

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Кафедра менеджменту, публічного управління та персоналу

АНДРУНЦІВ Володимир Романович

Ефективність реалізації інвестиційних проєктів

спеціальність: 073 - Менеджмент
освітньо-професійна програма - Менеджмент
Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи
МЕНм-21
В.Р. Андрунців

Науковий керівник:
д.ф. Ю.І. Микитюк

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту:

"__" _____ 20__ р.

Завідувач кафедри

_____ **М. М. Шкільняк**

ТЕРНОПІЛЬ - 2023

ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Теоретико-методологічні засади реалізації інвестиційних проєктів

1.1. Об'єктивна необхідність, сутність та основні елементи інвестиційного розвитку територій

1.2. Методологічні засади реалізації інвестиційних проєктів

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Аналіз механізму реалізації інвестиційних проєктів Тернопільською обласною радою

2.1. Оцінка рівня експертно-консультаційного забезпечення інвестиційного розвитку Тернопільської області

2.2. Аналіз організаційно-функціонального механізму реалізації інвестиційних проєктів досліджуваною організацією

2.3. Методичні підходи до реалізації інвестиційних проєктів досліджуваною організацією

Висновки до розділу 2

Розділ 3. Шляхи вдосконалення механізму реалізації інвестиційних проєктів

3.1. Запровадження прогресивних технологій реалізації інвестиційних проєктів

3.2. Удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності реалізації інвестиційних проєктів

Висновки до розділу 3

Висновки

Список використаних джерел

ВСТУП

Актуальність дослідження. В умовах відкритої економіки країна не може розраховувати тільки на внутрішні ресурси соціально-економічного розвитку. Без належних капіталовкладень, гарантованих доходами від оновлених і новостворених виробництв, неможливо забезпечити продукування і впровадження новітніх технологій як ключової умови стійкого поступу суспільства. Це є фундаментальною основою для забезпечення конкурентоспроможності національного виробництва, розвиток якого базується виключно на інвестуванні. Тому, особливу роль у реалізації політики регіонального економічного розвитку відіграє активна інвестиційна діяльність, що забезпечує постійний приплив коштів у економіку і сприяє оновленню та модернізації основних засобів в усіх галузях певного регіону. Вплив на залучення інвестицій в економіку територіальної громади мають як держава, так і місцеві органи влади. Важливим напрямком у цій сфері є аналіз джерел інвестиційного забезпечення територіального економічного розвитку, реалізації місцевих програм, капіталовкладень з метою покращення надання послуг місцевому населенню. Аналіз наукових праць дає підтвердження про необхідність визначення ролі інвестиційної діяльності у реалізації місцевих програм розвитку; показати роль органів місцевого самоврядування у забезпеченні інвестиційної привабливості території; здійснити аналіз проблем реалізації інвестиційних проектів на регіональному рівні. Завдання забезпечення інвестиційної привабливості на регіональному рівні необхідно розглядати як пріоритетний напрям діяльності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Місцеві органи влади повинні створювати найсприятливіші умови для активізації інвестиційної діяльності території для прискорення регіонального економічного розвитку на цій основі.

В цих умовах особливого значення набуває не тільки збільшення інвестицій в регіональний розвиток, а й обґрунтоване визначення напрямів їх раціонального використання. Останнє стримується дефіцитом фахівців з досвідом організації інноваційно-інвестиційних процесів. Нині рівень

розробки і практичної реалізації більшості інноваційно-інвестиційних проектів залишається низьким, що і призводить до втрати потенційних інвесторів. Зростаюча складність зовнішнього середовища виробництва, необхідність конкурентоспроможності призводить до об'єктивної потреби у формуванні механізму, який допомагав би інвесторам швидше адаптуватися до високих стандартів інвестиційного проектування. Таким механізмом є експертиза (державна) та консалтинг (державний і недержавний), діяльність яких направлена на підтримку інвестиційних проектів. Експертно-консультаційне забезпечення також є елементом державного програмування, оскільки державні програми можуть бути реалізовані лише через конкретні проекти, які мають відповідати державним інвестиційними пріоритетам. Важливим завданням експертизи є перевірка проектів та програм на відповідність цим пріоритетам, тоді як консультування – допомога в розробці та реалізації проектів та забезпечення інвестиційного розвитку території.

Володіючи певними повноваженнями, органи місцевого самоврядування повинні виступати учасниками інвестиційного процесу, розробляючи та впроваджуючи нормативні документи, які регламентують інвестиційний процес на територіальному рівні, надаючи гарантії власникам інвестиційних ресурсів, сприяючи в експертизі та супроводженні інвестиційних проектів, мобілізації коштів населення для забезпечення притоку фінансових ресурсів.

Проблеми інвестиційного розвитку економіки розглядалися у працях закордонних економістів З. Боди, Дж. Гелбрейта, Дж. Кендрика, А. Кейна, А. Маркуса, Й. Шумпетера, а також вітчизняних вчених І.О. Бланка, М.П. Бутка, В.М. Геєця, О.І. Дація, М.З. Згуровського, М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської, М.М. Кропивко, Т.І. Лепейко, П.Т. Саблука, С.О. Юшина та інших. Розробкою теоретичних засад експертно-консультаційної діяльності займалися вітчизняні вчені: О.М. Бородіна, В.А. Верба, С.А. Володін, М.Ф. Кропивко, М.І. Лобанов, Т.І. Решетняк, В.П. Ситник, С.О. Тивончук та інші. В їхніх працях розкрито сутність, особливості, методи й механізми

здійснення інвестицій та інновацій. Разом з тим, залишаються недостатньо розробленими питання вдосконалення експертно-консультаційного забезпечення інвестиційного розвитку територій, методичних засад експертно-консультаційного забезпечення, запровадження прогресивних технологій для ефективного експертно-консультаційного забезпечення інвестиційного розвитку територій. Це й робить тему даного дослідження актуальною.

Метою роботи є розробка рекомендацій щодо вдосконалення механізму реалізації інвестиційних проєктів

Завдання роботи, у відповідності до поставленої мети, полягають у наступному:

- розглянути необхідність, сутність та основні елементи реалізації інвестиційних проєктів;
- проаналізувати методологічні засади реалізації інвестиційних проєктів
- з'ясувати інституційні основи реалізації інвестиційних проєктів;
- дати оцінку рівня реалізації інвестиційних проєктів в Тернопільській області;
- проаналізувати організаційно-функціональний механізм реалізації інвестиційних проєктів
- надати рекомендації щодо запровадження прогресивних технологій реалізації інвестиційних проєктів;
- надати пропозиції удосконалення методичних підходів реалізації інвестиційних проєктів.

Об'єктом дослідження є інституційні основи реалізації інвестиційних проєктів.

Предметом дослідження є практичні аспекти реалізації інвестиційних проєктів Тернопільською обласною радою.

Нормативну основу дослідження складають Закони України, Укази Президента України, Постанови Кабінету Міністрів України, інструктивні матеріал, нормативні акти та інша документація. Використано також

матеріали Інтернет - ресурсів, інформаційно-аналітичних бюлетенів, довідкова література, нормативна та методична документація Тернопільської обласної ради.

Методи дослідження. При досліджуванні використовувалися методи аналізу та порівнянь, графічного представлення даних, системний підхід тощо.

Практичне значення роботи полягає в розробки пропозицій щодо запровадження прогресивних технологій в діяльності органів місцевої влади щодо реалізації інвестиційних проєктів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

1.1. Об'єктивна необхідність, сутність та основні елементи інвестиційного розвитку територій

Інвестиції є основою розвитку будь-якого підприємства. Вони дають змогу досягти насамперед головної мети компанії - збільшення її ринкової вартості, а також таких цілей, як виживання на ринку, максимізація прибутку або підвищення ефективності діяльності. Часто розвиток підприємства ототожнюється з його зростанням у широкому розумінні цього терміну, тобто зі зростанням, яке не обмежується лише зміною розміру суб'єкта господарювання у статистичному вимірі, а охоплює всю позитивну трансформацію підприємства, як кількісну, так і якісну, протягом тривалого періоду.

Зростання, яке веде до досягнення головної мети компанії, можливе завдяки інвестиційній діяльності. Результатом цієї діяльності є нові інвестиції. Інвестиційна діяльність полягає насамперед у створенні нових активів та модернізації існуючих. Інвестиції спричиняють позитивні зміни на підприємстві, що виражаються у розвитку відповідної економічної одиниці і, таким чином, забезпечують досягнення головної мети підприємства, тобто збільшення його вартості.

Методи їх оцінки є важливими в процесі прийняття рішення про прийняття або відхилення інвестиційного проекту. Метою цього дослідження було представити один з методів оцінки інвестиційних проектів - чисту приведену вартість та її різновиди. Також було пояснено поняття інвестицій, з особливим акцентом на фізичні інвестиції, та фактори, що визначають їх ефективність. Проаналізовано літературу з обговорюваних питань. Наведено

чисельні приклади застосування представленого методу оцінки інвестиційних проектів.

У літературі можна зустріти різні підходи до поняття інвестицій. Більшість авторів визначають інвестиції як жертвування частиною поточного споживання з метою збільшення майбутнього споживання. Згідно з тлумачним словником PWN, інвестиції - це економічні витрати, спрямовані на створення нових або розширення існуючих основних фондів. Більш загальні визначення стверджують, що інвестиції - це залучення економічних ресурсів у підприємницьку діяльність, спрямовану на примноження активів власника шляхом отримання певного доходу.

Варто підкреслити, що у фінансах поняття інвестиції розуміється ширше, ніж у Законі про бухгалтерський облік. Чинна редакція Закону визначає інвестиції як "активи, придбані з метою отримання економічної вигоди в результаті збільшення вартості цих активів, отримання доходу від них у вигляді відсотків, дивідендів або інших вигод, у тому числі від комерційної операції, зокрема фінансові активи, а також ті нерухомі та нематеріальні активи, які не використовуються суб'єктом господарювання, але були придбані з метою отримання зазначеної вигоди".

У визначеннях інвестицій, що зустрічаються в літературі, можна знайти деякі спільні елементи. Це інвестиційні витрати, вигода як результат витрат, час, протягом якого буде отримано вигоду, та ризик, пов'язаний з інвестицією. Отже, можна припустити, що інвестиція - це такий розподіл фінансових ресурсів (інвестиційних витрат), який дає змогу досягти очікуваних вигод у майбутньому і характеризується такими ознаками, як: витрати, вигода (ефект від реалізації), час, ризик (можливість неотримання запланованих доходів).

Найчастіше виділяють три основні види інвестицій:

а) матеріальні інвестиції - формують матеріальні активи, до яких можуть належати земля, будівлі, споруди, машини, обладнання тощо

б) фінансові (капітальні) інвестиції - включають фінансові вкладення капіталу, що формують фінансове багатство, у вигляді заощаджень на

банківських рахунках, придбання цінних паперів та інших строкових інвестиційних вкладів тощо

в) нематеріальні інвестиції - стосуються придбання таких активів, як ліцензії або торгові марки, комп'ютерні програми, витрати на придбання товарів, обслуговування досліджень, розробок і реклами, а також на задоволення соціальних і суспільних потреб, охорону і поліпшення навколишнього середовища тощо.

В умовах ринкової економіки більшість підприємств здійснюють переважно матеріальні (майнові) інвестиції, тому подальші міркування в цій публікації стосуватимуться лише матеріальних інвестицій.

Беручи за основу класифікації мету здійснюваних матеріальних інвестицій, можна виокремити

а) нові інвестиції (інвестиції розвитку), результатом яких є збільшення виробничих потужностей економічної одиниці, підвищення якості продукції, що виробляється, або послуг, що надаються, тобто додавання певної додаткової вартості (у кількісному або якісному вираженні) до виробничого процесу,

б) інвестиції на заміну (реінвестиції), коли старе або застаріле обладнання замінюється новим, що загалом підтримує виробництво на тому ж рівні (хоча це не виключає можливості додаткового збільшення потужностей або поліпшення якості),

в) модернізаційні інвестиції, метою яких є зниження витрат на виробництво продукції та діяльність в цілому (підвищення економічної життєздатності підприємства),

г) інноваційні інвестиції, які спрямовані на модифікацію раніше виробленої продукції (що, в свою чергу, покращує ринкову владу підприємства і дозволяє розміщувати на ринку більш конкурентоспроможні товари).

З поняттям інвестицій пов'язане поняття інвестиційного підприємства. У літературі з цього питання інвестиційний проект визначається як інвестиція

повного матеріального і функціонального обсягу (за обсягом робіт, послуг, поставок обладнання, необхідних для його реалізації), що забезпечує його належну підготовку, реалізацію та експлуатацію, здійснювана з певною метою, у певному місці і в певний час. Відповідно до принципу комплексного підходу до інвестування, цей термін часто використовується для позначення не тільки основних інвестицій і загальних об'єктів, що реалізуються головним інвестором, а й супутніх і взаємозалежних інвестицій. Інвестиційні проекти, залежно від їх характеру та розміру, включають одне або декілька інвестиційних завдань. Ще одним поняттям, яке потребує уточнення, є інвестиційний проект. Інвестиційний проект є відображенням інвестиційного завдання. Його можна визначити як сукупність інвестиційних завдань, які взаємозалежні між собою і спільно переслідують мету інвестиційного проекту. Інвестиційний проект повинен містити інформацію про мету запланованої інвестиції, витрати, необхідні для її реалізації, джерела фінансування, критерії та методи оцінки ефективності та ризику, учасників інвестиційного процесу та ефекти від інвестицій.

Перш ніж застосовувати конкретні формули для оцінки ефективності інвестиційного проекту, необхідно визначити основні величини, що підлягають визначенню:

- а) термін реалізації проекту,
- б) інвестиційні витрати
- в) чистий дохід на інвестиції
- г) фінансовий надлишок,
- д) ставка дисконтування.

Розрахунок ефективності інвестицій здійснюється для фіксованого розрахункового періоду. Цей період, який називається терміном життя проекту, визначається на основі технічної оцінки основного засобу. Найчастіше тривалість очікуваного терміну експлуатації об'єкта інвестування визначається експертним шляхом. Варто зазначити, що з подовженням періоду реалізації та експлуатації інвестиції зростає ризик, пов'язаний з

інвестицією. Це ризик, пов'язаний, зокрема, з недоотриманням запланованих доходів, зростанням цін на фактори виробництва або зміною структури попиту.

Капітальні витрати - це кошти, витрачені в процесі реалізації інвестиційного проекту. На їх обсяг впливають^

- а) прямі інвестиційні витрати,
- б) податкові пільги на інвестиції,
- в) субсидії та заходи державної підтримки
- г) потреба в оборотному капіталі.

Основою для оцінки прибутковості інвестиційних проектів є чистий грошовий потік (ЧГП). Це різниця між потоком інвестиційних витрат і надходженням грошових коштів від використання інвестицій. Основним джерелом останнього є чистий прибуток від інвестицій. Другим джерелом вільних грошових коштів, що генеруються інвестиціями, є амортизація основних фондів. Сума чистого прибутку та амортизації являє собою фінансовий надлишок. Це основний показник притоку грошових коштів від використання інвестицій.

Основні засоби, що використовуються, генерують фінансові надлишки протягом тривалого періоду часу і в різних обсягах. Тому остаточна оцінка ефективності інвестицій повинна враховувати той факт, що гроші з часом змінюють свою вартість. Тому тут важливим є визначення рівня ставки дисконтування, оскільки її рівень безпосередньо впливає на теперішню вартість грошових потоків. Найчастіше ставка дисконтування встановлюється на рівні очікуваної інвесторами норми прибутку. Вона є відображенням граничної норми прибутку на капітал при прийнятному рівні ризику. Очікувана норма прибутку є індивідуальною величиною для кожного проекту. Такою межею може бути, наприклад, вартість залучення капіталу.

Якщо проект, що розглядається, є проектом заміни, це означає, що компанія має основні фонди, які підлягають заміні. Якщо технологія, яка зараз використовується, ще має ефективний термін експлуатації, її ліквідація або

продаж може вплинути на грошові потоки трьома способами: а) втрата амортизаційних відрахувань, б) втрачена вартість виведення з експлуатації, в) надходження від продажу заміненого активу.

1.2. Методологічні засади реалізації інвестиційних проєктів

Зростаюча конкуренція та технічний і технологічний розвиток змушують компанії постійно змінюватися та здійснювати нові інвестиції. Різноманітність видів інвестицій означає, що інструменти для їх оцінки повинні бути правильно підібрані, щоб менеджер компанії міг повністю оцінити проєкт. Ось чому дуже важливо правильно класифікувати інвестиції.

Інвестиційні проєкти, особливо проєкти реструктуризації, інновації та розвитку, вимагають витрат значних фінансових ресурсів. Рішення в цій сфері мають стратегічний характер. Інструментом, який підтримує процес прийняття інвестиційних рішень, є стратегічний та економічний аналіз ефективності інвестицій.

Основними елементами стратегічного аналізу ефективності інвестицій, що здійснюється протягом повного циклу розвитку, є:

- аналіз місця розташування інвестицій,
- структурний аналіз галузі
- стратегічний баланс ресурсів,
- аналіз сильних і слабких сторін проєкту, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища
- синтетичний аналіз привабливості галузі.

Наступним етапом дослідження прибутковості інвестицій є розрахунок таких основних елементів, як

- виробництво
- витрати
- доходи
- ризик тощо.

Маючи правильні дані для аналізу, можна приступати до економічної оцінки проекту. Основними елементами оцінки економічної ефективності є

- операційний прибуток і чистий прибуток,
- періодна та проста норма прибутку,
- чиста теперішня вартість,
- дисконтована норма прибутку,
- внутрішня норма рентабельності,
- модифікована внутрішня норма рентабельності.

У випадку взаємовиключних проектів для відбору проектів використовується дисконтована ставка дохідності. Обсяг аналізу адаптується до характеру інвестиційного проекту та стадії передінвестиційного дослідження. Для оцінки проектів з невеликим обсягом інвестицій використовуються прості методи, включаючи порівняльну калькуляцію витрат або порівняльний звіт про прибутки і збитки. Для оцінки проектів з різним терміном експлуатації використовується метод загального терміну експлуатації або метод рівних частин. Спрощені методи використовуються для початкової оцінки інвестиційних проектів.

Сьогодні численні комп'ютерні програми можуть бути використані як на стадії інвестиційного проектування, так і при проведенні аналізу та оцінки проектів. Вони прискорюють розробку проекту, всі розрахункові та аналітичні процеси і значно зменшують кількість помилок, яких може припуститися людина, що виконує аналіз у письмовій формі. Це пов'язано насамперед зі зростаючою складністю інвестиційних процесів: технічних, фінансових та організаційних.

Облік економічної ефективності інвестицій - це сукупність розрахунків, пов'язаних з порівнянням ефектів, отриманих протягом операційного періоду від здійснених інвестицій, з витратами, необхідними для їх досягнення.

З точки зору інвестицій, інвестиції та ефекти можна поділити на

- вимірні - це всі ті ресурси та ефекти, які можуть бути виражені у вартісному вираженні,

- не кількісні або такі, що важко піддаються кількісній оцінці - це ті витрати, які можуть бути виражені чисельно, але не можуть бути виражені в грошових одиницях. Прикладами таких витрат є: навчання працівників, їдальня, охорона здоров'я, санітарні вузли, охорона навколишнього середовища, витрати на політику, мотивація працівників до інноваційної діяльності тощо.

Наслідком існування двох типів ефектів і витрат є те, що облік ефективності слід розглядати як щось вужче, ніж оцінку ефективності. Тому оцінку ефективності слід розділити на дві частини:

- бухгалтерську - так званий облік економічної ефективності інвестицій,
- описову - яка описує ефекти, що не піддаються кількісній оцінці.

Описова частина здійснюється переважно за допомогою якісної оцінки, що базується на експертних оцінках та зарубіжному досвіді.

Ефективність інвестицій, скоординованих з іншими сферами діяльності компанії, буде залежати від того:

- наскільки повно і всебічно були оцінені ресурси та ефекти, пов'язані з конкретним проектом розвитку компанії, а також явища, що індуються таким проектом у навколишньому середовищі

- чи дійсно автори та виконавці проекту використовували економічні розрахунки в багатоетапному процесі підготовки проекту для оцінки всіх загальних і часткових рішень варіанту;

- чи були обрані та застосовані коректні методи для оцінки ефективності конкретного виду інвестицій компанії.

Типи економічних розрахунків:

- Перспективний економічний рахунок - має справу з реальністю, яка ще не існує; він базується на прогностичних показниках, які повинні бути визначені таким чином, щоб їх можна було вважати реальними. Цей рахунок є відправною точкою для оцінки інвестицій.

- Ретроспективний економічний рахунок - стосується реальності, яка вже існувала. Його слід складати після здійснення інвестицій, щоб відповісти

на питання, наскільки раніше зроблені припущення відповідають дійсності. Такий звіт дає можливість чітко визначити стартові умови для нових проектів.

- багатокритеріальний або багатоіндикаторний економічний розрахунок - дає можливість оцінити проект за допомогою ряду показників одночасно, таких як трудомісткість, матеріаломісткість і ліквідність. Такий розрахунок не дозволяє однозначно оцінити проект через те, що окремі показники можуть набувати різних значень.

- Синтетичний економічний рахунок - дозволяє оцінити проект за допомогою одного або декількох синтетичних показників, наприклад, статичних методів (точка беззбитковості, період окупності, бухгалтерська норма прибутку), динамічних методів (внутрішня норма прибутку, чиста теперішня вартість, модифікована внутрішня норма прибутку). Синтетичний рахунок дає чітку відповідь на питання, чи є інвестиційний проект ефективним чи ні.

- абсолютний рахунок інвестицій - дозволяє проводити абсолютну оцінку проектів, тобто дає відповідь на питання, чи є даний проект, відповідно до прийнятих критеріїв, ефективним.

- відносний рахунок інвестицій - дозволяє провести відносну оцінку інвестиційних проектів, тобто дає відповідь на питання, який з ефективних проектів за прийнятими критеріями слід реалізувати.

Основними компонентами рахунку економічної ефективності інвестицій є витрати та ефекти.

Витрати можна розділити на:

- Інвестиційні витрати - це всі види грошових витрат, які дають можливість розпочати та реалізувати конкретний проект. В рахунку ефективності інвестиційні витрати найчастіше називають витратами, тобто вони вважаються понесеними не тоді, коли вони відбуваються, а тоді, коли фактично відбуваються грошові витрати.

- Поточні - здійснюються послідовно у зв'язку з експлуатацією новозапущених ресурсів. Величина поточних витрат, залежно від деталізації

форм і методів обліку, є операційними витратами або операційними витратами та грошовими витратами. Витратами є тоді, коли вони пов'язані з часом споживання матеріалів. З іншого боку, витрати - це коли вони пов'язані з часом, коли були понесені витрати.

Ефекти, які можна виміряти у вартісному вираженні, можна розділити на доходи або грошові надходження. Доходи виникають тоді, коли виникає рахунок, а надходження - коли рахунок погашається.

Правильне проведення рахунку економічної ефективності вимагає дотримання наступних принципів:

- порівнянність витрат і результатів - це досягається за допомогою методів дисконтування, згідно з якими рахунок повинен, з одного боку, включати лише ті результати, які є результатом відповідних витрат, а з іншого боку, лише ті витрати, які є необхідними для отримання цих результатів;

- достовірність рахунку - стосується розкриття та справедливого опису зроблених припущень та спрощень, а також належної інтерпретації елементів рахунку;

- всебічне представлення елементів рахунку - впливає з того, що кожен інвестиційний проект, хоча і характеризується певною незалежністю, є складовою частиною більшого цілого. Це означає, що на практиці може виникнути ситуація, коли з точки зору прийнятих інвестором критеріїв вся інвестиція є прибутковою, тоді як окремий інвестиційний проект може бути збитковим і навпаки. Дотриманню цього принципу можуть допомогти наступні методи:

- 1) метод контрактної комбінації,
- 2) метод спільного рішення
- 3) метод світових цін;

- інкрементний підхід до елементів рахунку - це означає, що для аналізу ефективності слід брати до уваги лише ті елементи, які виникли в результаті реалізації інвестиції;

- об'єктивність - в основному стосується цифр, включених у звіт, і сильно залежить від наявної інформаційної системи та кваліфікації персоналу;

- точність - залежить від організації його виконання, тобто від методики розрахунку;

- однозначність - полягає в отриманні однакових результатів для даного методу незалежно від підрозділу, що здійснює розрахунок.

Деякі принципи застосовуються лише до оцінки необхідних вхідних даних. Це стосується принципу ігнорування вже понесених витрат. Принцип полягає в тому, що витрати, які вже були понесені (до моменту проведення аналізу або, точніше, до моменту прийняття рішення), взагалі не повинні включатися в аналіз. Порушення цього правила може призвести до відхилення сприятливого інвестиційного проекту або прийняття проекту, який повинен бути відхилений.

Проведення розрахунку економічної ефективності інвестицій необхідне для дотримання принципу прибуткового інвестування, який лежить в основі будь-якої економічно раціональної інвестиційної діяльності. Цей принцип вимагає застосування такого способу інвестування, який дозволяє отримати відповідне співвідношення між досягнутими ефектами і понесеними витратами. Цей принцип є одночасно і основою, і квінтесенцією сенсу проведення розрахунку економічної ефективності запланованих інвестицій.

Класифікація методів розрахунку ефективності проектів

Наукою розроблено низку різноманітних методів розрахунку ефективності проектів. Одним із критеріїв класифікації цих методів є врахування фактору дисконтування. Таким чином, розрізняють наступні методи:

- статичні (прості, спрощені),
- динамічні (дисконтування).

До статичних методів відносяться, зокрема

- термін окупності інвестицій
- норма рентабельності інвестицій

- середня бухгалтерська норма прибутку
- проста норма прибутку,
- тест першого року.

У літературі до цих методів також відносять

- звіт про прибутки і збитки,
- коефіцієнт рентабельності ,
- рентабельність інвестицій ,
- методи аналізу беззбитковості ,
- методи аналізу чутливості інвестиційного проекту.

Деякі автори виділяють наступні статичні методи:

- метод порівняння витрат,
- метод порівняння прибутку,
- метод порівняння рентабельності,
- метод періоду окупності.

Статичні методи, як правило, прості у розрахунку, зрозумілі та не дуже трудомісткі. Однак вони не враховують мінливу в часі вартість грошей, що є їх основним недоліком. Для того, щоб усунути цей недолік, була створена група методів дисконтування.

У групі динамічних методів розрізняють

- чисту теперішню вартість (NPV),
- дисконтовану норму прибутковості (NPVR) ,
- внутрішню норму прибутковості (IRR),
- модифікована внутрішня норма дохідності (MIRR),
- метод рівних платежів,
- дисконтований період окупності,
- індекс прибутковості (PI),
- метод Болдуїна,
- метод залишкової вартості активів, що зустрічається у двох техніках

розрахунку - як порівняння грошових потоків, що приносять відсотки наприкінці терміну експлуатації, або як поточне сальдо цих потоків,

- метод ануїтету,
- метод EVA/MVA.

Оскільки деякі методи є поширеними в літературі (наприклад, NPV, IRR, MIRR, PI), то в цій статті наведені лише ті методи, які є менш поширеними.

Використання динамічних методів вимагає наявності трьох основних видів інформації, що стосуються

- балансу грошових потоків
- ставки дисконтування та
- періоду розрахунку.

Сальдо чистого грошового потоку виражає різницю між притоками та відтоками грошових коштів у розрахунковому році. Надходження означає будь-який приплив грошових коштів і є ширшим поняттям, ніж дохід. Витрати - це будь-який відтік грошових коштів з каси або банківського рахунку у зв'язку з оплатою конкретних товарів та у зв'язку з погашенням зобов'язань. Витрата - ширше поняття, ніж дохід.

Більш важливими є надходження:

- грошові надходження, в тому числі:
 - акціонерний капітал,
 - позики,
 - операційні надходження, в тому числі
 - дохід від продажу,
 - відсотки до отримання.

Більш важливими компонентами витрат є

- інвестиційні витрати,
- витрати на приріст поточних активів,
- операційні витрати за вирахуванням амортизації,
- податок на прибуток,
- відсотки за кредитами,
- погашення кредитів,
- виплачені дивіденди.

Надходження і витрати визнаються в постійних цінах, і в цьому випадку ставка дисконтування не включає інфляцію. Однак, якщо надходження та витрати відображаються у змінних цінах, то ставка дисконтування повинна включати інфляційний компонент.

Різниця між формулами відображає інтерпретаційну суперечку щодо часу включення до розрахунку NPV, IRR, MIRR - інвестиційних витрат, що фінансуються за рахунок боргу. З цього питання представлено три позиції.

1) загальні інвестиційні витрати (також фінансовані за рахунок боргу) визнаються в момент надання кредиту. Таким чином, внески (оскільки інвестиційні витрати включені) та відсотки не включаються до балансу потоків - оскільки, на думку цих авторів, вони будуть подвійно враховані (один раз у ставці дисконтування, що відображає вартість капіталу, а другий раз - у балансі грошових потоків).

2) Капітальні витрати, що фінансуються за рахунок боргу, не включаються при отриманні позик. Кредит являє собою приплив грошових коштів, в той час як капітальні витрати (збільшення активів) є витратами, тому з точки зору проекту результат дорівнює нулю. З іншого боку, надані кредити є витратами для проекту в момент виплати платежів і відсотків.

3) Третя позиція полягає в тому, що перший підхід інтерпретується як такий, що підходить для розрахунку NPV і MIRR (або IRR) для загальних інвестиційних витрат, тоді як другий підхід підходить для розрахунку NPV і MIRR для інвестиційних витрат, що фінансуються за рахунок власного капіталу, в результаті чого для одного проекту отримуються два значення NPV і MIRR.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЮ ОБЛАСНОЮ РАДОЮ

2.1.Оцінка рівня експертно-консультаційного забезпечення інвестиційного розвитку Тернопільської області

Капітальне бюджетування, також відоме як попереднє планування інвестиційних витрат, - це процес аналізу проекту та прийняття інвестиційних рішень. Капітальне бюджетування є надзвичайно важливою частиною процесу формування інвестиційного проекту, оскільки дозволяє оцінити проект, виявити потенційні ризики і, таким чином, прийняти правильне інвестиційне рішення. Капітальне бюджетування, залежно від розміру проекту, складається з декількох до десятка заходів, переважно аналітичного та дослідницького характеру, спрямованих на визначення сфер ризику, які можуть виникнути за певних обставин при реалізації даного проекту. Більшість аналізів інвестиційних проектів ґрунтується на прогнозуванні майбутніх грошових потоків щодо витрат і прибутків проекту. На жаль, більшість фінансових прогнозів, що вивчаються, можуть неправильно відображати зміни, які можуть відбутися за певних умов. Для полегшення прийняття інвестиційних рішень у фінансовому менеджменті компанії використовується декілька методів: аналіз коефіцієнтів, сценаріїв, беззбитковості та чутливості.

Коефіцієнтний аналіз використовується для оцінки майнового та фінансового стану компанії. Його метою є підготовка та обробка інформації, що дозволяє комплексно і всебічно оцінити результати діяльності та ефективність компанії. В умовах ринкової економіки та посилення конкуренції попит на аналітичну інформацію дуже високий. Без них важко уявити управління сучасним підприємством. Велике значення економічного аналізу в управлінні економічними організаціями означає, що він починає

займати все більш важливу позицію у фінансах і менеджменті. Зокрема, об'єктами аналізу можуть бути

- фінансові результати діяльності
- власні витрати
- управління основними засобами
- вартість підприємства,
- розвиток підприємства.

Фінансовий аналіз підприємства може бути проведений на основі даних фінансової звітності підприємства. Метод аналізу полягає в порівнянні окремих балансових показників компанії та формулюванні відповідних висновків, виходячи з історичних значень окремих показників або значень для відповідної галузі. Індикаторний аналіз є ефективним методом моніторингу ситуації в компанії за умови, що встановлені граничні значення індикаторів і визначені самі індикатори. Тоді вони можуть забезпечити ефективний метод початкового попередження для контролю витрат, ліквідності або заборгованості.

Індикатори, описані в цьому розділі, мають велике значення для компанії, але безпосередньо не використовуються для оцінки інвестицій (можливо, в аналізі *ex post*). Тому вони не будуть обговорюватися, а будуть згадані лише найважливіші з них.

Коефіцієнтний аналіз включає в себе

1) Коефіцієнти ліквідності - ці коефіцієнти дають змогу сформулювати думку про здатність компанії вчасно сплачувати свої поточні зобов'язання, тобто з терміном погашення до одного року. До поточних зобов'язань відноситься та частина довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню в поточному році. Фінансову ліквідність можна оцінити за допомогою наступних коефіцієнтів:

- коефіцієнт поточної ліквідності (I-й ступінь),
- коефіцієнт швидкої ліквідності (II ступінь),
- коефіцієнт дуже швидкої ліквідності (III ступінь).

2) Коефіцієнти оборотності - ці коефіцієнти, які також називають коефіцієнтами ефективності, дають можливість оцінити ефективність використання майнових ресурсів компанії. Їх суть полягає у розгляді співвідношення між відповідним динамічним показником (чисельником), що виражає виручку від реалізації в чистих цінах, валових цінах або власних витратах, і статичним показником (знаменником), що виражає середній стан активів, задіяних у діяльності. До найважливіших показників цієї групи належать

- коефіцієнт оборотності активів,
- коефіцієнт оборотності основних засобів,
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в днях
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості в днях,
- коефіцієнт оборотності запасів у днях.

3) Коефіцієнти заборгованості - коефіцієнти заборгованості сприяють формулюванню думки про здатність компанії обслуговувати весь свій борг, який складається з відсотків, належних кредиторам, і повернення позикового капіталу. З огляду на це, їх насамперед цікавлять коефіцієнти, які ілюструють здатність компанії сплачувати відсотки та повертати запозичення. Оцінка ступеня заборгованості дає можливість охарактеризувати фінансову політику підприємства. До найпоширеніших коефіцієнтів заборгованості належать

- коефіцієнт загальної заборгованості,
- співвідношення боргу до власного капіталу
- коефіцієнт довгострокової заборгованості,

4) Коефіцієнти рентабельності - ці коефіцієнти надають інформацію про ефективність діяльності компанії. Залежно від того, з яким показником ми маємо справу, він буде виражати відношення чистого прибутку до досягнутої виручки від реалізації або понесених витрат. Коефіцієнти рентабельності включають

- коефіцієнт рентабельності чистих продажів (ROS),
- рентабельність активів (ROA),

- рентабельність власного капіталу (ROE).

Аналіз сценаріїв є різновидом аналізу чутливості. У цьому аналізі розробляються конкретні сценарії розвитку подій у майбутньому, щоб дослідити чутливість проекту до настання подій, передбачених у сценарії. Сценарний аналіз дозволяє моделювати складні мікро- та макроекономічні умови для відстеження чутливості проекту в разі вкрай песимістичної або оптимістичної послідовності подій. Сценарний аналіз також має свої обмеження. До них відносяться чітко визначені припущення для конкретного сценарію. Відносно поширеною неточністю є неадекватність впливу прийнятих факторів на інвестиційний проект або підприємство. Іншим обмеженням є те, що результати сценарного аналізу є лише оцінками, які можуть реалізуватися з більшою або меншою ймовірністю. Ймовірність реалізації сценарію тим нижча, чим більше змінних ми намагаємося запрограмувати. Сценарний аналіз виконує свою роль, коли ми очікуємо, що певні події відбудуться, і хочемо дослідити їхній вплив на інвестиційний проект або компанію.

Виконання сценарного аналізу має бути строго динамічним, тобто передбачувані дані повинні взаємодіяти один з одним, тому використання фінансової моделі є необхідним.

Метою аналізу беззбитковості є визначення порогу рівноваги, при якому виручка від реалізації дорівнює собівартості реалізованої продукції. Коли обсяги продажів нижче цієї точки, проект або компанія є збитковими. Аналіз беззбитковості порівнює запланований рівень завантаження виробничих потужностей з рівнем, нижче якого проект або компанія будуть збитковими. Розрахунок точки беззбитковості передбачає ряд припущень, які повинні бути виконані у фінансовому прогнозі, щоб аналіз був змістовним і надійним. Таким чином

- виробничі витрати є функцією обсягу виробництва або вартості продажу,
- обсяг виробництва дорівнює вартості реалізації,

- постійні операційні витрати однакові для кожного обсягу продажу
- загальні змінні витрати залежать від обсягу виробництва і, відповідно, загальні виробничі витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва
- ціна реалізації одиниці продукції не змінюється з часом та змінами в масштабах виробництва.

Аналіз беззбитковості для вузькоасортиментного виробництва або послуг легше проводити через меншу кількість змінних, що підлягають аналізу. У випадку багатоасортиментного виробництва такі розрахунки мають сенс для окремих груп продуктів зі схожими змінними витратами, на які розподіляються схожі постійні витрати.

Для одноасортиментного виробництва точка беззбитковості визначається наступними факторами:

- обсяг виробництва (продажів),
- ціна продукції,
- змінні витрати на одиницю продукції,
- постійні виробничі витрати.

2.2. Аналіз організаційно-функціонального механізму реалізації інвестиційних проєктів досліджуваною організацією

Аналіз чутливості передбачає відстеження ефективності інвестиційного проєкту в залежності від змін ключових економічних факторів і припущень. Цей аналіз передбачає вивчення низки ключових факторів, що характеризують проєкт, зокрема: рівень виручки від реалізації, темпи зростання виручки, операційна маржа, вартість капіталу або рівень операційних витрат. Результат такої експертизи допомагає менеджерам прийняти правильне рішення або перерахувати інвестиційний проєкт.

В результаті застосування аналізу чутливості стає відомою ступінь чутливості інвестиційного проєкту до зміни умов фінансування, до зміни рівня доходів і до зміни інших передбачуваних елементів. Таким чином, можна

дізнатися про потенційні загрози життєздатності проекту і, можливо, підготуватися до їх реалізації. Аналіз чутливості також має обмеження. Одне з найсерйозніших обмежень полягає в тому, що аналіз представляє результати без кореляції з ймовірністю настання події, про яку йдеться. Іншим обмеженням є те, що за один раз можна змінювати лише один з факторів, інакше неможливо дізнатися про вплив окремих значень на кінцевий результат.

Важливо пам'ятати про те, як виконуються самі розрахунки, і дуже точно описувати запрограмовані зміни. Насправді неможливо провести аналіз чутливості, не маючи в своєму розпорядженні фінансової моделі проекту, про який йде мова, а також посилань на прогнозовані фінансові звіти. Врахування зміни певного параметра може вплинути або не вплинути на наступні прогнозні періоди, і в цьому випадку говорять про динамічне або статичне прогнозування. Якщо прогноз є динамічним, то зміна рівня витрат або доходів у певному році пропорційно переноситься на наступні роки, і це має бути зазначено в описі аналізу. Ще один момент, про який слід згадати, - це вибір інструментів вимірювання. Стандартним інструментом є один з методів дисконтування, наприклад, IRR або NPV. Однак ніщо не заважає вибрати показник корпоративного боргу або будь-який інший показник для оцінки боргової безпеки. За допомогою статичного прогнозування можна правильно оцінити вплив одноразової події на результати діяльності проекту або компанії. Особливо, якщо подія є збитком або втратою частини активів компанії і безпосередньо відображається у витратах.

Також доцільно провести дослідження чутливості проекту до зміни окремих факторів, задіяних в аналізі беззбитковості. Зміна рівня окремих факторів (ціни, змінних або постійних витрат) викликає зміщення точки беззбитковості досліджуваного проекту.

Використовуючи граничні значення окремих факторів, можна визначити так званий запас (зону) безпеки аналізованого інвестиційного проекту. Запас міцності інвестиційного проекту - це різниця між запланованим

рівнем виробництва, що відповідає рівню виробничої потужності (або рівню задоволення очікуваного попиту), і рівнем виробництва, визначеним точкою беззбитковості. Запас міцності може розглядатися з урахуванням різних категорій факторів, зокрема, ціни реалізації одиниці продукції та змінних витрат на одиницю продукції.

Різноманітність визначень терміну "проект" означає, що його найчастіше ототожнюють з атрибутами, що стосуються, серед іншого, форми перетворення вхідних ресурсів у вихідні, або серії скоординованих завдань, що характеризуються конкретною метою та часовими, організаційними, технічними і ресурсними обмеженнями. Підвищений інтерес до методологій планування та виконання проектів, зумовлений їхньою придатністю для вирішення складних проблем у мінливому середовищі, спостерігається як у бізнес-секторі, так і серед державних установ. Обмеженість ресурсів та розширення спектру діяльності державного сектору роблять процес оцінки проектів, що пропонуються до реалізації, важливим питанням, до якого висуваються вимоги, пов'язані з можливістю вимірювання багатогранних ефектів, а також забезпеченням надійної основи для прийняття рішень щодо остаточного розподілу ресурсів.

Сьогодні оцінка публічних проектів є необхідною умовою для відбору проектів, які відповідають стратегічним цілям, визначеним у політиці, стратегії чи програмі розвитку, а також має вказувати на ефективні рішення та шляхи їх реалізації. Вона також повинна вказувати на ефективні рішення, тобто забезпечувати найкращий, з економічної та фінансової точки зору, розподіл обмежених ресурсів. У цьому сенсі критерій ефективності, незважаючи на те, що він зазвичай є одним з багатьох критеріїв оцінки публічного проекту, таких як результативність або сталість результатів, часто розглядається як основоположний.

Метою цієї книги є викладення основ методології оцінки публічних проектів з точки зору критерію ефективності. Знання в цій галузі включають цілий ряд методів та інструментів оцінки, які, залежно від запропонованого

підходу, аналізують публічний проект у вужчому або ширшому обсязі, з точки зору його багатогранних ефектів. Оцінка з використанням критерію фінансової ефективності стосується насамперед визначення ступеня доцільності та прибутковості проекту з точки зору витрат і доходів, що генеруються на етапах реалізації та експлуатації. При цьому показники витрат і доходів оцінюються за ринковими цінами, тому їхня сфера застосування є вужчою порівняно з не менш важливими негрошовими ефектами проекту. Останні, у свою чергу, оцінюються за критерієм економічної ефективності, яка досліджується за допомогою методології, що дозволяє монетизувати такі ефекти проекту, як зовнішні витрати та суспільні блага, тобто ефекти, щодо яких ринок через ціновий механізм виявляється ненадійним.

Книга призначена для студентів економічних спеціальностей як навчальний посібник з дисциплін, пов'язаних з економічними методами оцінки проектів та державною експертизою проектів. Міркування, викладені в книзі, можуть також слугувати додатковим матеріалом при вивченні таких дисциплін, як економіка державного сектору, управління проектами, управління проектами місцевого та регіонального розвитку.

З точки зору тематики, перші два розділи є теоретичним вступом до питань, пов'язаних з публічними проектами та критеріями їх оцінки. Вони охоплюють необхідний обсяг знань для ознайомлення з наступними частинами дослідження, які мають суто методологічний вимір. Третя частина присвячена методології оцінки фінансової ефективності державних проектів, починаючи з простих оціночних показників, методів дисконтування, планування звіту про прибутки і збитки та звіту про рух грошових коштів і закінчуючи додатковими інструментами оцінки, такими як, зокрема, дослідження дефіциту фінансування. Останній розділ стосується методології оцінки економічної ефективності, тобто проводиться в ширшій перспективі з точки зору кількісного визначення ефектів проекту. Він складається з таких інструментів оцінки, як аналіз витрат і вигод з окремими методами їх оцінки, аналіз витрат і вигод з ваговими коефіцієнтами розподілу та аналіз витрат.

Поступове ознайомлення читача з усе більш досконалыми інструментами оцінювання, низка прикладів, що демонструють, як їх застосовувати, часто на основі проектів, реалізованих у державному секторі, а також завдання для самостійного розв'язання та допоміжна література означають, що ця книга також може знайти аудиторію серед практиків, які відвідують курси післядипломної освіти з планування та оцінювання проектів.

2.3.Методичні підходи до реалізації інвестиційних проектів досліджуваною організацією

Системний підхід передбачає, що проект слід розглядати як форму перетворення вхідних ресурсів у вихідні результати. Вхідні ресурси - це різні види ресурсів, такі як людські, фінансові, організаційні, технічні, що використовуються в процесі планування та реалізації проекту. Під результатами проекту розуміють продукти або послуги, які є його виходом. Категорія ефектів у системному погляді на проект стосується як входів, так і виходів, під якими розуміють вимірні наслідки позитивного, негативного або нейтрального характеру, що впливають на організацію, яка впроваджує проект, та (або) на її оточення.

Реалізація проекту, тобто перетворення входів у результати, можлива за рахунок використання ресурсів. Однак слід зазначити, що такий процес також пов'язаний з обмеженнями як внутрішнього характеру (брак знань і навичок з реалізації в організації, відповідальній за проект), так і зовнішнього характеру (політичні, правові, технологічні, соціальні, екологічні бар'єри). Крім обмежень, існують також сприятливі обставини, тобто фактори зовнішнього характеру, які підтримують і прискорюють реалізацію проекту.

Таким чином, реалізація проекту обумовлена механізмом, заснованим на вмілому поєднанні ресурсів, таких як люди, знання, досвід, капітал, інструменти та методи планування, з метою досягнення очікуваних результатів. Механізм вмілого поєднання ресурсів повинен також враховувати

обмеження та сприятливі обставини, які впливають на процес реалізації проекту.

Крім системного погляду, поняття проекту, як в теорії, так і на практиці, набуває різноманітних форм і значень. Наприклад, на думку Г. Керцнера, проектом слід вважати будь-яку серію завдань, які характеризуються

- конкретною метою, необхідною з точки зору певних технічних параметрів

- датами, тобто часом початку і завершення;; і

- фінансовими обмеженнями;

- використанням ресурсів, таких як люди, гроші, обладнання тощо.

З точки зору Інституту управління проектами, в діяльності будь-якої організації, як правило, можна розрізняти операційну (поточну) діяльність та проекти - як перший, так і другий тип діяльності мають спільні риси, такі як: робота, що виконується людьми, ресурсні обмеження, плановість діяльності та контроль. Основна відмінність полягає в тому, що операційна діяльність має відносно безперервний і повторюваний характер, в той час як проекти мають обмежений у часі та унікальний вимір. Таким чином, проект розглядається як обмежена в часі діяльність, спрямована на створення унікального продукту або послуги. Хоча масштаби проектів можуть суттєво відрізнятися залежно від їхнього обсягу, підкреслюється, що вони є важливим компонентом у впровадженні змін, ініційованих організацією. Унікальність проекту впливає з неможливості його повторення за тих самих умов, наприклад, щодо: місця розташування, правових умов, проектної команди, технології, фінансування, сприятливих обставин тощо. Поняття унікальності також поєднується з часовою обмеженістю проекту, що підвищує рівень ризику, пов'язаного з його своєчасним завершенням.

Проект також іноді ототожнюють з інструментом впровадження змін, які впливають на процес творення майбутнього. Наприклад, в методології AFNOR проект трактується як: "... специфічна, нова діяльність, яка методично і поступово структурує майбутню реальність" . Аспект змін також

піднімається у визначенні проекту, запропонованому Г. Райсом, на думку якого "проект - це людська діяльність (активність), спрямована на досягнення чітко визначених цілей відносно часової шкали, і майже кожен проект додатково характеризується недосвідченістю і впровадженням змін". На думку автора, ознака змін конститує поняття проекту та управління проектами" 7. У цьому вимірі проект ототожнюється з інструментом для впровадження змін з метою досягнення запланованих ефектів, які є нагальною потребою організації. Аналогічно вважає і Д. Дінгл, на думку якого основною метою здійснення проекту є прагнення ставитися до змін у запланований спосіб, тобто у спосіб, прийнятний для учасників проекту на момент прийняття ними рішень щодо розподілу ресурсів .

В рамках цих міркувань розглянемо більш конкретне тлумачення терміну "проект розвитку". На думку В. Frenkiel: "термін "проект розвитку" (тільки в контексті організації, яка має намір реалізувати проект) може бути використаний для позначення будь-якого проекту, продукти якого є значним, прямим внеском у реалізацію задекларованого бачення розвитку (...)" . Таким чином, проекти розвитку мають всі типові визначальні елементи класичного поняття проекту. Відмінності можуть полягати, зокрема, у характері бачення та цілей, що впливають з нього.

Поняття проекту розвитку також є основою для введення щонайменше двох додаткових термінів, а саме: громадський проект та комерційний проект, який також називають бізнес-проектом. Основою для розмежування обох термінів можуть слугувати наступні критерії:

- суб'єктивні, пов'язані зі специфікою бачення та цілей, на досягнення яких спрямований проект
- суб'єктний, пов'язаний з типом суб'єкта, який ініціює та координує реалізацію проекту.

Аналіз суб'єктного критерію вказує на те, що бачення та цілі можуть мати наступні дві форми:

- бачення та цілі комерційного характеру, тобто спрямовані переважно на максимізацію приватних вигод, таких як, наприклад: обсяг продажів, продуктивність, обсяг виробництва, мінімізація виробничих витрат, максимізація прибутку;

- бачення та цілі суспільного характеру, тобто спрямовані переважно на максимізацію вигод некомерційного характеру, пов'язаних із соціальною, економічною, екологічною сферою.

Критерій суб'єкта, що стосується організації, яка ініціює, фінансує та координує реалізацію проекту, також може бути проаналізований у двох вимірах, а саме

- організація, що належить до бізнес-сектору, яка найчастіше розглядається як господарюючий суб'єкт (наприклад, компанія), створений за рахунок приватних фінансових ресурсів

- організація, що належить до державного сектору, тобто організація, створена найчастіше на підставі закону, забезпечена та розпоряджається фінансовими ресурсами, отриманими з податкових надходжень або перерозподілу державних коштів.

Нами розглянуто зведену класифікацію проектів за критерієм предмета (пов'язаним зі специфікою бачення та цілей проекту) та критерієм суб'єкта (пов'язаним з типом суб'єкта, який ініціює та реалізує проект). У рамках цього підходу під публічним проектом розуміється структурований і обмежений у часі комплекс завдань, бачення і цілі якого спрямовані на реалізацію некомерційного ефекту, а інституція, що ініціює, фінансує і координує його реалізацію, є суб'єктом публічного сектору.

Поняття публічного проекту також іноді визначається у більш широкому, загальному розумінні, що знаходить своє відображення у сфері оцінки проектів публічного сектору. Наприклад, на думку А.Е. Бордмана та Д.Х. Грінберга, поняття "проект" і "політика" іноді використовуються як взаємозамінні в оцінці діяльності державного сектору. Такий підхід призводить до того, що публічним проектом вважається цілий ряд видів

діяльності, які, наприклад, не характеризуються далекосяжним ступенем невизначеності або глибиною змін. Часто проекти в публічній сфері ототожнюються з політичними пропозиціями або нормативно-правовими актами, що безпосередньо стосуються сфери регулювання.

Зіставлення суб'єктного та об'єктного критеріїв розмежування проектів дозволяє також визначити державно-приватні проекти, які відрізняються від суто публічних тим, що в їх фінансуванні та реалізації, окрім суб'єктів публічного сектору, беруть участь також приватні (бізнес) структури в обмін на відповідну винагороду.

Варто також зазначити, що в практиці проектного планування та оцінки існує тенденція розглядати терміни "проект" і "програма" як синоніми, особливо якщо йдеться про суб'єктів, які ініціюють та реалізують комплекси завдань. Поняття програми, за Г. Керцнером, - це сукупність визначених у часі завдань, необхідних для реалізації комплексу організаційних цілей. У цій ієрархії проекти, які також підпорядковані часовим обмеженням щодо набору завдань, відрізняються від програми тим, що час їх реалізації значно коротший. Тому вони становлять перший рівень розподілу праці, який створює програма.

Збіг цих термінів може бути пов'язаний з тим, що у випадку з державним сектором такі заходи зазвичай називають програмами, тоді як бізнес-сектор віддає перевагу термінології "проект". Як наслідок, управління програмами або управління проектами ґрунтується на одних і тих же процедурах і принципах. Під програмою також можна розуміти групу проектів, управління якими здійснюється скоординовано з метою отримання вигод, які були б неможливими, якби кожним проектом управляли незалежно.

Супроводжуючи термін проект, концепція управління проектами включає планування, організацію, керівництво та контроль діяльності та, крім того, мотивацію, як правило, найціннішого ресурсу проекту, а саме людей. Планування означає визначення того, що повинно бути зроблено, коли і ким, тому ресурси проекту повинні бути організовані таким чином, щоб

забезпечити досягнення цілей, одночасно дбаючи про їх ефективне використання. У цьому сенсі управління проектом спрямоване на досягнення узгодженості цілей, в той час як контроль забезпечує відповідність діяльності накладеним на неї обмеженням.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ

3.1. Запровадження прогресивних технологій реалізації інвестиційних проєктів

Кожен проєкт, незалежно від його типу, має низку спільних відмінних характеристик, особливо на відміну від операційної діяльності. Серед типових ознак класичного проєкту, запропонованих Т.Л. Янгом:

- конкретні цілі, визначені в термінах очікуваних результатів, послуг і наслідків. Цілі проєкту можуть бути визначені тривимірно, тобто паралельно з урахуванням: специфікації бажаних результатів проєкту (вхідні ресурси, вихідні результати у вигляді продуктів, послуг), часового графіка та бюджету;

- Орієнтуючись на очікування реципієнта, результати проєкту, тобто продукти, послуги, а також ширші ефекти проєкту повинні ґрунтуватися на належному визнанні потреб кінцевого реципієнта. У зв'язку з цим необхідно проводити, зокрема, маркетингові дослідження щодо попиту на продукти, послуги, що надаються в рамках проєкту, а також аналізи, спрямовані на виявлення небажаних ефектів, пов'язаних з реалізацією проєкту, з метою їх усунення або запровадження заходів щодо пом'якшення наслідків;

- унікальність, що випливає з неможливості повторення проєкту в такий самий спосіб тією самою групою осіб з отриманням ідентичного продукту та ефекту. Джерелами унікальності кожного проєкту є, серед іншого, цілі проєкту, вибір суб'єктів, що реалізують проєкт, спосіб організації проєктних робіт, спосіб фінансування, а також місце реалізації проєкту, що розглядається як з точки зору технічних, так і соціальних умов, що є результатом впливу груп та суб'єктів, які безпосередньо зацікавлені або є опосередкованими одержувачами ефектів проєкту;

- обсяг робіт - реалізація проекту, як правило, вимагає, в першу чергу, його декомпозиції на завдання, тобто детальні робочі елементи. З точки зору визначення, обсяг робіт проекту - це весь обсяг робіт, який необхідно виконати для реалізації даного проекту. Визначення обсягу робіт є основою для визначення: запропонованих технічних та організаційних рішень, розміру бюджету та способу його фінансування, детального розподілу ресурсів, встановлення дат початку та завершення проекту;

- обмеженість у часі, кожен проект повинен мати точно визначену дату початку та завершення. У межах визначених часових рамок відбувається процес планування та реалізації проекту. Обмеження в часі також є одним з критеріїв оцінки можливих затримок проекту;

- фінансові обмеження - майже кожне використання ресурсів у процесі реалізації проекту неминуче пов'язане з необхідністю нести витрати, кінцевий розмір яких, як правило, обмежений бюджетом проекту;

- організаційна складність - виконання завдань доручається людям з різних підрозділів організації або, за необхідності, з різних організацій. Реалізація будь-якого проекту неминуче передбачає використання людських ресурсів, більшість з яких, окрім роботи над проектом, продовжують підтримувати постійні стосунки з материнськими структурами організації. Це створює необхідність вміло координувати їх між операційною діяльністю організації та їхньою участю в проекті;

- технічна складність, реалізація проекту вимагає поділу обсягу робіт, задіяних у проекті, на більш детальні завдання, які, серед іншого, з огляду на технологічні міркування, часову доступність ресурсів, мають бути поєднані таким чином, щоб досягти бажаних результатів. Це створює складну ситуацію з точки зору поєднання різних видів ресурсів з технічними характеристиками проекту;

- невизначеність - проект, особливо на етапі планування, базується на низці припущень та оцінок, що стосуються, наприклад, бюджету, графіку, обсягу робіт, наявності ресурсів, впливу навколишнього середовища. Крім

того, унікальність і складність завдань, що вирішуються в рамках проекту, збільшують ступінь невизначеності щодо його очікуваних результатів;

- синергія знань та навичок, проект, що характеризується унікальністю та складністю в організаційному та технічному плані, не обов'язково може ґрунтуватися на рутинних заходах, які використовуються в операційній діяльності організації.

Його реалізація, як правило, вимагає набуття нових навичок і породжує необхідність працювати в нестандартний спосіб (наприклад, через вирішення часових і фінансових обмежень). Завдяки мобілізації ресурсів, що характеризуються різними навичками, здібностями та досвідом, можна досягти ефекту посилення, синергії, необхідного з точки зору складності та унікальності завдань, що виконуються в рамках проекту. Найчастіше над проектом працюють люди з різних підрозділів організації та, залежно від потреб, з різних організацій. Такий підхід дозволяє об'єднати і використати найцінніші навички, що в поєднанні з належною координацією дає змогу досягти ефектів, яких було б важко досягти, якби проект був доручений одному відділу організації.

Організаційна природа проекту також пов'язана з ознакою специфічності цілей, які переслідує дана організація, що додатково визначається альянсами, в які вона вступає, або конфліктами, що виникають через конкуренцію за обмежені ресурси, які використовуються при реалізації різних проектів. Така специфіка цілей та груп інтересів створює особливий організаційний контекст, в якому реалізується проект. Особливо важливим питанням у цій ситуації стає точне визначення цілей проекту у зв'язку з баченням і цілями організації.

Доповненням до атрибутів організаційної складності проекту та синергії бачення і навичок є терміни "учасники проекту" або "зацікавлені сторони проекту", які відносяться до осіб або організацій, що беруть активну участь у проекті. До ключових учасників проекту зазвичай належать

- ініціатор проекту - особа, організація, що створює ідею, ідеї проекту;

- виконавець проекту - особа, організація, людські ресурси якої задіяні в проекті

- менеджер проекту - особа, відповідальна за управління проектом,

- команда проекту - група людей з однієї або декількох організацій, які беруть безпосередню участь у виконанні робіт за проектом;

- реципієнт проекту - особа, організація, соціальна група, яка отримує вигоду від продуктів, послуг та ефектів проекту,

- спонсор - особа, організація, яка надає фінансові ресурси для реалізації проекту.

Залежно від специфіки проекту, різні категорії учасників можуть зустрічатися як разом, так і окремо. Наприклад, якщо проект полягає у впровадженні внутрішньої інформаційної системи обліку витрат, то ініціатор, спонсор і реципієнт в принципі належать до однієї організації. Однак у випадку девелоперського проекту, що передбачає будівництво корисного об'єму для бізнес-парку, ініціатором може бути місцева влада, підрядником і спонсором - девелоперська компанія, а реципієнтами - потенційні компанії для розміщення бізнесу в межах створеного об'єму та їхні працівники.

Крім того, можна також розрізняти внутрішніх і зовнішніх акторів, таких як: спонсори, постачальники, субпідрядники, зовнішні члени команди проекту (консультанти), бізнес-організації (кооператори, конкуренти) і громадські організації (партнери), місцева громада та її організації, засоби масової інформації. Виокремлення всіх учасників проекту дозволяє визначити загальний вплив наслідків проекту на окремі зацікавлені сторони та є основою для запровадження оцінки характеру цього впливу (наприклад, позитивний, нейтральний, негативний).

Класичні ознаки проекту, такі як: конкретні цілі, орієнтація на очікування реципієнта, унікальність, обсяг робіт, обмеженість у часі, фінансові обмеження, організаційна та технічна складність, невизначеність, синергія знань та навичок, застосовуються і до категорії публічних проектів.

Однак у їхньому випадку зазначені характеристики потребують уточнення та доповнення.

По-перше, специфіка цілей публічних проектів, як правило, охоплює ширші та складніші сфери діяльності публічного сектору, на відміну від бізнес-проектів (які, як правило, мають на меті лише економічні цілі). Цілі публічних проектів можуть, наприклад, стосуватися

- соціальної сфери - зокрема, досягнення цілей, пов'язаних із захистом соціальної сфери - зокрема, досягнення цілей, пов'язаних із захистом вразливих груп населення та формуванням якості життя, включаючи, але не обмежуючись

- підвищення якості освіти, покращення якості та доступності послуг охорони здоров'я, забезпечення соціальним житлом, підвищення рівня безпеки, протидія безробіттю, професійна активізація тощо

- економічна сфера - зокрема визначення цілей, спрямованих на створення умов, що сприяють зміцненню конкурентоспроможності підприємств, зокрема, через підтримки інституцій бізнес-середовища, допомоги сектору малого та середнього підприємництва, реструктуризації традиційних галузей промисловості тощо

- екологічна сфера - завдання, спрямовані на захист компонентів навколишнього природного середовища, включаючи серед іншого: запобігання забрудненню води, повітря, землі; захист видів фауни і флори, рекультивацію деградованих постіндустріальних територій, збереження біорізноманіття тощо; - інфраструктурна сфера - завдання, спрямовані на захист навколишнього природного середовища

- інфраструктурна сфера - цілі, що стосуються переважно розвитку транспортної інфраструктури (автошляхів, залізниці, морських та аеропортових портів), водопровідно-каналізаційної інфраструктури та очисних споруд, комунікаційної інфраструктури (доступ до Інтернету, баз даних, електронних послуг) тощо.

Реалізація проектів у зазначених сферах також може бути пов'язана з формулюванням цілей фіскального характеру, що стосуються розміру податкового навантаження на соціальні групи та суб'єкти господарювання, а також цілей фінансового характеру, спрямованих на реалізацію проектів, доходи від яких забезпечують покриття витрат.

Специфіка цілей публічних проектів, що реалізуються як у реальній, так і в регуляторній сферах, проявляється в їх багатовимірності, що створює складний контекст на етапі оцінювання публічних проектів, пов'язаний з можливістю та способом вимірювання їх входів, результатів та ефектів. Постулюється, що таке вимірювання повинно враховувати багатогранність цілей, поставлених перед публічними проектами, та поважати ефективність управління обмеженими ресурсами.

По-друге, організаційна складність публічних проектів, на відміну від бізнес-проектів, є більш складною, зокрема, через те, що вони реалізуються в специфічному організаційному контексті. Роль державного сектору, як правило, обмежується ініціюванням та фінансуванням проекту, а також контролем над ним. Особливо важливим є те, що людські ресурси державного сектору (державні службовці), як правило, не мають великого досвіду в реалізації складних державних проектів і тому змушені покладатися на підтримку у вигляді консультантів та консалтингових фірм. Реалізація багатостороннього проекту за участю інституцій державного сектору (ініціатор) та приватного сектору (підрядник, консультанти, юридичні служби, фінансові служби) передбачає створення змішаних проектних команд, які потребують навичок та кваліфікації для координації роботи. Крім того, якщо цілі публічного проекту орієнтовані на громаду, існує також потреба в постійних консультаціях з цільовою групою щодо його результатів та наслідків.

По-третє, у випадку з громадськими проектами важливим атрибутом є необхідність враховувати вплив політики та демократичних механізмів. Множинна суб'єктність ініціаторів, виконавців та реципієнтів громадського

проекту, а також широкий спектр специфіки цілей може призвести до того, що інтереси акторів, залучених до його реалізації, можуть бути нечітко визначені. Крім того, складність комунікації цілей та очікуваних результатів сприяє виникненню конфліктних ситуацій, особливо коли деякі з результатів негативно впливають на окрему групу акторів. З формальної точки зору, остаточне рішення про реалізацію публічного проекту (особливо у випадку великих проектів) має отримати мандат, тобто схвалення, виражене через механізм голосування. Слід, однак, зазначити, що оцінка, висловлена через демократичний механізм (наприклад, шляхом голосування), не завжди ґрунтується на раціональних міркуваннях, пов'язаних, зокрема, з цілями та наслідками проекту. Натомість вона може визначатися обмеженнями комунікації між учасниками та існуванням ситуацій конфлікту інтересів, що в результаті може призвести до відхилення проекту, незважаючи на його "об'єктивну" привабливість з точки зору очікуваних результатів та наслідків.

По-четверте, реалізація публічного проекту підпорядковується специфічним правовим нормам, що створює складний правовий контекст, наприклад, у сфері державних закупівель, обмежуючи свободу прийняття рішень щодо вибору підрядника або організаційно-правової форми організації, яка реалізує проект. В екстремальних випадках реалізація публічного проекту, особливо в частині вибору підрядника, може призвести до інших результатів і наслідків, ніж очікувалося. Складність правового контексту також сприяє збільшенню тривалості реалізації публічного проекту порівняно з аналогічним проектом, що реалізується бізнес-сектором.

3.2. Удосконалення методичних підходів до оцінки ефективності реалізації інвестиційних проектів

Загалом, публічні проекти здебільшого підпадають під ту саму категорію, що й класичні проекти. У роботах, присвячених концепціям управління проектами, існує багато різних типів загальних типологій проектів.

Одна з багатьох класифікацій проектів, запропонована Г. Керцнером, враховує організаційний аспект проекту як критерій розмежування. Відповідно, розрізняють :

- індивідуальні проекти - короткострокові групи завдань, які зазвичай доручаються одній особі, що виступає одночасно і менеджером проекту, і працівником, який безпосередньо виконує роботи, що складають проект;

- командними проектами - проектами, що виконуються працівниками одного з підрозділів організації під керівництвом менеджера проекту, який одночасно виконує функцію менеджера, відповідального за одну з поточних функцій управління організацією;

- спеціальні проекти - мають місце тоді, коли потрібно тимчасово залучити до роботи проектної команди специфічну функцію (наприклад, зовнішнього консультанта);

- матричні або агреговані проекти - вимагають залучення людей з різних відділів організації (функціональних), людей, що представляють зовнішні зацікавлені сторони (зовнішні консультанти, представники підрядника, банківського сектору, місцевої громади тощо), на яких спільно покладається відповідальність за визначення проекту та контроль ресурсів, що використовуються в його реалізації.

Матричні проекти є одними з найсучасніших організаційних структур і використовуються для вирішення складних проблем. Вони вимагають навичок міжособистісного спілкування, адаптації виконавця проекту до матричної організаційної структури, використання передових процедур, методів планування та контролю. Підхід особливо підходить для проектно-орієнтованих галузей, таких як промислове будівництво, аерокосмічна промисловість, проектування та збірка металоконструкцій, електричні машини та електроніка, виробництво медичних приладів, оборонна промисловість. Матричні проекти також використовуються для проектів публічного характеру, особливо якщо вони супроводжуються атрибутом технічної та організаційної складності.

Беручи до уваги галузевий критерій, можна ввести ще один поділ, що вписується в загальну типологію проектів, а саме

- промислові проекти - це проекти, результатом яких є створення нового продукту або вдосконалення існуючого, в тому числі шляхом зміни способу його виробництва. Прикладами можуть бути проекти, що передбачають впровадження більш ефективної виробничої лінії або комерціалізацію ідеї нового продукту. У рамках цієї групи проектів можна також розділити їх відповідно до галузі промисловості, в якій вони реалізуються, наприклад, проекти, що реалізуються в гірничодобувній промисловості, металургії, хімічній промисловості, харчовій промисловості, суднобудуванні, автоматизації та робототехніці, автомобілебудуванні, косметичній промисловості, електроніці і т.д;

- будівельні проекти - це проекти, що передбачають будівництво або модернізацію об'єктів інфраструктури (наприклад, доріг, мостів, автомагістралей, залізничних колій, аеропортів, мереж водопостачання та водовідведення, енергетичних мереж) та кубатурних об'єктів (наприклад, будівель, споруд). У межах цієї категорії проектів вони можуть бути поділені відповідно до типу побудованого або модернізованого об'єкта, наприклад, проекти будівництва доріг, багатоквартирних будинків, проекти модернізації заводських цехів тощо;

- проекти, що реалізуються у сфері послуг - це проекти, очікувані результати яких мають нематеріальний характер, наприклад, промо-кампанія компанії, виробництво фільму, створення комп'ютерної програми, навчання, нова спеціалізація у вищій освіті, нові методи лікування тощо. Як і у випадку з промисловими та будівельними проектами, категорія проектів, що реалізуються у сфері послуг, також може підлягати подальшій декомпозиції за галузевою ознакою, наприклад: освітні проекти, рекламні проекти, соціальні проекти, науково-дослідні проекти, медіа-проекти, законотворчі проекти тощо.

Загальна типологія проектів також включає типи проектів, виділені відповідно до періоду реалізації проекту. У цій групі, на думку К. Локкера та Д. Гордона, виділяють ще дві категорії проектів

- проекти доходів - тобто проекти, обмежені в часі одним звітним періодом (зазвичай 1 рік) і, як правило, здійснювані в рамках існуючої організаційної структури (наприклад, проекти з удосконалення методів продажу продукту);

- капітальні проекти - тобто проекти, тривалість яких перевищує кілька звітних періодів (наприклад, проект будівництва нового спортивно-розважального залу) і які зазвичай передбачають використання більш складних організаційних структур, таких як матрична структура.

Наведена класифікація вказує на два крайні типи проектів, визначених у традиційній класифікації за періодами часу. Однак, в межах визначених часових рамок можна також виділити проекти проміжного характеру, наприклад, ті, що вимагають витрат протягом тривалого періоду часу, але не впливають на існуючі організаційні структури, наприклад, проект з модернізації існуючого театру.

М.Д. Розенау розрізняє два основні типи проектів, в основному через загальний характер результатів проекту, які є запланованим результатом. Це

- "тверді" проекти (hard projects) - проекти, результати яких виражаються в матеріальних, фізично вимірюваних продуктах, наприклад, будівництво дороги, модернізація енергетичної інфраструктури, будівництво лікарні, створення середньої школи, впровадження нового типу автомобіля;

- м'які проекти (програмні проекти) - проекти, результати яких у вигляді продуктів або послуг мають нематеріальний характер, їх важко виміряти фізичними параметрами, наприклад, запровадження нового правового регулювання, реалізація дослідницького проекту в галузі регіональних досліджень, проведення стратегічного аналізу організації, розробка плану реструктуризації, формулювання концепції соціальної кампанії.

Слід зазначити, що в наведеній типології представлені два крайні типи проектів, оскільки на практиці можна виявити проекти, які за своїми результатами можна віднести до обох груп. Наприклад, проект соціально-професійної активізації випускників інтернатних закладів може мати як матеріальні продукти (наприклад, надання соціального житла), так і нематеріальні, наприклад, курси та тренінги, що готують до виходу на ринок праці. Виходячи з цього, можна виділити третю групу в рамках зазначеного поділу, тобто проекти, що мають змішаний характер щодо їх безпосередніх продуктів.

Х. Мейлор запропонував їх типологію на основі вказівки на "глибину" змін, які відбуваються в результаті реалізації проектів. Таким чином, було виділено три типи проектів: стратегічні, системні та операційні.

Кожен із зазначених типів проектів був визначений на основі п'яти відмінних вимірів, які включають: часові рамки реалізації проекту, ступінь змін для реципієнта, комплексність (в технічному та організаційному плані), ефекти проекту, характер змін для реципієнтів результатів. Найбільшу "глибину змін" мають стратегічні та системні проекти. Ці проекти, на відміну від операційних, додатково характеризуються відносно тривалим періодом реалізації, і часто їх адаптація може призвести до зміни характеру організації, як у випадку зі стратегічними проектами.

Представлені вище класифікації проектів, що базуються на критеріях, пов'язаних з організаційним аспектом, галуззю, періодом реалізації, характером продуктів або глибиною змін, є прикладами розмежувань, що використовуються для загальної типології проектів. Зазначені типології також застосовні до категорій публічних проектів. Крім того, виділяють також детальну типологію публічних проектів з огляду на їхню специфіку. Додатковий поділ можна здійснити на основі критерію, пов'язаного з класично зрозумілими функціями публічного сектору, тобто законодавчою, стабілізаційною, алокаційною та перерозподільчою функціями. Відповідно, можна виокремити такі типи публічних проектів:

- законодавчі проекти - полягають у створенні або зміні правових актів, що визначають правила життя суспільства. Продукти законодавчих проектів мають нематеріальний характер, пов'язані зі сферою регулювання. До групи цього типу проектів можна віднести: проекти, що стосуються правових актів, створених вищими органами державної влади (тобто закони, постанови), проекти, що стосуються судової системи, проекти, що стосуються місцевого права (наприклад, рішення ради гміни, такі як місцевий план просторового розвитку);

- стабілізаційні проекти - які включають заходи, спрямовані на стабілізацію економіки у стані повної зайнятості. Стабілізаційні проекти можуть, наприклад, стосуватися заходів, спрямованих на пом'якшення бізнес-циклів (наприклад, проекти громадських робіт), зниження рівня безробіття (наприклад, проекти активізації для безробітних), стимулювання

безробітних), стимулювання економічного розвитку (наприклад, проекти приватизації підприємств, промоція регіону серед іноземних інвесторів);

- проекти розподілу - пов'язані з впливом державного сектору на напрями розподілу ресурсів в економіці. До цієї групи належать, зокрема, освітні проекти (наприклад, проекти будівництва шкіл), проекти у сфері безпеки та національної оборони (наприклад, проекти, пов'язані із закупівлею військової техніки, захистом від стихійних лих), проекти, що забезпечують доступ до інформації (наприклад, проект національного перепису населення), екологічні проекти (наприклад, проекти створення природоохоронних територій);

- перерозподільчі проекти - стосуються заходів з розподілу вироблених суспільством благ. До цієї категорії належать, наприклад, проекти в галузі охорони здоров'я (наприклад, придбання медичного обладнання та апаратури); проекти, спрямовані на вирівнювання соціальних можливостей (наприклад, будівництво соціального житла, визначення принципів надання стипендій, професійна активізація безробітних); проекти, пов'язані з вирівнюванням

можливостей розвитку громад та регіонів (наприклад, будівництво технічної та соціальної інфраструктури).

Критерій впливу наслідків публічного проекту також може бути використаний як один із вимірів розмежування. У випадку публічних проектів цей критерій є виправданим, особливо з точки зору специфіки цілей, які переслідує цей вид діяльності. Враховуючи вищезазначене, публічні проекти можна класифікувати наступним чином:

- міжнародні проекти - масштаб впливу наслідків проекту просторово виходить за межі кількох країн. Прикладом можуть бути проекти, пов'язані з будівництвом швидкісних транспортних коридорів у межах країн ЄС. Міжнародні проекти найчастіше реалізуються державними установами на національному рівні. Такі проекти, які часто також називають програмами, зазвичай характеризуються поетапністю та складними організаційними структурами для координації робіт;

- транскордонні проекти - масштаб впливу проекту, як правило, обмежується територіями, що межують між собою в межах двох-трьох країн або регіонів. Транскордонні проекти зазвичай реалізуються державними установами на національному або регіональному рівні. До цієї групи можуть належати проекти, пов'язані з культурним співробітництвом, науково-дослідною співпрацею, туризмом, транспортною та комунікаційною інфраструктурою, покращенням торгівлі та обміну товарами, сприянням створенню спільних підприємств;

- національні проекти - відповідно до масштабу, безпосередній вплив проекту міститься в межах певної країни. Ці типи проектів, що реалізуються переважно державними установами на національному рівні, можуть охоплювати дуже широкий спектр тем, починаючи від законодавчих проектів, спрямованих на створення стимулів для розвитку підприємництва, до проектів з енергозбереження, освітніх проектів (наприклад, встановлення освітніх стандартів), проектів у сфері громадської безпеки (наприклад, моніторинг) або, нарешті, проектів у сфері пенсійної системи;

- регіональні проекти - охоплюють групу публічних проектів, створених на рівні регіонів, вплив яких обмежується адміністративними межами, закріпленими за даним типом територіальної одиниці. Регіональні проекти, як правило, ініціюються та реалізуються державними установами на регіональному та/або місцевому рівнях. Як і у випадку з національними проектами, регіональні проекти можуть, залежно від потреб, включати широкий спектр державного втручання в таких сферах, як: освіта, ринок праці, економіка, культура, спорт, рекреація, просторовий розвиток, технічна інфраструктура, безпека, промоція;

- субрегіональні проекти - публічні проекти, наслідки яких стосуються територіально обраної частини регіону, наприклад, агломерації. Прикладами можуть бути проекти, пов'язані з ревіталізацією урбанізованих районів агломерації, або створення єдиного квитка для громадського транспорту в межах агломерації;

- місцеві проекти - включають громадські проекти, які зазвичай створюються місцевою владою та іншими державними установами місцевого масштабу (наприклад, пожежними командами). Як і національні, регіональні або субрегіональні проекти, місцеві проекти охоплюють весь спектр питань місцевого розвитку. Прикладами можуть бути проекти, пов'язані з будівництвом очисних споруд, організацією позашкільних занять, проектуванням та будівництвом велосипедних доріжок, створенням підприємницького інкубатора, підготовкою місцевого плану просторового розвитку гміни. Особливістю локальних публічних проектів є те, що їхня дія обмежується територією даної гміни;

- сублокальні проекти - громадські проекти, які ініціюються, зокрема, коли масштаб проблем, виявлених на сублокальному рівні, виявляється особливо великим, наприклад, необхідність комплексної ревіталізації занедбаних постіндустріальних районів міст. Сублокальні проекти також можуть бути ініційовані за умов високої активності та згуртованості громади певного району, села, яка через творчість та підприємливість прагне

реалізувати невеликі за обсягом проекти (наприклад, облаштування місця, що вшановує історичну подію, з якою ідентифікує себе дана громада, покращення естетичного вигляду та благоустрій центрального місця району, села тощо).

Критерій ступеня просторового впливу громадських проектів зазвичай пов'язаний з розміром витрат, що супроводжують реалізацію проекту. Загалом можна припустити, що збільшення масштабу впливу публічного проекту, особливо у випадку складних проектів, пов'язане також зі збільшенням розміру витрат, пов'язаних з його реалізацією.

Іншим підходом до розмежування, який хоч і частково, але враховує критерій впливу ефектів, є поділ публічних проектів за критерієм впливу їх наслідків на групи суб'єктів або сфери, на які вони спрямовані. У рамках цього підходу можна виокремити

- секторальні проекти - це публічні проекти, вплив яких спрямований на обрану групу суб'єктів. До цієї групи належать проекти, пов'язані з підтримкою, наприклад, групи суб'єктів господарювання (проект створення технологічного інкубатора в галузі робототехніки) або соціальної групи (проект активізації жінок, які повертаються на ринок праці);

- горизонтальні або функціональні проекти - на відміну від вищезгаданих секторальних проектів, представлений тип починань включає в себе діяльність, спрямовану на вирішення проблем в окремих сферах соціально-економічної діяльності, ефекти від якої зачіпають ряд груп суб'єктів. Прикладами можуть бути інфраструктурні проекти (наприклад, дороги, системи водопостачання та каналізації) та проекти ревіталізації (наприклад, пристосування постіндустріальних будівель під лофти та приміщення для культурних заходів).

Цю групу функціональних проектів можна ще більше декомпонувати та організувати за критерієм специфіки цілей громадського проекту. З огляду на вищезазначене, можна виокремити щонайменше чотири групи громадських проектів, а саме

- соціальні проекти - починання, спрямовані на вирівнювання можливостей розвитку в широкому розумінні та активізацію соціальних груп, тобто проекти соціальної інклюзії, наприклад, проект з вивчення іноземних мов у дошкільних навчальних закладах, проект з реконструкції кварталу занедбаних житлових будинків;

- економічні проекти - починання, спрямовані на створення умов для розвитку економічного середовища, наприклад, проект зі створення економічної зони в місті, проект з комерціалізації винаходу;

- екологічні проекти - починання, що мають на меті захист елементів природного середовища, наприклад, проект створення банку генів фауни і флори, що населяють певну географічну територію;

- інфраструктурні проекти - пов'язані з реалізацією цілей, що стосуються створення матеріальних умов, які забезпечують рух людей, товарів, інформації, наприклад, проект будівництва системи бездротового доступу до Інтернету, проект модернізації парку громадського транспорту.

Зазначені критерії поділу публічних проектів не є закритим набором. Специфіка публічних проектів, що проявляється, наприклад, у широкому спектрі завдань, які ставляться перед публічними інституціями, може слугувати основою для більш детального поділу.

ВИСНОВКИ

Інвестиції є важливою умовою розвитку будь-якого підприємства. Більшість компаній здійснюють переважно матеріальні інвестиції. Існує багато факторів, які впливають на ефективність інвестицій. До них відносяться: тривалість, врахування ризиків проекту, рівень фінансового профіциту підприємства, обсяг або вартість капіталу, необхідного для інвестування. Важливим елементом планування інвестиційного проекту є оцінка суми витрат і грошових потоків з урахуванням зміни вартості грошей у часі.

Метод чистої теперішньої вартості, хоча і має не тільки переваги, але й недоліки, є одним з основних критеріїв, що використовуються при прийнятті рішення про прийняття або відхилення інвестиційного проекту. Логіка цього методу ґрунтується на фундаментальному принципі, що проект вартий реалізації, якщо він генерує надходження, щонайменше, на суму, яка перевищує початкові інвестиційні витрати. Якщо NPV більше або дорівнює нулю, проект слід прийняти до реалізації. З іншого боку, якщо проекти є взаємовиключними, слід керуватися критерієм максимізації NPV. Оскільки проекти можуть відрізнятися за термінами реалізації та експлуатації, а також за обсягом інвестицій, для оцінки ефективності інвестицій можна використовувати різні варіанти показника NPV. Хоча NPV є одним з найбільш популярних і надійних методів, рішення про прийняття або відхилення проекту завжди має бути підкріплене більш широким аналізом, включаючи нефінансові фактори.

Аналіз економічної життєздатності інвестиційного проекту сьогодні є не стільки можливістю, скільки необхідністю. Реалізація проекту з невідомими ризиками без належної підготовки компанії до можливих ризиків нагадує російську рулетку. Така діяльність рідко буває успішною, частіше призводить до банкрутства.

Час, витрачений на детальний аналіз, врятує проект, а отже, принесе реальну користь. Він також запобігатиме діям, спрямованим на реалізацію інвестиції, яка є економічно нежиттєздатною.

В економічному аналізі важливо не зупинятися на часткових результатах. Тільки добре підібраний набір показників може дати повну картину інвестиції. Проведений загальний аналіз забезпечує основу для визначення того, чи буде інвестиція прибутковою, якщо будуть досягнуті передбачувані обсяги виробництва, витрат і доходів. Однак правильно проведений аналіз також показує критичні значення різних елементів проекту, за яких інвестиції можуть бути неприбутковими. Маючи таку інформацію, керівник компанії, проконсультувавшись з власниками капіталу, може прийняти обґрунтоване рішення щодо реалізації або відмови від інвестиції, з тією перевагою, що в разі її реалізації буде усвідомлено, які елементи інвестиції піддаються ризику, і можна буде заздалегідь захиститися від них.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. №254к/96-ВР,- *Відомості Верховної Ради України*.1996, № 30, ст.143
2. Мельник А.Ф., Монастирський Г.Л., Дудкіна О.П. Муніципальний менеджмент: навч. Посібник. К.: Знання, 2006. 420 с.
3. Мельник А.Ф. Публічний сектор і державна політика в демократичному суспільстві: монографія . Тернопіль: Економічна думка, 2008. 240 с.
4. Мельник А.Ф., Монастирський Г.Л. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2007. 476 с.
5. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства. URL: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/minikoli-ne-budemo-gotovimi-do-detsentralizatsiyi-ta-zmin-poki-sami-ne-pochnemo-yih-robiti-v-yacheslav-negoda-predstavnikom-gromad/> (дата звернення: 23.11.2023).
6. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово – комунального господарства України. URL: <http://www.minregion.gov.ua/press/news/767-investproektiv-finansuvatimutsyadfr-u-2017-rotsi-zubko/> (дата звернення: 23.11.2023)
7. Монастирський Г. Л., Савчук Д. М. Імплементация економічного інструментарію муніципального менеджменту в процес забезпечення розвитку громад. *Соціально-економічний розвиток регіону: сучасні реалії та перспективи*: монографія. Івано-Франківськ : Вид. МПП «ТАЛІА», 2017. С. 351 – 371
8. Монастирський Г. Л., Савчук Д. М. Модернізаційний підхід до управління економічним розвитком громад. *Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2018. № 15. С. 38–46

9. Монастирський Г.Л. До питання теоретичної сутності механізму забезпечення економічного й соціального розвитку сільських поселень в системі державного регулювання економіки. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. Випуск 16. Тернопіль: Економічна думка, 2001. С. 132-136.
10. Монастирський Г.Л. До питання теоретичної сутності механізму забезпечення економічного й соціального розвитку муніципальних утворень. / *Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених Тернопільської академії народного господарства*. Випуск 3. Тернопіль: Економічна думка, 2005. С. 13-17.
11. Монастирський Г.Л. Муніципалізація як нова парадигма місцевого розвитку. *Організаційні та економічні проблеми розвитку муніципальних утворень: зб. тез доповідей міжн. науково-практ. конф.* Тернопіль: Економічна думка, 2006. С. 18-23.
12. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня: монографія. Тернопіль: Вид-во «Економічна думка» ТНЕУ, 2010. 464 с.
13. Монастирський Г.Л. Теорія організації: навч. посібник. К.: Знання, 2008. 319 с.
14. Муркович Л. Територіальна громада як суб'єкт місцевого самоврядування в Україні: теоретичні аспекти. Дніпро, 2010. С.2
15. Негода В.А. Децентралізація влади. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4612> (дата звернення: 19.11.2023).
16. Органи місцевого самоврядування хочуть розпоряджатися землями за межами населених пунктів. URL: <http://khersonska.land.gov.ua/органи-місцевого-самоврядування-хоч/> (дата звернення: 26.11.2023).
17. Орлатий М.К., Романюк С.А., Дегтярьова І.О. Ресурсний потенціал регіону : навч. посіб. К. : НАДУ, 2019. 724 с.
18. Офіційний веб-портал Верховна Рада України. Проект Закону про внесення змін до Конституції України (щодо децентралізації влади).

Пояснювальна записка. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=55812 (дата звернення: 21.11.2023).

19. Петрушенко Ю. М. Місцевий розвиток за участі громади : монографія : у 2 т. Том 2: Інституційні та прикладні аспекти управління місцевим розвитком, орієнтованим на громаду. Суми : Університетська книга. 2014. С.72.

20. Adelman L.: Evaluating Decisions Support and Expert Systems. John Wiley & Sons, New York 1992.

21. Analiza kosztów i korzyści projektów inwestycyjnych: Przewodnik. Dyrekcja Generalna - Polityka Regionalna, Komisja Europejska. Bruksela - Warszawa 2000.

22. Andersen E.S., Grude K.V., Haug T.: Goal Directed Project Management. Kogan Page, London 1995.

23. Bahrans W., Hawranek P.M.: Poradnik przygotowania przemysłowych studiów feasibility. UNIDO, Warszawa 1993.

24. Belli P.[i in.]: Economic Analysis of Investment Operations. The World Bank, Washington 2001.

25. Blaug M.: Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1994.

26. Boardman A.E., Greenberg D.H.[i in.]: Cost-Benefit Analysis. concepts and Practice. Prentice Hall, New Jersey 2001.

27. Brandenburg H.: Zarządzanie lokalnymi projektami rozwojowymi. Wyd. AE Katowice 2002.

28. Brant R.J.: Applied Cost-Benefit Analysis. Edward Elgar Publishing, Cheltenham 1996.

29. Buttrick R.: The Interactive Project Workout. Prentice Hall, London. 2000.

30. Campbell H., Brown R.: Benefit-Cost Analysis. Financial and Economic Appraisal Using Spreadsheets. Cambridge University Press, Cambridge 2003.

31. Cleland D.I., King W.R.: System Analysis and Project Management. McGraw-Hill, New York 1983.

32. Ćwiąkała-Małys A., Nowak W.: Zarys metodologiczny analizy finansowej. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2005.
33. Czekał J., Dresler Z.: Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1998.
34. Czerkas K.: Project finance w polskiej praktyce. Zastosowanie w działalności deweloperskiej. TWIGER, Warszawa 2002.
35. Dingle J.: Project management. Orientation for decision makers. Arnold, London 1997.
36. Drobnik A.: Ocena projektów publicznych z wykorzystaniem analizy kosztów-korzyści. Gospodarka Narodowa, SGH. Warszawa, 2001. Nr 11-12.
37. Drobnik A.: Zastosowanie analizy kosztów i korzyści w ocenie projektów publicznych.
38. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.
39. Duncan W.R.: A Guide to the Project Management Body of Knowledge. Project Management Institute, Upper Darby 1996.
40. Ex-ante Evaluation. A Practical Guide for Preparing Proposals for Expenditure Programmes, European Commission, Brussels. 2001.
41. Wyd. Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2005.
42. Fugutti D., Wilcox S.J.: Cost-Benefit Analysis for Public Sector Decision Makers. Quorum Books. London 1999.
43. Gido J., Clements J.P.: Successful Project Management. South-Western College Publishing, London 1999.
44. Grzeszczyk T. A.: Metody oceny projektów dofinansowanych z Unii Europejskiej. Placet, Warszawa 2006.
45. Guide to Cost Benefit Analysis of Major Projects. European Commission, Brussels 1997.
46. Guide to cost-benefit analysis of investment projects Structural Fund-ERDF, Cohesion Fund and ISPA. Evaluation Unit, DG Regional Policy. European Commission. Brussels 2000.

47. Johnson H.: Ocena projektów inwestycyjnych. Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa. KE LIBER, Warszawa 2000.
48. Haddix A.C., Teutsch S.M., Shaffer P.A., Dunet D.O.: Prevention effectiveness. A Guide to Decision Analysis and Economic Evaluation. Oxford University Press, Oxford 1996.
49. Kerzner H.: In Search of Excellence in Project Management. Successful Practices in High Performance Organizations. Von Nostrad and Reinhold, New York 1998.
50. Kerzner H.: Project Management for Executives. Von Nostrand Publishing, New York 1982.
51. Kerzner H.: Project Management. A System Approach to Planning, Scheduling, and Controlling.
52. Krajowe wytyczne dotyczące kwalifikowalności wydatków w ramach funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności w okresie programowania 2007-2013. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.
53. Kuhnen F.: Causes of Underdevelopment and Concepts of Development - Introduction to Development Theories. The Journal of Development Studies, Vol VIII. 1987.
54. Layard R., Glaister S.: Cost-Benefit Analysis. Cambridge University Press, Cambridge 1999.
55. Levin H.M., McEwan P.J.: Cost-Effectiveness Analysis. Methods and Application. Sage Publications, London. 2001.
56. Lewis J.P.: The Project Manager's Desk Reference. Mc-Graw-Hill, New York 2000.
57. Lockyer K., Gordon J.: Project Management and Project Network Technique. PITMAN Publishing, London 1996.