16.01.2004. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>. – Доступно на 10.12.2015. – Назва з екрана.

108. Роз'яснення «Інвестиційне законодавство: стан, проблеми, перспективи» : від 08.05.2012 [Електронний ресурс] // Міністерства юстиції України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0015323-12>. – Доступно на 10.12.2015. – Назва з екрана.

109. Войнаренко М. Інвестиційна діяльність як важливий елемент в системі управління : VI Ukrainian-Polish International Scientific Conference [“Scientific Dialogues: Conference Proceedings»], (21-24 October 2015, Khmelnytsky, Ukraine) / М. Войнаренко, Л. Бушовська. – Yaremsha: Khmelnytsky National University, 2015. – С.121–122.

110. Porter M.E. Redefining Health Care: Creating Value-Based Competition on Results / M.E. Porter, E.O Elizabeth Olmsted Teisberg. – Boston: Harvard Business School Press, 2006. – 506 p.

111. Solutions by Line of Business [Електронний ресурс] // SAP. – Режим доступу : <http://www.sap.com>.
112. Береза А.А. Кластеризація: теоретичне підґрунтя, міжнародний та вітчизняний досвід: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчен. [“Проблеми розвитку соціально-економічних систем в контексті глобалізаційних викликів”], (м. Хмельницький, 17-22 квіт. 2012 р.) / А.А. Береза, М.П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – Т. 1. – С. 68-71.
113. Кузьмін О.Є. Кластери як важливий чинник залучення інвестицій на промислові підприємства / О.Є. Кузьмін, Л.О. Саталкіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 4. – С. 127–134.
114. Соколенко С.І. Інноваційні кластери допомагають подолати кризу [Електронний ресурс]: Матеріали круглого столу в КТПП та ІЕП НАНУ [«Шляхи виходу з кризи економіки України»], (Київ, 2008) / С.І. Соколенко. – 2008. – Режим доступу : <http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/innovacijny-klastery-dopomagayut-podolaty-krizu>. – Доступно на 10.12.2015. – Назва з екрана.
115. Маркович І. Промислові кластери як інноваційна модель організації національного господарства / І. Маркович // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2 (35). – С. 82 – 87.
116. Delgado M. Convergence, Clusters, and Economic Performance [Електронний ресурс] / M. Delgado, M. Porter, S. Stern // Working paper. – 2008. – Режим доступу : http://astro.temple.edu/~mdelgado/index_files/DPS_Cluster.pdf. – Доступно на 10.12.2015. – Назва з екрана.
117. Соціально-економічний розвиток держави, регіону, підприємства в нестабільних ринкових умовах: [моногр.] / [О.Є Федорчак, С.В. Князь, Г.І. Пушак, О.Є. Федорчак З.Б. Живко та ін.]; за заг. ред. А.М. Штангрета та А.П. Левітської. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2015. – 477 с.
118. Квітка С.А. Публічно-приватне партнерство як дієвий механізм взаємодії влади та бізнесу / С.А. Квітка // Аспекти публічного управління. – 2015. – № 7–8. – С. 47–56.

119. Тищенко В.Ф. Проектне фінансування як форма публічно-приватного партнерства / В.Ф. Тищенко, В.М. Остапенко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1. – С. 141–144. – С. 141–144.

120. Лучко М.Р. Основи складання консолідованої фінансової звітності : [Навч. посібн.] / М.Р. Лучко. – Тернопіль: Тернопільський національний педагогічний університет ім. В.Гнатюка, 2012. – 77 с.

121. Костюченко В.М. Концептуальні засади розвитку венчурного бізнесу в контексті забезпечення економічного суверенітету України / В.М. Костюченко // Вісник Житомирського державного технологічного університету: Зб. наук. пр. Серія: Економічні науки. – Житомир, 2012. – Вип. 3 (61). – С. 316–320.

122. Бондар М.І. Джерела фінансування інвестиційних процесів / М.І. Бондар // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць КНЕУ. – Київ, 2006. – Вип. 16. – С. 162–169.

123. Спасибо-Фатєєва І.В. Акціонерне товариство як акумуляція, синтез та суперечність інтересів / І.В. Спасибо-Фатєєва // Право України. – 1999. – № 12. – С.44–48.

124. Рябота В.В. Захист прав акціонерів при злитті та поглинанні акціонерних товариств в Україні : [моногр] / В.В. Рябота. – К. : Вид. дім "Києво-Могилян. акад.", 2007. – 159 с.

125. Коссак В.М. Цивільно-правові проблеми регулювання іноземних інвестицій в Україні автореф. дисс. на соискание ученой степени д-ра юрид. наук: 12.00.03 «Цивільне право та цивільний процес» / В.М. Коссак. – К., 1996. – 48 с.

126. Толпежніков Р.О. Формування механізму бізнес-партнерства об'єднань промислових підприємств / Р.О. Толпежніков // Вісник Приазовського державного технічного університету: Зб. наук. праць. Серія : Економічні науки. – Маріуполь, 2015. – Вип. 29. – С. 68–72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2015_29_12.

127. Британська асоціація проектних менеджерів : 2010–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apm.org.uk/content/project>. – Доступно на 10.12.2015. – Назва з екрана.

128. Щербакова І.Б. Проектне бізнес-партнерство як альтернативний спосіб залучення інвестицій для малих промислових підприємств / О.В. Кірев, І.Б. Щербакова // Економічні інновації: зб. наук. пр. – Одеса, 2015. – Вип. 60, Т. III. – С. 315-324.

129. Кузьмін О.Є. Досягнення і проблеми еволюційної економіки : [моногр.] / О.Є. Кузьмін, Ю.І. Сидоров, В.В. Козик. – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2011. – 251 с.

130. Індекс економічних свобод – 2014, місце України [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний центр Info-Light. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/indeks-ekonomichnih-svobod-2014-misce-ukrayini>. – Доступно на 16.10.2015. – Назва з екрана.

131. Дудчик О.Ю. Стан, проблеми та перспективи формування сприятливого інвестиційного клімату України / О.Ю. Дудчик, О.Г. Гайдамашко, В.В. Тихонова // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 259-268.

132. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за січень-грудень 2015 року [Електронний ресурс] // Міністерство регіонального розвитку. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/03/Reytingova-otsinka-za-sichen-gruden-2015-roku-prezentatsiyni-materiali.pdf>

133. Павлюк А. Щодо тенденцій та напрямів стимулювання інвестиційної діяльності в Україні в післякризовий період : [Аналіт. зап.] [Електронний ресурс] / А. Павлюк, М. Янович // Національний інститут стратегічних досліджень. – 2011. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/639/>. – Доступно на 16.10.2014. – Назва з екрана.

134. Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності (2010–2014 роки). – К.: Проект USAID “Впевнений бізнес – заможна громада”, Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 96 с.

135. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

136. Грицай О.Г. Аналіз обсягів капітальних інвестицій у Львівській області / О.Г. Грицай // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Л.: Видавництво Львівської політехніки, 2007. – № 576. – С. 69-72.

137. Довідка щодо стану здійснення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Департамент залучення інвестицій // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=6b08c354-a6fd-4ace-8c57-41829defda5c&title=DovidkaSchodoStanuZdiisnennia>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.04.2016.

138. Пилипенко О.І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик / О.І. Пилипенко // Міжнародний збірник наукових праць. – Житомир, 2010. – Вип. 1(13). – С. 324-330.

139. Кубліков В.К. Аналіз джерел інвестиційних ресурсів в основний капітал підприємств України / В.К. Кубліков // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2009. – № 3, (19). – С. 85-87.

140. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : [Навч. посіб.] / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.

141. Стратегія економічного і соціального розвитку України 2004-2015: «Шлях, до європейської інтеграції» / [Гальчинський А.С., Геєць В.М. та ін.]. – К.: ІВЦ Держкомстату України. 2004. – 298 с.

142. Розпорядження «Концепція Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки» : від

29.09.2010 № 1900-р [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1900-2010-p>. – Доступно на 10.01.2016. – Назва з екрана.

143. Постанова «Про Державне агентство з інвестицій та розвитку» : від 17.05.2010 № 356 [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Оф. вид. станом на 13.09.2011. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/356-2010-p>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.02.2016.

144. Закон України «Про режим іноземного інвестування» : від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 1996, № 19, ст. 80 станом на 31.05.2016. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр>. – Доступно на 10.12.2014. – Назва з екрана.

145. Указ президента України «Про додаткові заходи щодо підвищення ефективності діяльності Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні» : від 11.04.2005 № 625/2005 [Електронний ресурс] // Адміністрації Президента України. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/625/2005>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

146. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з метою усунення випадків ухилення окремих підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів)» : від 20.12.2001 р. № 2899-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2002, № 15, ст. 100 станом на 01.01.2011. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2899-14>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.08.2015.

147. Указ президента України «Про додаткові заходи щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України» : від 07.07.2003 № 580/2003 [Електронний ресурс] // Адміністрації Президента України. – Режим доступу:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/580/2003>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

148. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо стимулювання іноземних інвестицій та кредитування» від 27.04.2010 № 2155-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. 2010, № 26, ст. 270 станом на 27.04.2010. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2155-17>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.09.2015.

149. Закон України «Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами» від 16.03.2000 № 1547-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. 2000, № 21, ст.161 станом на 16.03.2000. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1547-14>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.09.2015.

150. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку» : від 17.11.2011 № 4057-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. 2012, № 27, ст. 278 станом на 17.11.2011. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4057-17>. – Назва з екрана. – Доступно на 25.10.2015.

151. Закон України «Про меценатство» від 25.10.2007 [Електронний ресурс] // Міністерство культури і туризму України. – Режим доступу: http://mincult.kmu.gov.ua/mincult_old/uk/publish/article/88197. – Назва з екрана. – Доступно на 24.09.2015.

152. Постанова «Всеукраїнський конкурс проектів та програм розвитку місцевого самоврядування» : від 18.01.2003 № 64 [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Оф. вид. станом на 24.03.2015. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/64-2003-п>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.03.2016.

153. Закон України «Про державно-приватне партнерство» : від 01.07.2010 № 2404-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. 2010, № 40, ст. 524 станом на 24.05.2016. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.06.2016.

154. Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом “єдиного вікна”» : від 21.10.2010 № 2623-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. 2011, № 11, ст. 70 станом на 21.10.2010. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2623-17>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.06.2016.

155. Закон України «Про інститути спільного інвестування» : від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. 2013, № 29, ст. 337 станом на 09.12.2015. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>. – Назва з екрана. – Доступно на 20.06.2016.

156. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»: від 06.09.2012 № 5205-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2013, № 32, ст. 410 станом на 06.09.2012. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5205-17>. – Доступно на 10.10.2016. – Назва з екрана.

157. Указ президента України «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс] // Адміністрації Президента України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

158. Заdereцька Р.І. Зовнішнє залучення коштів на машинобудівні підприємства : дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.04 / Р.І. Заdereцька. – Львів, 2016. – 229 с.

159. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році» / [Ред. кол.: В. Горбулін, О. Власюк]. – К. : НІСД, 2015. – 684 с.

160. Допомога ЄС Україні [Електронний ресурс] // Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/eu-policy/assistance>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

161. Щербакова І.Б. Рекомендації до побудови докладної концептуальної моделі проектного бізнес-партнерства / І.Б. Щербакова // Економіка. Менеджмент. Бізнес: Зб. наук. пр. – Київ, 2014. – Вип. 4 – С.89-98.

162. Охріменко О.О. Детермінанти інвестиційного забезпечення : принципи, механізми, ефективність / І.М. Манаєнко, О.О. Охріменко // Економіка розвитку: науковий журнал Харківського національного економічного університету. – № 1 (69). – 2014. – С. 34–40.

163. Ястремська О.М. Інвестиції: сутність та класифікація / О.М. Ястремська. Н.Л. Яблонська-Агу // Економіка розвитку. – 2014. – №4 (72). – С. 116-121.

164. Саталкіна Л.О. Формування та використання інвестиційних портфельів підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Л.О. Саталкіна. – Львів, 2016. – 24 с.

165. Товстенюк О.В. Теоретико-методичні засади здійснення фундаментальної діагностики інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств / О.В. Товстенюк // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 404–410.

166. Петрова К.В. Діагностика інвестиційної привабливості підприємства / К.В. Петрова // Управління розв. – 2014. – №9. – С. 120-121.

167. Обліково-аналітичні аспекти управлінських концепцій: процеси формування та реалізації : [моногр.] / [за наук. редакцією М.П. Войнаренка, Л.В. Скоробогатої]. – Хмельницький: ФОП Мельник А.А., 2014. – 605 с.

168. Череп А.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність як чинник стабілізації економіки держави та регіонів: [моногр.] / [А.В. Череп, О.Г. Покидешева]; під ред. А.В. Череп. — Запоріжжя : ЗНУ, 2011. – Т. 2. – С. 212-222.

169. Запухляк В.З. Мотиваційні чинники інвестування та характеристики інвестиційного розвитку країн / В.З. Запухляк // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 5. – С. 340–350.

170. Федорчак О.Є. Ретроспективне економічне оцінювання механізмів залучення інвестицій на підприємство / О.Є. Федорчак // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 108-113.

171. Шубин А.А. Механізм функціонування підприємства з точки зору теорії взаємодії / Шубин А.А. // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2007. – № 1 (107). – С. 523–531.

172. Войнаренко М.П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : [моногр.] / М.П. Войнаренко, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 188 с.

173. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки: Зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 17. – С. 40–49.

174. Войнаренко М.П. Динамічна оцінка ефективності прямих іноземних інвестицій на підприємствах легкої промисловості [Електронний ресурс] / М.П. Войнаренко, О.П. Свідер // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 6 (16). – С. 121-128. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No6/121-127.pdf>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

175. Ястремська О.М. Стратегічне інвестування підприємств: шляхи активізації / О.М. Ястремська, Н.Л. Яблонська-Агу // Бизнес информ. – 2012. – №12. – С. 184–186.

176. Щербакова І.Б. Економічні і організаційні інструменти проектного бізнес-партнерства у процесі залучення інвестицій малими промисловими підприємствами: Матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. [«Проблеми ринку та розвитку регіонів України в XXI столітті»], (Україна, м. Одеса, 16-18 грудня 2015 р.) / І.Б. Щербакова, – Одеса: ІПРЕЕД НАНУ; ОНПУ, 2015. – С.105-108.

177. Щербакова І.Б. Методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами / І.Б. Щербакова // Бизнес Информ. – 2016. – №1. – С. 101-105.

178. Інструкція з використання гранту (П'ятий конкурс програми Tempus IV, No EACEA/25/2011) [Електронний ресурс]. – Ржим доступу: <https://docs.google.com/file/d/0B0t1GxNEPn9tZml0cEd2X2Iydms/edit?pli=1>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

179. Щербакова І.Б. Методичний інструментарій оцінювання залучення інвестицій малими промисловим підприємством: Матеріали X Всеукр. наук.-практ. конф. [«Обліково-аналітичне забезпечення інноваційної трансформації економіки України»], (Україна, м. Одеса, 16-20 травня 2016 р.) / І.Б. Щербакова. – Одеса: ОНПУ, 2016. – С. 116-119.

180. Кузьмін О.Є. Ідентифікування узгодженості потреб у системі мотивування креативно-інвестиційної діяльності підприємства / О.Є. Кузьмін, А.М. Чушак-Голобородько // Науково-практичний журнал «Інвестиції: практика та досвід». – 2012. – № 17. – С. 4-7.

181. Щербакова І.Б. Застосування та інструменти проектного бізнес-партнерства промислових підприємств в умовах мінливого середовища: Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. [«Ефективні моделі управління в сучасних умовах: теорія і практика»], (Україна, м. Кіровоград, 17 квітня 2015 р.) / І.Б. Щербакова. – Кіровоград: Ексклюзив-Систем, 2015. – С. 90-91.

182. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – К. : Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2014. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://dkrp.gov.ua/info/3023.htm>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

183. Актуальні гранти 2015 [Електронний ресурс] // Ресурсний центр ГУРТ. – Ржим доступу: <http://gurt.org.ua/news/grants>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.02.2015.

184. Краудфандинг в Україні [Електронний ресурс] // Інвестиційний портал InVenture Media Group. – Ржим доступу: https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine. – Назва з екрана. – Доступно на 24.08.2015.

185. Гранти та конкурси [Електронний ресурс] // Інвестиційний портал Мелітополя. – Ржим доступу: <http://www.invest-melitopol.gov.ua/index.php/granty>. – Назва з екрана. – Доступно на 24.03.2016.

186. Пояснювальна записка про хід виконання Комплексної київської міської цільової програми сприяння розвитку підприємництва, промисловості та споживчого ринку на 2015–2018 роки у 2015 році [Електронний ресурс] // Київська міська рада. – Ржим доступу: [https://kievcity.gov.ua/done_img/Комплексна програма 2015-18.pdf](https://kievcity.gov.ua/done_img/Комплексна%20програма%202015-18.pdf). – Доступно на 24.03.2016.

187. Аналітична записка «Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік» [Електронний ресурс] // Міністерство освіти і науки України. – Ржим доступу: <http://mon.gov.ua/content/Діяльність/Наука/2-3-ad-kmu-2015.pdf>. – Доступно на 24.03.2016.

ДОДАТКИ

Додаток А

Результати обстеження промислових підприємств

А. 1 Показники господарської діяльності промислових підприємств, які підпали під обстеження (*джерело: розраховано і складено автором за даними звітності підприємств*)

Таблиця А.1.1 – Перелік промислових підприємств Одеської області, дані яких були проаналізовані (*джерело: авторська розробка*)

Назва	Основні види діяльності	Місцезнаходження
Перелік промислових підприємств Одеської області		
1. ПАТ «Зонт»	Виробництво металорізальних верстатів, вентиляційних і охолоджувальних промислових установок	г.Одеса, Пр. М. Жукова, 103
2. ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»	Виробництво механічних передач загального машинобудівельного призначення	м. Одеса, вул. Желябова,4
3. ПАТ «Одеський завод «Легмаш»	Виробництво технологічного обладнання для підприємств легкої промисловості і АПК	г.Одеса вул. Пересипська, 21
4. ПАТ «Одеський механічний завод»	Виробництво машин та устаткування для перероблення сільгоспродуктів	м. Одеса, вул. Прохорівська, 40
5. ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія»	Виробництво машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	м. Одеса, вул.. Чорноморського козацтва, 141
6. ПАТ «Завод будівельно-обробних машин»	Виробництво машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	м. Одеса, вул. Середня, 83
7. ПАТ «Завод по випуску ковальсько-пресових автоматів»	Виробництво ковальсько-пресового обладнання; волочильних верстатів	м. Одеса, вул. Градоначальницька,4
8. ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»	Виробництво вентиляційних і охолоджувальних промислових установок	м. Одеса вул. Михайлівська, 44
9. ПАТ «Одескабель»	Виробництво волоконно-оптичного, радіочастотного, силового та lan-кабелю, кабелю зв'язку, проводу й шнурів	м. Одеса Миколаєвська дорога, 144
Перелік промислових підприємств інших областей		
10. ТОВ «АГРО КС» <i>* частково</i>	Виробництво олії та тваринних жирів, після урожайна діяльність, вирощування зернових, бобових культур та овочів	Дніпропетровська обл., Васильківський район, с.Васильківка, вул.Комсомольська, 44
11. ТОВ «Бізнес проєкт» <i>* частково</i>	Будівництво житлових та нежитлових будівель, наданні інших допоміжних комерційних послуг	Київська обл., м.Біла Церква, вул.Надрічна 68
12. ПП «Апус» <i>* частково</i>	Виробництво корпусних меблів, надання послуг з продажу та обробки меблевих матеріалів	м. Одеса, вул. акад. Вільямса. 59, корп. Г

Таблиця А.1.2 – Показники господарської діяльності ПАТ «Зонт» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	34,0	9,0	488,8	523,3
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	1277,5	12560,5	10345,0	11416,5
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	128355,0	290,0	16326,7	16587,5
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-401,0	-290,0	271,5	314,0
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	10407,0	10708,0	11,660,1	11311,8
6. Продуктивність праці одного працівник тис. грн./чол.	86,141	1,763	73,214	74,383
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,003	0,040	0,037	0,041
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,028	0,223	0,666	0,667
9. Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	149	152	223	223
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,392	0,195	0,335	0,025
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	135	126	0	0
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,079	0,049	0,048	0,046
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,103	0,073	0,144	0,144

Таблиця А.1.3 – Показники господарської діяльності ПАТ «Одеський завод поршневих кілець» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	286,0	162,0	968,0	648,0
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	31519,0	30091,0	32375,4	32477,3
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	13013,0	9960,0	16108,0	17951,0
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	197,0	1316,0	50,0	155,0
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	62132,0	6032,0	8005,0	8004,0
6. Продуктивність праці одного працівник тис. грн./чол.	110,280	72,174	43,301	83,493
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,025	0,122	0,028	0,036
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	0,761	0,736	1,049	1,341
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	118	138	372	215
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,286	0,255	0,308	0,294
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,003	0,003	0,003	0,004
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,067	0,039	0,069	0,089
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,214	0,162	0,247	0,246

Таблиця А.1.4 – Показники господарської діяльності ПАТ «Одеський завод «Легмаш» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	0,0	0,0	304,0	341,0
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	3046,1	2761,8	1714,5	3443,95
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	133,7	109,3	123,0	120,0
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-518,6	-306,2	68,0	183,0
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	207,3	180,8	94,2	106,4
6. Продуктивність праці одного працівника тис. грн./чол.	5,571	6,072	3,869	3,750
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,055	0,040	0,067	0,041
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,278	1,368	0,518	0,519
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	24	18	32	32
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,895	0,538	0,327	0,392
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0	0	0	0
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,075	0,043	0,041	0,044
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,113	0,113	0,118	0,126

Таблиця А.1.5 – Показники господарської діяльності ПАТ «Одеський механічний завод» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	52	0	22	46
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	0,970	0,871	0,942	0,943
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	0,743	1,001	0,865	0,866
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	0,000	0,000	1,245	0,959
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	78	96	134	16
6. Продуктивність праці одного працівника тис. грн./чол.	98,189	125,723	36,044	37,326
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,000	-0,019	0,018	0,002
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	0,799	1,056	0,897	0,896
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	47	47	220	184
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,216	0,306	0,295	0,323
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,013	0,004	0	0
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,064	0,054	0,044	0,034
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,116	0,155	0,158	0,164

Таблиця А.1.6 – Показники господарської діяльності ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія»» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	199,0	1824,0	3429,0	3221,9
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	38413,0	49812,5	26167,5	32408,1
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	23978,0	39301,0	12430,0	16144,6
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	2501,0	499,0	1952,0	342,9
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	14573,0	22848,0	-8292,0	-9544,3
6. Продуктивність праці одного працівника тис. грн./чол..	114,727	117,032	43,768	45,865
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,107	0,050	0,029	0,047
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,419	1,102	0,923	0,906
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	209	222	284	352
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,208	0,205	0,132	0,270
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,004	0,003	0	0
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,085	0,045	0,054	0,065
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,243	0,190	0,114	0,178

Таблиця А.1.7 – Показники господарської діяльності ПАТ «Завод будівельно-обробних машин» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	34,0	9,0	488,8	523,3
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	41063	38666	20579	22109,0
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	5758	11564	13178	17637
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-1920,0	-2646,0	181,6	335,0
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	4435	8346	9164	12413
6. Продуктивність праці одного працівника тис. грн./чол..	86,141	1,763	73,214	74,383
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,003	-0,400	0,037	0,041
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,028	0,223	0,666	0,667
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	19	19	206	199
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,25	0,031	0,101	0,086
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0	0	0	0
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,074	0,042	0,054	0,062
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,132	0,155	0,215	0,226

Таблиця А.1.8 – Показники господарської діяльності ПАТ «Завод по випуску ковальсько-пресових автоматів» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	12,0	42,00	365,0	16,0
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	1518,5	1823,5	2357,0	2435,0
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	3936,0	5792,0	3639,6	4277,0
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-251,0	-440,0	530,0	708,0
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	-2965	-4442	-2874,90	(3557,7)
6. Продуктивність праці одного працівник тис. грн./чол..	51,117	68,141	27,783	34,772
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	-0,045	0,051	0,093	0,103
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,015	1,037	0,863	0,863
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	77	85	131	123
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,349	0,360	0,307	0,349
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,006	0	0	0
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,086	0,056	0,046	0,059
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,230	0,233	0,305	0,269

Таблиця А.1.9 – Показники господарської діяльності ПАТ «Одеське виробниче об'єднання Холодмаш» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	0,0	0,0	1355,0	2678,0
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	23497,0	22488,5	18445,5	20304,5
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	4699,0	9,433,0	11343,0	6082,0
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-1254,0	-1,772,0	66,0	-1404,0
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	4289,0	8232,0	-9535,0	-5415,0
6. Продуктивність праці одного працівник тис. грн./чол.	32,4	76,7	49,1	27,8
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	-0,103	-0,101	-0,102	-0,157
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,920	1,749	1,190	0,426
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	186	174	145	123
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,325	0,145	0,150	0,257
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,008	0,003	0,007	0,005
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,071	0,032	0,033	0,035
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,220	0,178	0,232	0,243

Таблиця А.1.10 – Показники господарської ПАТ «Одескабель» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	21974	18426	23162	40527
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	409681	418077	293487	357403
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	511589	623323	319932	387899
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	10776	22417	22396	3457
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	438029	530407	262618	333433
6. Продуктивність праці одного працівника тис. грн./чол.	694,4	803,0	323,7	383,3
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,062	0,067	0,092	0,031
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,21	0,923	1,096	1,184
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	848	906	1150	1150
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,061	0,066	0,056	0,047
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,004	0,004	0,003	0,003
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,086	0,056	0,046	0,059
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,184	0,214	0,206	0,165

Таблиця А.1.11 – Показники господарської діяльності ПП «Апус» у 2010-2013 рр.

Показник	Рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Капітальні інвестиції за рік, тис. грн.	400	500	600	500
2. Середньорічна вартість активів підприємства, тис. грн.	4200	4500	4800	5200
3. Доход від реалізації продукції, тис. грн.	10000	11205	12980	15440
4. Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	2000	2241	2596	3088
5. Собівартість реалізації продукції, тис. грн.	8000	8964	10374	12352
6. Продуктивність праці одного працівника тис. грн./чол.	1000	1120,5	10827	1187,7
7. Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності	0,2	0,2	0,2	0,2
8. Коефіцієнт співвідношення індексів продуктивності праці і заробітної плати	1,15	1,21	1,19	1,23
9. Середньооблікова кількість штатних працівників (осіб)	10	10	12	13
10. Коефіцієнт співвідношення фонду оплати і операційних витрат	0,09	0,08	0,08	0,09
11. Коефіцієнт заборгованості з виплати заробітної плати	0,002	0,003	0,002	0,003
12. Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію протягом року	0,2	0,25	0,20	0,23
13. Коефіцієнт співвідношення витрат на сплату податків і операційних витрат	0,09	0,11	0,10	0,11

Додаток Б

Результати апробації економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства залучення інвестицій промисловими підприємствами Одеської області. Апробація методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами

Б.1 Результати апробації економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства залучення інвестицій промисловими підприємствами Одеської області на всіх етапах від прорахунку потенціальних проектів до їх реалізації

Таблиця Б.1.1 – Перелік підприємств Одеської області, що були включені до апробації (джерело: авторська розробка)

Назва 1	Основні види діяльності 2	Місцезнаходження 3
13. ПАТ «Зонт»	Виробництво металорізальних верстатів, вентиляційних і охолоджувальних промислових установок	м.Одеса, Пр. М. Жукова, 103
14. ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»	Виробництво механічних передач загального машинобудівельного призначення	м. Одеса, вул. Желябова,4
15. ПАТ «Одеський завод «Легмаш»	Виробництво технологічного обладнання для підприємств легкої промисловості і АПК	м.Одеса ул. Пересипська, 21
16. ПАТ «Одеський механічний завод»	Виробництво машин та устаткування для перероблення сільгоспродуктів	м. Одеса вул. Прохорівська, 40
17. ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія»	Виробництво машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	м. Одеса, вул. Чорноморського козацтва, 141
18. ПАТ «Завод будівельно-обробних машин»	Виробництво машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва	м. Одеса, Вул. Середня, 83
19. ПАТ «Завод по випуску ковальсько-пресових автоматів»	Виробництво ковальсько-пресового обладнання; волочильних верстатів	м. Одеса, вул. Градоначальницька,4,
20. ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»	Виробництво вентиляційних і охолоджувальних промислових установок	м. Одеса вул. Михайлівська, 44
21. ТОВ «АГРО КС» * частково	Виробництво олії та тваринних жирів, після урожайна діяльність, вирощування зернових, бобових культур та овочів	Дніпропетровська обл., Васильківський район, с. Васильківка, вул.Комсомольська, 44
22. ТОВ «Бізнес проджект» * частково	Будівництво житлових та нежитлових будівель, наданні інших допоміжних комерційних послуг	Київська обл., м. Біла Церква, вул. Надрічна 68
23. ПАТ «Одесакабель» * частково	Виробництво волоконно-оптичного, радіочастотного, силового та lan-кабелю, кабелю зв'язку, проводу й шнурів	м. Одеса Миколаївська дорога, 144
24. ПП «Апус» * частково	Виробництво корпусних меблів, надання послуг з продажу та обробки меблевих матеріалів	м. Одеса, вул. акад. Вільямса. 59, корп.Г

Продовження таблиці Б.1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2. Інструменти інформаційного забезпечення:											
2.1 Професійні сайти та форуми	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2 Відкриті бази даних інновацій	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	-
2.3 Сервіси для зберігання даних	-	+	-	+	+	-	-	+	+	+	+
2.4 Послуги консалтингових підприємства	-	-	-	+	+	-	-	+	+	+	-
2.5 Професійні періодичні видання	+	-	+	-	-	+	+	+	+	+	+
2.6 Послуги бібліотек та архівів	-	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-
2.7 Власні дослідження	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Інструменти взаємодії та виконання:											
3.1 Посадові інструкції	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
3.2 Статут підприємства	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.3 Послуги сторонніх організацій	+	-	-	-	+	-	-	+	+	+	+
3.4 Програмне забезпечення	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.5 Засоби зв'язку: інтернет, телефонія, пошта	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.6 Конференції, презентації, збори	-	+	-	-	+	-	-	-	+	+	-

Продовження таблиці Б.1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2.2 Показники визначення інвестиційної привабливості проекту	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.3 Показники оцінювання витрат на розробку проекту	+	-	-	-	+	-	+	+	+	+	+
2.4 Показники оцінювання мотиваційних заходів	-	-	-	+	+	+	-	-	+	+	+
3. Інструменти напрямів цілей та інтересів бізнес-партнерів:											
3.1 Показники оцінювання цілей та інтересів бізнес-партнерів в економічній сфері	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	+
3.2 Показники оцінювання цілей та інтересів бізнес-партнерів в маркетинговій сфері	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-
3.3 Показники оцінювання цілей та інтересів бізнес-партнерів в виробничій сфері	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	+

Продовження таблиці Б.1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
3.4 Показники оцінювання цілей та інтересів бізнес-партнерів в підприємницькій сфері	-	-	+	-	-	+	-	+	-	+	-	
3.5 Показники оцінювання цілей та інтересів бізнес-партнерів в адміністративній сфері	-	+	-	-	+	-	+	-	+	+	-	
3.6 Показники оцінювання цілей та інтересів бізнес-партнерів в інвестиційній сфері	-	+	-	-	+	-	+	-	+	+	+	
4. Інструменти пошуку та визначення підприємств-партнерів:												
4.1 Показники оцінювання витрат на пошук підприємств-партнерів	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	+
4.2 Показники оцінювання конверсії переходу підприємств-партнерів з прогнозних в потенційні	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-	+	+

Продовження таблиці Б.1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4.3 Показники оцінювання конверсії переходу підприємств-партнерів з потенційних в реальні	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+
4.4 Показники оцінювання мотиваційних заходів з пошуку підприємств-партнерів	-	-	-	-	-	-	+	-	-	+	+
5. Інструменти взаємодії в проектнім бізнес-партнерстві:											
5.1 Показники оцінювання взаємодії в фінансовій сфері	-	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+
5.2 Показники оцінювання взаємодії в юридичній сфері	+	+	-	+	+	-	+	-	+	+	+
5.3 Показники оцінювання взаємодії в конкурентній сфері	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
5.4 Показники оцінювання взаємодії в інформаційній сфері	-	-	-	-	+	-	-	-	-	+	-

Продовження таблиці Б.1.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5.5 Показники оцінювання взаємодії в контролюючій сфері	-	-	-	-	-	-	-	-	-	+	-
6. Інструменти завершення проектного бізнес-партнерства:											
6.1 Показники визначення вартості реалізації проекту	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.2 Показники визначення вартості залучення інвестицій	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+
6.3 Показники ефективності реалізації проекту	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
6.4 Показники ефективності залучення інвестицій	-	+	-	-	+	+	-	-	+	+	+
«+» - це означає, що дане промислове підприємство використовує цей інструмент;											
«-» - це означає, що дане промислове підприємство не використовує цей інструмент											

Б.2 Зразок інтегрального висновку з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій

ПРОЕКТ
НАЗВА ПРОЕКТУ

Розробник: назва

Оцінка доцільності та ефективності проекту

Показник доцільності та ефективності проекту	Од. виміру	Значення
Загальна потреба в інвестиціях		
Оцінка варіантів залучення		
Вартість залучення інвестицій, самостійно з використанням власних коштів		
Вартість залучення інвестицій, самостійно з використанням кредитних коштів		
Вартість залучення інвестицій, в рамках проектного бізнес-партнерств, за рахунок власних коштів		
Вартість залучення інвестицій, в рамках проектного бізнес-партнерств, за рахунок кредитних коштів		
Вартість залучення інвестицій в варіанті відмови від залучення інвестицій (відмова від проекту)		
Оцінка варіантів залучення в аспекті економічної ефективності реалізації проекту		
Річний економічний ефект для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; реалізація проекту самостійно за кредитні кошти		
Річний економічний ефект від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти		
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти		
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за кредитні кошти		
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти		
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти		

**РОЗМІР ВТРАТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ
У РАЗІ ВІДМОВИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ**

Самостійної реалізації проекту		
Реалізації в рамках проектного бізнес-партнерства		

Рисунок Б.2.1 – Зразок інтегрального висновку з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій (джерело: розроблено автором)

Б.3 Апробація методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами

Проведемо апробацію методичного підходу на прикладі ПП «Апус». Сфера діяльності ПП «Апус»: виробництво корпусних меблів, надання послуг з продажу та обробки меблевих матеріалів. Даний вибір пояснюється тим, що ПП «Апус» планує реалізувати проект з розширення парку обладнання за рахунок придання заточувальних верстатів, обсяг фінансування якого становить 1 млн. грн. В рамках проекту передбачене: а) відмова від постачальників заточувальних послуг та перехід на самообслуговування; б) вихід на ринок заточувальних послуг.

Перед керівництвом підприємства стоїть завдання, необхідно розглянути можливі заходи залучення інвестицій 1 млн. грн. Оцінити доцільність та ефективність варіантів залучення як в аспекті залучення так і з урахуванням економічного ефекту від реалізації проекту.

Таблиця Б.3.1 – Вхідні дані проекту (джерело: власна розробка)

Найменування показника	Позначення	Од. виміру	Значення	Додаткова інформація
1	2	3	4	5
Загальна потреба в інвестиціях	I	Тис. грн.	1000	Вартість заточувального обладнання
Відсоток денної прибутковості капіталу (визначено з розміру діючої банківської депозитної винагороди)	Вд	% в день	0,0493	18% річних, дані ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України»
Відсоток денної діючої банківської кредитної ставки	Вк	% в день	0,0712	26% річних, дані ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України»
Доля участі в проекті	Ду	%	50	Підприємство-ініціатор ПП «Апус» згодне на 50% участь в цьому проекті бізнес-партнера

Продовження таблиці Б.3.1

1	2	3	4	5
Річна економія витрат від впровадження проекту	ΔЕв	Тис. грн.	80	Завантаженість обладнання при двозмінному графіку; 51% при самостійному використанні; 62% якщо бізнес-партнер має аналогічну потребу в заточувальних
Річний додатковий дохід від провадження проекту	ΔДр	Тис. грн.	433	
Сума річних поточних витрат з реалізації проекту	Вп	Тис. грн.	154	

Для цього пройдемо послідовно всі етапи з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій, а саме:

1. Оцінити варіанти участі в проекті та обґрунтувати вибір: 1.1) визначити проблему підприємства як сфери зацікавлення партнерів у його загальних цілях; 1.2) оцінити інтереси потенційного партнера проектного бізнес-партнерства; 1.3) оцінити аргументацію потенційного партнера; 1.4) оцінювання заходів з пошуку потенційного партнера проектного бізнес-партнерства.

2. Оцінити спосіб залучення та обґрунтувати вибір: 2.1) оцінити за способом залучення інвестицій; 2.2) оцінити за економічною ефективністю проекту.

В ході етапу 1. «Оцінювання варіантів участі в проекті та обґрунтування вибору.

По-перше, визначимо проблему підприємства як сфери зацікавлення партнерів у його загальних цілях (табл. Б.3.2).

Таблиця Б.3.2 – Визначення проблеми підприємства як сфери зацікавлення партнерів в загальних цілях (*джерело: власна розробка*)

Найменування показника	Позначення	Од. виміру	Порядок визначення	Значення
1. Загальний опис проблеми, <i>i</i> -го характеру	<i>П</i>	-	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.18, показник 1.</i>	Виробнича
2. Конкретна проблема	<i>Кп</i>	-	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.18, показник 2.</i>	Відсутність заточувальних верстатів

Продовження таблиці Б.3.1

Найменування показника	Позначення	Од. виміру	Порядок визначення	Значення
3. Географічне розташування проблеми	<i>Гп</i>	-	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.18, показник 3.</i>	м. Одеса, вул. Стовпова, 28.
4. Вартість проблеми	<i>Вп</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.18, показник 4.</i>	1000
5. Період часової актуальності проблеми	<i>Чп</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.18, показник 5.</i>	30

По-друге, оцінимо інтереси потенційного партнера проектного бізнес-партнерства (табл. Б.3.3).

Таблиця Б.3.3 – Оцінка інтересів потенційного партнера проектного бізнес-партнерства (*джерело: власна розробка*)

Найменування показника	Позначення	Од. виміру	Порядок визначення	Значення
1. Загальний опис рішення проблеми	<i>Р</i>	-	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 1.</i>	Рішення виробничої проблеми
2. Конкретне рішення проблеми	<i>Рп</i>	-	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 2.</i>	Придбання заточувальних верстатів
3. Географічне розташування рішення	<i>Гр</i>	-	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 3.</i>	м. Одеса
4. Вартість конкретного рішення проблеми	<i>Вр</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 4.</i>	1000
5. Період часової актуальності пропонованого конкретного рішення проблеми	<i>Чр</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 5.</i>	30
6. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються самостійно за рахунок власних коштів	<i>Вісв</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 6.</i>	1180
7. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються самостійно за рахунок кредитних коштів	<i>Віск</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 7.</i>	1260
8. Показник вартості залучення інвестицій в рамках проектного бізнес-партнерства, які здійснюються за рахунок власних коштів	<i>Віпв</i>	Тис. грн.	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 8.</i>	590
9. Показник вартості залучення інвестицій, які здійснюються в рамках проектного бізнес-партнерства за рахунок кредитних коштів	<i>Віпк</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.19, показник 9.</i>	630

По-третьє, оцінимо аргументацію потенційного партнера.

Таблиця Б.3.4 – Оцінка аргументації потенційного партнера проектного бізнес-партнерства (джерело: власна розробка)

Найменування показника	Позначення	Од. виміру	Порядок визначення	Значення
1. Показник річного економічного ефекту для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; реалізація проекту самостійно за кредитні кошти; відмова від самостійної реалізації проекту	<i>Ер</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 1.</i>	359
2. Показник річної економії витрат від впровадження проекту	<i>ДЕв</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 2.</i>	80
3. Показник річного додаткового доходу від впровадження проекту	<i>ДДр</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 3.</i>	433
4. Показник річного економічного ефекту від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти	<i>Ерп</i>	Тис. грн	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 4.</i>	439
5. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти	<i>Посв</i>	Рік	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 5.</i>	2,79
6. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за кредитні кошти	<i>Поск</i>	Рік	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 6.</i>	5
7. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти	<i>Повв</i>	Рік	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 7.</i>	2,28
8. Показник строку окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти	<i>Попк</i>	Рік	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.20, показник 8.</i>	3,5

По-четверте, оцінимо заходи з пошуку потенційного партнера проектного бізнес-партнерства (табл. Б.3.5).

Таблиця Б.3.5 – Оцінка заходів з пошуку потенційного партнера проектного бізнес-партнерства (джерело: власна розробка)

Найменування показника	Позначення	Од. виміру	Порядок визначення	Значення
1. Витрати часу на визначення групи прогнозних партнерів	<i>Впр</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 1.</i>	5
2. Витрати часу на визначення потенційних партнерів	<i>Впо</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 2.</i>	12
3. Сукупні витрати часу на визначення потенційних партнерів	<i>СВпо</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 3.</i>	17
4. Витрати часу на визначення реальних партнерів	<i>Вре</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 4.</i>	5
5. Період часової актуальності вирішення питання залучення інвестицій для конкретного проекту	<i>СВре</i>	День	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 5.</i>	22
6. Грошові витрати на визначення групи прогнозних партнерів	<i>Гпр</i>	Грн.	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 6.</i>	909,09
7. Грошові витрати на визначення групи потенційних партнерів	<i>Гпр</i>	Грн.	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 7.</i>	2181,81
8. Сукупні грошові витрати на визначення групи потенційних партнерів	<i>Гпо</i>	Грн.	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 8.</i>	3090,90
9. Грошові витрати на визначення реальних партнерів	<i>Гпр</i>	Грн.	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 9.</i>	909,09
10. Сукупні грошові витрати на визначення реальних партнерів	<i>Гпо</i>	Грн.	<i>Див. п. 3.3, табл. 3.21, показник 10.</i>	4000,00

В ході другого етапу «Оцінка способу залучення та обґрунтування вибору. *По-перше*, оцінимо за способом залучення інвестицій, показники цього етапу відповідають показникам табл. Б.3.3. *По-друге*, оцінимо за економічною ефективністю проекту, показники цього етапу відповідають показникам табл. Б.3.4. Результати апробації методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності проектного бізнес-партнерства ПП «Апус» за способом залучення інвестицій та за економічною ефективністю проекту зведемо в таблицю (табл. Б.3.6).

Таблиця Б.3.6 – Результати апробації методичного інструментарію оцінювання доцільності та ефективності проектного бізнес-партнерства ПП «Апус» за способом залучення інвестицій та за економічною ефективністю проекту (джерело: власна розробка)

Показник	Варіанти реалізації проекту				Різниця відповідно гіршого варіанту, який дорівнює 0,%			
	А. Самостійна з використанням коштів		Б. Проектне бізнес-партнерство					
	A1	A2	Б1	Б2	A1	A2	Б1	Б2
	власних	кредитних	власних	кредитних				
1. Вартість залучення інвестицій, тис. грн.	1180,00	1260,00	590,00	630,00	6,34	0	53,17	50,00
2. Річний економічний ефект від реалізації проекту, тис. грн.	359,00	359,00	229,00	229,00	56,77	56,77	0	0
3. Рентабельність, %.	30,42	28,49	38,90	36,43	6,77	0	36,54	28,87
4. Строк окупності, рік	2,79	5,0	2,28	3,5	44,20	0	54,40	30,00

З огляду табл.Б.3.6 бачимо, що проектне бізнес-партнерство в порівнянні з самостійною реалізацією проекту є кращим варіантом залучення інвестицій, за трьома показниками: вартість залучення інвестицій, рентабельність, строк окупності.

Таблиця Б.3.7 – Обґрунтування визначення діапазону період часової актуальності вирішення питання залучення інвестицій: проект ПП «Апус»

Ознака діапазону	Характеристика ознаки	Діапазон періоду, днів	
		Мінімум	Максимум
1. Логістична	Часові витрати поставок з Китаю: авіа – 7 днів, залізною дорогою – 21 день, морем – 56 днів.	7	56
2. Конкурента	Первісне маркетингове дослідження – 3 дні, реєстрація підприємства – 2 дні, розробка сайту – 7 днів, настройка реклами в пошукових мережах – 7 днів.	19	-
3. Особливість малого підприємства	Трудовий ресурс з розрахунку 2,5 годи на день, 213 робочих днів, 8 годи робочий день.	-	66,56
	Середній строк виживання 2 роки	10	30
4. Джерело інвестування			
- банк	Комісія банку на отримання кредиту	10	60
	Строк кредитування 2 роки	-	60
- грантові програми	Строк участі в програмі 2-3 роки	-	60

Інтегральний висновок з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій набуває наступного вигляду (рис. Б.3.2).

ПРОЕКТ

ЗАКУПКИ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗАТОЧУВАЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ

Розробник: ПП «Апус»

Оцінка доцільності та ефективності проекту

Показник доцільності та ефективності проекту	Од. виміру	Значення
Загальна потреба в інвестиціях	Тис.грн	1000
Оцінка варіантів залучення		
Вартість залучення інвестицій, самостійно з використанням власних коштів	Тис. грн	1180
Вартість залучення інвестицій, самостійно з використанням кредитних коштів	Тис. грн	1260
Вартість залучення інвестицій, в рамках проектного бізнес-партнерств, за рахунок власних коштів	Тис. грн	590
Вартість залучення інвестицій, в рамках проектного бізнес-партнерств, за рахунок кредитних коштів	Тис. грн	630
Вартість залучення інвестицій в варіанті відмови від залучення інвестицій (відмова від проекту)	Тис. грн	0
Оцінка варіантів залучення в аспекті економічної ефективності реалізації проекту		
Річний економічний ефект для варіантів реалізації проекту: самостійно за власні кошти; реалізація проекту самостійно за кредитні кошти	Тис. грн	359
Річний економічний ефект від реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні або за кредитні кошти	Тис. грн	439
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за власні кошти	Рік	2,79
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту самостійно за кредитні кошти	Рік	5
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за власні кошти	Рік	2,28
Строк окупності інвестиційних витрат для варіанту реалізації проекту в рамках проектного бізнес-партнерства за кредитні кошти	Рік	3,5

РОЗМІР ВТРАТИ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ У РАЗІ ВІДМОВИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТУ

Самостійної реалізації проекту	Тис. грн.	359
Реалізації в рамках проектного бізнес-партнерства	Тис. грн.	439

Рисунок Б.3.2 – Інтегральний висновок з оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій *(джерело: розроблено автором)*

Додаток В

Довідки про впровадження результатів дослідження

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «БІЗНЕС ПРОДЖЕКТ»

09109, м. Біла церква, Київська обл.,
Вулиця Надрічна, б.68
Тел..(093) 4121547

ЄДРПОУ 39869661, ІНН 398696610270, р/р 260040012831 у ПАТ «Банк Велес»,
м.Київ. МФО 322799

« 28 » 05 20 15 р.
№ 798

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Щербакової Ірини Борисівни

на тему: «ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА
ЗАСАДАХ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА»

Довідка видана в тому, що в практичну діяльність ТОВ «Бізнес
Проджект», ЄДРПОУ 39869661, було впроваджено такі науково-практичні
результати, отримані у дисертаційній роботі Щербакової Ірини Борисівни:

- методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій промисловими підприємствами, що дозволяє підприємству посилити обґрунтованість залучення інвестицій з певних джерел;
- рекомендації щодо вибору економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства за етапами залучення інвестицій.

Виходячи з вище наведеного, вважаємо, що розробки Щербакової Ірини Борисівни мають не тільки наукову цінність, але й практичну, що у значній мірі підтверджує досвід ТОВ «Бізнес Проджект»

Директор



Трубінська Л.Н.

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
«АГРО КС»

09109, м. Біла церква, Київська обл.,
Вулиця Глиняна, б.15«З»
Тел. (0651) 2709856

ЄДРПОУ 38102535, ІНН 373513615513, р/р 260060012824 у ПАТ «Банк Велес», м.Київ. МФО 322799

Довідка № 418 від « 19 » 01 20 16 р.

про використання результатів дисертаційної роботи
Щербакової Ірини Борисівни на тему
«Залучення інвестицій промисловим підприємством
на засадах проектного бізнес-партнерства»

Довідка видана в тому, що науково-практичні результати, отримані в дисертаційній роботі Щербакової Ірини Борисівни впроваджено у практичну діяльність ТОВ «АГРО КС», а саме:

- рекомендації щодо вибору економічних та організаційних інструментів проектного бізнес-партнерства за етапами залучення інвестицій;
- рекомендації щодо вибору форм проектного бізнес-партнерства, зокрема характеристику інституціональних інвесторів, інститутів спільного інвестування враховано при обґрунтуванні вибору форм.

Зазначені розробки Щербакової Ірини Борисівни мають наукову та практичну цінність, тому враховані у процесі укладення партнерських угод та інвестиційної діяльності підприємства. Прогнозний економічний ефект складатиме у 2016р. 100,0 тис грн. за інвестиційний проектом.

Директор



Журавель С.Ф.



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Ministry of Education and Science of Ukraine

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ODESSA NATIONAL POLYTECHNIC UNIVERSITY

пр. Шевченка, 1, м. Одеса-44, 65044 Україна
 тел.: +38 048 7223474, факс: +38 0482 344273
 E-mail: orp@orpu.ua http://www.orpu.ua Код ЄДРПОУ 02071045

На № 04.03.2016 № 376/05-06

Довідка

про використання результатів дисертаційної роботи
ЩЕРБАКОВОЇ ІРИНИ БОРИСІВНИ
 «Залучення інвестицій промисловим підприємством
 на засадах проектного бізнес-партнерства»
 у науково-дослідницької діяльності

Одеського національного політехнічного університету

Довідка видана в тому, що у науково-дослідницькій діяльності Одеського національного політехнічного університету використані такі наукові результати, отримані у дисертаційній роботі Щербакової Ірини Борисівни:

- змістова характеристика проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій для промислових підприємств;
 - класифікація чинників, що впливають на процес залучення інвестицій для вітчизняних промислових підприємств;
 - оцінювання факторів впливу на процес залучення інвестицій промисловими підприємствами;
 - концептуальна модель та складові проектного бізнес-партнерства;
 - методичний інструментарій оцінювання доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами.
- Дисертацію виконано згідно тематичних планів НДР ОНПУ за період 2010-2016 рр. при виконанні *бюджетних тем*: «Проблеми підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств» (номер державної реєстрації 0111U009483, 2010-2014 рр.); «Формування інструментарію моніторингу та оцінки інвестиційних проектів з виробництва біопалива в системі контролю діяльності та розвитку промислового підприємства» (номер державної реєстрації 0115U000417, 2015-2016 рр.); госпдоговірної теми «Дослідження та розробка інструментального забезпечення стратегічного планування інвестиційних процесів в промисловості в умовах невизначеності» (№ 1706-82, 2013-2014 рр.).

Дисертантка приймала участь у виконанні вказаних тем як співвиконавиця.

Проректор



Д.В. Дмитришин

Вик. Устимюк А.Ю., тел. 705-84-31



УКРАЇНА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Ministry of Education and Science of Ukraine

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ODESSA NATIONAL POLYTECHNIC UNIVERSITY

пр. Шевченка, 1, м. Одеса-44, 65044 Україна
 тел.: +38 048 7223474, факс: +38 0482 344273
 E-mail: orp@orpu.ua http://www.orpu.ua Код ЄДРПОУ 02071045

На № 04.03.2016 № 375/05-06

Довідка

про впровадження результатів дисертаційної роботи
ЩЕРБАКОВОЇ ІРИНИ БОРИСІВНИ
 «Залучення інвестицій промисловим підприємством
 на засадах проектного бізнес-партнерства»
 у навчальній процес Одеського національного політехнічного університету

Довідка видана у результаті того, що в програмах та навчально-методичних матеріалах по дисциплінах «Проектний менеджмент» та «Інвестиційний менеджмент» використовуються такі наукові результати, отримані у дисертації Щербакової Ірини Борисівни:

- змістова характеристика проектного бізнес-партнерства як альтернативного способу залучення інвестицій для промислових підприємств, концептуальна модель та складові проектного бізнес-партнерства є складовою навчальної програми дисципліни «Проектний менеджмент», що викладається для магістрів спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Бізнес-адміністрування», «Менеджмент організації», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент інноваційної діяльності»;
- методичний інструментарій оцінювання чинників, що впливають на процес залучення інвестицій для промислових підприємств, доцільності та ефективності залучення інвестицій малими промисловими підприємствами є складовою методичного забезпечення дисципліни «Інвестиційний менеджмент», що викладається для бакалаврів спеціальності 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент організації», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент інноваційної діяльності».

Використані результати дисертації Щербакової Ірини Борисівни свідчать про глибоке опрацювання автором проблематики залучення інвестицій і проектного бізнес-партнерства промислових підприємств. Висновки та пропозиції відзначаються науковою новизною, можливістю практичної реалізації, тому істотно поглиблюють матеріал означених дисциплін і сприяють підвищенню якості підготовки фахівців в напрямку опанування управлінського інструментарію проектного бізнес-партнерства промислових підприємств для залучення інвестицій.

Проректор



Ю.М.Свєнгарьов

Вик. Устимюк А.Ю., тел. 705-84-31