

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ
ГАЛУЗІ УКРАЇНИ : ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Грінченко Ю. Л.

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Монографія



Грінченко Ю. Л.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Ю. Л. Грінченко

**ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА
РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ
УКРАЇНИ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

Монографія

ОЛДІПІУС

2020

УДК 338.24:656.7(477)
Г85

Автор:

Грінченко Ю. Л., канд. екон. наук, доцент

Рецензенти:

Кібік О. М. – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедри національної економіки Національного Університету «Одеська юридична академія» Міністерства освіти і науки України;

Труніна І. М. – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою бізнес-адміністрування, маркетингу та туризму Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського Міністерства освіти і науки України;

Сафонов Ю. М. – доктор економічних наук, професор, Заслужений працівник освіти України, заступник директора Державної наукової установи «Інститут модернізації змісту освіти» Міністерства освіти і науки України

*Рекомендовано до друку Вченою Радою
Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова
МОН України
(протокол № 7 від 26.05.2020 р.)*

Грінченко Ю. Л.

Г85 Економічна політика розвитку авіаційної галузі України: теорія та практика: монографія / Ю. Л. Грінченко. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 512 с.

ISBN 978-966-289-384-7

У монографії комплексно досліджені теоретико-методологічні та практичні аспекти розвитку авіаційної галузі України. Встановлено суперечності розвитку галузі в умовах відкритої економіки та способи їх вирішення. Розроблено концепцію екосистеми авіаційної галузі шляхом алгоритмізації залучення її учасників та ідентифікації етапів спільної участі в її успішному розвитку. Запропоновано концепцію інституційного регулювання стратегічного розвитку у складі інститутів трьох типів: техніко-технологічні, соціально-економічні та ідеологічні. Створене методичне забезпечення державного моніторингу економічних агентів авіаційної галузі та показана його ефективність на підставі значного масиву статистичних даних авіаційної галузі. Обґрунтована доцільність та дієвість впровадження системи управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі для відновлення після економічних шоків.

Для економістів, науковців, викладачів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти.

УДК 338.24:656.7(477)

ISBN 978-966-289-384-7

© Ю. Л. Грінченко, 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
------------------------	----------

Розділ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

1.1. Теоретичний концепт стратегічного розвитку авіаційної галузі.	8
1.2. Забезпечення стратегічного розвитку галузі.	35
1.3. Передумови та цілі розвитку авіаційної галузі України. . . .	52
1.4. Концепція екосистеми авіаційної галузі.	76
Література до розділу 1.	91

Розділ 2 МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

2.1. Методичні засади інноваційного розвитку галузі.	102
2.2. Превентивне оцінювання досягнення сталості розвитку авіаційної галузі.	114
2.3. Методичні засади моніторингу економічних агентів авіаційної галузі.	134
2.4. Оцінка стратегій галузевого розвитку методом матричного аналізу.	144
Література до розділу 2.	159

Розділ 3 СТАН РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

3.1. Авіаційна галузь України в умовах відкритої економіки.	164
3.2. Джерела ефективного управління витратами авіаційної галузі.	176
3.3. Управління розвитком аеропортів: інституційні аспекти.	194

3.4. Формування методичних засад якісного економічного зростання авіаційної галузі.	209
Література до розділу 3.	218

Розділ 4
ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ
АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

4.1. Управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі України.	223
4.2. Споживча цінність як чинник державної політики сталого розвитку авіаційної галузі.	235
4.3. Напрями вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі.	257
Література до розділу 4.	274
ПІСЛЯМОВА	279
ДОДАТКИ	285–509

ПЕРЕДМОВА

Сучасні умови господарювання потребують пошуку якісно нових підходів до стратегічного управління розвитком авіаційної галузі України в умовах глобалізації та євроінтеграції. Це відповідає Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року, Повітряному кодексу України, Державній цільовій програмі розвитку аеропортів на період до 2023 року, вимогам Угоди про Асоціацію між Україною і ЄС і Цілям сталого розвитку України на період до 2030 року.

Разом з тим на даний час спостерігається тенденція недостатньо ефективного функціонування авіаційної галузі України. Як показує статистичний аналіз, питома вага обсягу капітальних інвестицій у розвиток авіаційної галузі становить лише 3,1 % обсягу капітальних інвестицій у сфері транспорту й складського господарства і 0,3 % загального обсягу капітальних інвестицій за всіма видами економічної діяльності. Середньооблікова кількість штатних працівників авіаційних підприємств скоротилася за 2010–2018 рр. на 27 %, або з 11,1 до 8,1 тис. осіб. За даними Державної авіаційної служби України обсяг вантажоперевезень авіаційним транспортом у 2018 р. був незначним і становив 100 тис. т.

З огляду на це, першочергового значення набувають питання вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі в контексті трансформаційних перетворень національної економіки, вирішення яких висвітлено у цій монографії.

Головна мета монографії полягає в узагальненні й обґрунтуванні концептуальних положень формування державної політики розвитку авіаційної промисловості України в умовах відкритої економіки та активізації інноваційної діяльності. Шляхи її вирішення викладено та структуровано у чотири розділи, зміст яких складається з результатів наукових досліджень, висвітлених автором у колективних монографіях вітчизняних та зарубіжних установ, фахових публікаціях та публікаціях у міжнародних виданнях, матеріалах конференцій.

Перший розділ монографії присвячено дослідженню особливостей функціонування авіаційних підприємств, розвитку теоретичних положень стратегічного управління галуззю та науковому обґрунтуванню концепції екосистеми авіаційної промисловості.

У другому розділі розглянуто інституційні аспекти ефективного функціонування інноваційних систем авіаційної промисловості; розроблено й обґрунтовано універсальну методiku превентивного тестування сталого розвитку економічних агентів галузі; сформовано методичні засади превентивного моніторингу сервісної та виробничої складової економічних агентів; запропоновано структурно-логічну схему проведення моніторингу за кількісними показниками та зворотним зв'язком від споживачів; виконано комплексний аналіз фінансово-економічних та операційних показників діяльності авіаційних підприємств при визначенні стратегії сталого розвитку за допомогою матричного методу.

У третьому розділі проаналізовано можливі структурні зміни, які виникають у галузі та на ринку в умовах відкритої економіки; виконано аналіз динаміки фінансово-економічних показників авіаційних підприємств України за 2014–2018 рр.; теоретично узагальнено передумови виникнення та джерел формування витрат економічних агентів галузі з урахуванням міжнародного досвіду; досліджено інституційні аспекти розвитку авіаційної галузі України з позицій організації роботи її суб'єктів – аеропортів; удосконалено методичний підхід до оцінювання якісного зростання економічних агентів авіаційної галузі на прикладі підприємств літакобудування, обслуговування та ремонту.

У четвертому розділі обґрунтовано формування системи управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі; розроблено науково-методичні підходи і практичні рекомендації щодо вдосконалення державної політики розвитку національної авіаційної промисловості в умовах відкритої економіки.

Автор монографії висловлює щире подяку шановним рецензентам книги докторам економічних наук, професорам Кібік Ользі Михайлівні, Труніній Ірині Михайлівні та Сафонову Юрію Миколайовичу за увагу, яку вони приділили роботі, за ґрунтовну,

конструктивну та доброзичливу критику; та науковому консультанту доктору економічних наук, доценту Ненно Ірині Михайлівні, а також своїм колегам докторам економічних наук, професорам Садченко Олені Василівні, Масленникову Євгену Івановичу, Кузнецову Едуарду Анатолійовичу за творче натхнення, цінні поради та допомогу в ході написання монографії.

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

1.1. Теоретичний концепт стратегічного розвитку авіаційної галузі

А. Ю. Булатов трактує поняття «відкрита економіка» таким чином: це національне господарство, в якому відкрито доступ іноземним інвестиціям до більшості ринків, галузей і сфер [71, с. 102]. Згідно із баченням Г. Ф. Фейгіна відкрита економіка є системою ринків, у якій представлено зарубіжний сектор [104, с. 32]. На думку Н. В. Охлопкової, поняття відкритої економіки визначається як сукупність усієї господарської взаємодії із зарубіжжям, в першу чергу, товарообміном [83, с. 11].

Найбільш поширеним визначенням поняття відкритості економіки, яке вже стало традиційним, є визначення Є. Ф. Авдокушина: відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини [1, с. 28]. Своєрідним є підхід до відкритості економіки французького економіста М. Пебро: на його думку, відкритість і свобода торгівлі являють собою найбільш сприятливі умови гри для економік-країн лідерів [85, с. 6].

О. С. Власюк наголошує на тому, що збільшення відкритості національної економіки спричиняє суттєве посилення впливу зовнішніх чинників на динаміку української економіки. Водночас незавершеність процесів структурної перебудови посилює її вразливість [108, с. 93]. О. Л. Даниленко справедливо зазначає, що стійка відкритість, особливо для країн з перехідною економікою, не тільки не сприяє економічному розвитку, але, і є погрозою економічній безпеці [32]. Також на думку О. Л. Даниленка, під відкритою економікою розуміють таке національне господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоекономічні зв'язки посилюються, при цьому зовнішньоторговельний обіг досягає такого

рівня, коли він починає стимулювати загальне економічне зростання [32].

Л. Л. Лазебник, у свою чергу, зауважує, що взаємозалежність національних суб'єктів світогосподарського механізму здатна як додати їм нових можливостей, так і завдати чималих збитків [62, с. 60]. Г. Аніловська виділяє дві основні ознаки відкритості економіки: господарська демократія, що визначає організацію виробничих відносин всередині країни, „відкриває» внутрішні ринки, та лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, а також інтенсифікація міжнародних зв'язків, спрямованість на всебічне використання зовнішньої сфери з метою стимулювання економічного зростання та добробуту [4, с. 36–47].

В. В. Побірченко та Л. Хачатурян підтримують думку С. Носової та зазначають, що відкритість економіки є умовою, за якої будь-який економічний суб'єкт має право здійснювати зовнішньоторговельні операції, тобто іноземні юридичні та фізичні особи на рівних умовах з усіма виробниками діють на внутрішньому ринку згідно із законодавством країни та міжнародними нормами [89, с. 311].

О. І. Кремень визначає відкриту економіку, як цілісний господарсько-економічний комплекс, який вільно взаємодіє із світовим ринком на підґрунті міжнародного поділу праці, є умовою успішного розвитку зовнішньоторговельної співпраці між країнами на основі поглиблення спільного підприємництва, організації зон вільної торгівлі, ефективного використання порівняльних переваг [58]. Білоруський економіст Л. Петровська вважає, що відкритість економіки проявляється на трьох рівнях: експорт товарів та послуг, приплив і відплив капіталу та рух валюти [86, с. 89]. М. Поумер визначає три принципово важливих, на його думку, аспекти відкритої економіки:

- 1) відкрита економіка сприяє посиленню міжнародної економіки, що забезпечує ринкову дисципліну;
- 2) відкрита економіка створює сприятливі умови для зрушень у соціальній та політичній сферах;
- 3) перехід до відкритої економіки має бути поступовим [91].

Відкрита економіка може існувати на трьох рівнях: експорт товарів та послуг; приплив і відплив капіталу; рух валюти [86]. Проте, третій рівень не слід вважати мірилом оцінювання

відкритості економіки. Здебільшого застосовуються два перших. Відповідно виокремлюють два напрямки відкритості економіки: через торгівлю і фінансову політику.

У Господарському кодексі України та статистичних класифікаціях галузь визначається як «діяльність сукупності виробничих (статистичних) одиниць, що беруть участь у переважно однакових або подібних видах економічної діяльності» [76]. Основні галузі економіки дозволяє виділити КВЕД на рівні секцій та підсекцій, об'єктом класифікації якого є «види діяльності статистичних одиниць (юридичних осіб, відокремлених підрозділів юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців тощо), які на вищих рівнях класифікації групуються у галузі». Причому, подібність видів діяльності не є визначеною і для різних цілей може розглядатися як у загальному, так і конкретному аспекті. Таким чином, галузі визначаються на основі видів економічної діяльності та поєднують підприємства, що виробляють або взаємозамінну продукцію, або мають схожу технологію виробництва.

У спрощеному вигляді зміст галузевої структури визначається як розподіл господарства, економіки на галузі. Розгорнуте визначення змісту економічної категорії «галузева структура національного господарства» визначається як структура «...яка є відображенням досягнутого рівня розвитку продуктивних сил і суспільного поділу праці (в єдності технологічного способу виробництва)». Серед галузевих пропорцій, які визначають галузеву структуру національної економіки, виділяють співвідношення між секторами економіки, групами галузей, міжгалузевими комплексами, галузями, підгалузями, видами виробництва. Галузь – це група підприємств, що випускають однорідну або споріднену продукцію, які, своєю чергою, діляться на дрібні підгалузі і види підприємств [43, с. 312].

За А. Ігнатюк, галузевий ринок – це відносини між покупцем та продавцем щодо обміну товарами (послугами) певної галузі. Поняття «галузевий ринок» включає до об'єкту дослідження окрім виробничої сфери галузі відносини купівлі-продажу та за своєю структурою складається з товарних ринків. Об'єктом галузевої політики є не тільки галузі економіки, але й галузеві ринки [48, с. 14-15].

До єдиного внутрішнього ринку країни відносяться галузеві ринки, які мають національні та регіональні географічні межі. Разом з цим, галузеві ринки можуть бути як національними, регіональними, так і світовими. Визначення залежить від географічних меж товарних ринків, які належать до даного галузевого ринку.

Класифікувати галузеві ринки можна за різними критеріями:

- за видами діяльності – класифікація здійснюється за КВЕД у межах секцій, підсекцій та розділів;
- за географічними – світові, національні, регіональні; за рівнем конкуренції – конкурентні ринки, ринки природної монополії, ринки з індивідуальним домінуванням (частка одного суб'єкта більше 35 % продукції галузі) та з колективним домінуванням (частка трьох суб'єктів більше 50 % та п'яти або чотирьох – більше 70 %);
- за реагуванням на стадії економічного циклу – ринки зі стабільним характером розвитку, у яких реакція на економічні коливання нижче середнього, та з циклічним характером розвитку, які надзвичайно чутливі до економічних коливань (в умовах стабілізації та зростання курс акцій підприємств циклічних ринків зростає більш швидкими темпами, ніж стійких, а при економічному спаді спостерігається протилежна тенденція);
- з точки зору привабливості інвестицій – зростаючі (це галузеві ринки, які тільки формуються, а також традиційні, внаслідок запровадження інноваційних технологій або продуктів, що характеризуються постійним зростанням обсягів прибутку, високим темпом зростання котирування цінних паперів, що створює можливості збільшення інвестиційного капіталу, утворення нерозподіленого прибутку для інвестування у розвиток виробництва); стабільні (ринки виробництва предметів та послуг поточного споживання, попит на які не змінюється суттєво під впливом макроекономічних факторів, вкладення у цінні папери підприємств на ринку характеризуються надійністю, але низькою доходністю); циклічні (ринки виробництва предметів довгострокового використання, а також послуги, обсяг яких залежить від циклу ділової

- активності, вкладення в цінні папери відносно високодохідні, але пов'язані з ризиком падіння цін);
- за динамікою витрат підприємств на виробництво продукції – із зростаючими витратами (розширення виробництва обумовлюється входженням нових підприємств на ринок, що супроводжується зростанням цін на ресурси та збільшенням витрат); з постійними витратами (входження нових фірм не впливає на ціни ресурсів та витрати); зі спадними витратами (входження нових фірм супроводжується зменшенням цін на ресурси та витрат на виробництво, коли внаслідок зростання попиту на ресурси збільшується їх виробництво, то під впливом ефекту від масштабу відбувається зменшення собівартості продукції та цін);
 - за концентрацією виробництва – переважно великі, середні або малі підприємства.

Галузеві ринки економіки будь-якої країни взаємопов'язані. Так, розвиток окремо взятого ринку неможливий без розвитку ринку кредитування, іпотечного ринку, які, в свою чергу, не можуть розвиватися без зростання обсягів виробництва на ринках, що виробляють продукцію та послуги. Тому неможливо сформувати ефективну галузеву політику окремо взятого ринку, без визначення напрямків регулювання ринків, що постачають обладнання або сировину на даний ринок. Таким чином, казати про те, що державне регулювання галузевих ринків є лише політикою, спрямованою на виробництво певного товару на ринку, неможна.

Головною метою проведення галузевої політики є підвищення ефективності функціонування ринків шляхом [48, с. 15]: підвищення конкурентоспроможності галузей економіки; оптимізації рівня конкуренції шляхом створення сприятливих умов для змагальної діяльності, а саме нових технологій, товарів та видів діяльності, інноваційної діяльності, зменшення витрат на виробництво; оптимізації поведінки учасників ринку на основі незалежного прийняття рішень суб'єктами господарювання: зменшення галузевих бар'єрів, розвиток ринкової інфраструктури; розповсюдження інформації.

У структурі галузевої політики виділяють бюджетно-податкову, інвестиційну, науково-технічну, антимонопольну та зовнішньоекономічну політики, що спрямовані на ефективну діяльність

галузевих ринків. Інструменти фіскальної політики використовуються з метою визначення податкових ставок та податкових пільг, режиму оподаткування, бюджетного фінансування стратегічно пріоритетних галузей економіки. Антимонопольна політика проводиться для підтримки конкуренції шляхом обмеження монопольної влади окремих фірм на ринках, контролю за концентрацією та антиконкурентною поведінкою. Зовнішньоекономічна політика спрямована на посилення конкурентоспроможності національних ринків на основі визначення експортних, імпорتنих тарифів та квот, здійснення антидемпінгового контролю; посилення конкурентоспроможності вітчизняних фірм на світових ринках шляхом субсидювання експорту; протидію монопольній владі іноземних фірм [48, с. 16]. Метою інвестиційної політики є формування інвестиційної стратегії держави, контроль за ринком цінних паперів, стимулювання інвестиційного процесу на рівні окремих галузей економіки. Окрім перерахованих економічних засобів проведення галузевої політики використовуються також адміністративні інструменти, серед яких система регулювання цін, обмеження доходності, ліцензування, квотування тощо.

Доцільно відокремлювати стратегічну та тактичну галузеву політику держави [52, с. 7]. Стратегічна галузева політика – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані на визначення пріоритетних галузей (видів економічної діяльності), створення механізму структурного регулювання, що відповідає умовам ринку, забезпечення конкурентоспроможності галузей економіки.

Оскільки структурна галузева політика торкається не тільки мезо-, а й макрорівня, необхідно, перш за все, визначитися з тим, яка стратегічна мета діяльності країни. Повертаючись до радянських часів, слід згадати, що коли завданням було оголошено індустріалізацію економіки, то пріоритетним став розвиток саме промислових галузей, особливо тих, що займався виробництвом засобів виробництва, і не слід вважати, що це є негативним прикладом, оскільки внаслідок проведення такої політики країна досягла надзвичайно високих результатів. Тут ми говоримо не про методи досягнення, а чітко формулювання цілей економічного розвитку.

На шляху реалізації стратегічних завдань розвитку галузей механізмом можуть стати галузеві контракти, як угода між державою та підприємцями, яка буде продовженням загальної концепції галузевої політики держави. Зобов'язаннями приватних підприємців у межах контракту можуть бути: досягнення певного обсягу виробництва за певний період, забезпечення певного обсягу експорту, зобов'язання щодо модернізації виробництва, зменшення собівартості продукції тощо. Держава, в свою чергу, має зобов'язання щодо: сприятливого податкового або митного режиму; довгострокове кредитування експорту обладнання; залучення зовнішніх інвестицій під державні гарантії; надання ліцензій; держзамовлення; сприятливого амортизаційного режиму тощо [48, с. 17].

Тактична галузева політика – це сукупність методів та інструментів, що спрямовані підтримку рівноваги в галузі. Сьогодні даний напрям галузевої політики має велике значення, оскільки ми періодичні спостерігаємо кризи на вітчизняних ринках продовольчих товарів, ринках сировини. Інструментами проведення даної політики є: антимонопольне регулювання, державна закупівля товарів та послуг, використання державних резервів, стимулювання виробництва на основі податкових пільг, тарифів, пільгового кредитування, контроль бар'єрів входження на ринок шляхом ліцензій, патентів.

Як вважає М. Долішній, «політика – це стратегічна лінія поведінки держави в тих чи інших сферах суспільного життя» [40, с. 16].

В. Тертичка визначає політику як сукупність специфічних, неординарних дій, заходів та інститутів, за допомогою яких відбувається задоволення різноманітних інтересів диференційованого суспільства та їх узгодження з метою встановлення та збереження політичного і громадського порядку, досягнення злагоди і політичної інтегрованості суспільства. Особливу увагу науковець звертає на взаємозалежність соціально-економічних, політичних, культурних та інших суспільних детермінант і державної політики [100, с. 133–135].

В українській термінології виникає плутанина щодо вживання терміна «політика», через відповідність цього слова відразу двом поняттям. В англійській мові для більш точного визначення існують такі слова, як *policy* та *politics*.

Перекладаються ці терміни так:

- politics – 1) вияв волі; як діяльність; 2) сфера взаємовідносин різних соціальних груп та індивідів з приводу використання інститутів публічної влади задля реалізації своїх суспільно значущих інтересів і потреб [35, с. 6];
- polity – група людей, через яких виявляється ця воля; як форма [35, с. 6];
- policy – 1) це план, курс дій або напрям дій, що приймається і дотримується владою, керівником, політичною партією та ін.; 2) як безпосередня політика; як зміст [35, с. 6].

В. Бакуменко та П. Надолішній визначають державну політику, як напрям «діяльності держави щодо визначення та досягнення соціально значущих цілей розвитку суспільства чи його окремих сфер» [8, с. 35]. М. Вебер вважає, що політика – це «прагнення до участі у владі або до здійснення впливу на розподіл влади» [12, с. 646]. М. Пірен трактує політику, вже як вид діяльності по задоволенню довготривалих поточних інтересів соціальних груп [87, с. 15]. Р. Роуз розглядає державну політику як «три-валу серію більш або менш відповідальних дій та їх узгодження з метою прийняття конкретного рішення» [35, с. 4-5]. На думку авторів словника-довідника «Державне управління»: «Державна політика є засобом, що дозволяє державі досягнути певної мети в конкретній галузі, використовуючи правові, економічні, адміністративні методи впливу, спираючись на ресурси, які є в її розпорядженні» [38, с. 63].

Як зазначають автори Енциклопедичного словника з державного управління, «державна політика – це дії системи органів державної влади згідно з визначеними цілями, напрямками, принципами для розв'язування сукупності взаємопов'язаних проблем у певній сфері суспільної діяльності» [44, с. 144-145].

На думку Ю. Бажала, О. Кілієвича, О. Мертенса та ін., державна політика включає визначення проблеми, цілей та інструментів розв'язання проблеми [42, с. 44]. Їх підтримують і автори навчального посібника «Державне управління в Україні: організаційно-правові засади» вони пишуть, що «Державна політика – це сукупність цілей і завдань, що практично реалізується державою, і засобів, які використовуються при цьому» [37, с. 157].

В. Ребкало і В. Тертичка дають таке визначення державної політики, як «відносно стабільної, організованої й цілеспрямованої діяльності/бездіяльності державних інституцій, здійснюваної ними безпосередньо чи опосередковано щодо певної проблеми або сукупності проблем, яка впливає на життя суспільства» [34, с. 6]. О. Валецький дає таке визначення державної політики: «державна політика – це такі дії органів державної влади з вирішення проблем, які найоптимальніше сприяють реалізації інтересів суспільства. Пропонується під державною політикою розуміти діяльність, націлену на вирішення проблем суспільного розвитку. Головне у здійсненні політики – це визначення суті проблеми, вирішення якої потребує втручання державних органів влади» [11, с. 21]. Можна погодитись з цим автором, що суспільний розвиток є ключовим фактором вироблення державної політики.

Як зазначає О. Валецький, «у вузькому розумінні політика – це дії щодо створення умов, які сприяють оптимальній реалізації інтересів суб'єктів політичної дії – особистості, об'єднань громадян (соціальних, професійних, етнічних тощо), держави» [11, с. 8]. Вироблення державної політики є послідовним процесом виокреслення складових гуманітарної, соціальної, економічної мозаїки, які логічно поєднуються і доповнюють одна одну. Отже, ефективність державної політики, як і державного управління, полягає в поліпшенні якості життя громадян, у гарантуванні соціальної стабільності, забезпеченні національної безпеки країни [42, с. 144-145].

Як вважають В. Романов, О. Рудік, Т. Брус, «державна політика – це відносно стабільна, організована та цілеспрямована діяльність уряду стосовно певної проблеми або предмета розгляду, яка здійснюється ним безпосередньо або опосередковано через уповноважених агентів і впливає на життя суспільства» [95, с. 12]. Вибір конкретного інструменту політики урядом залежить від його політичної та суспільної прийнятності та ефективності. На думку цих авторів, існує декілька теоретичних моделей державної політики, а саме: субстантивна політика, яка безпосередньо розподіляє серед людей вигоди і витрати; процедурна політика, що містить законотворчу діяльність; розподільна політика, за допомогою якої розподіляються вигоди і витрат між

цілими сегментами суспільства; регулятивна політика, відмінність її від розподільчої полягає в тому, що тут виникають обмеження щодо тих, кому будуть надані вигоди, а кому ні; саморегулятивна політика – це політика, в якій обмеження або навпаки надання послуг і вигоди контролюються самими групами, що регулюються; перерозподільна політика включає заходи щодо перерозподілу ресурсів серед широких верств населення; матеріальна політика може надавати матеріальні ресурси або владу, а може і накладати додаткові витрати; символічна політика відноситься більшою мірою не до людей, а до загальнолюдських цінностей; політика щодо розподілу колективних (неподільних) благ не може передбачати надання цих благ тільки для однієї особи – їх отримують усі; політика щодо перерозподілу приватних благ спрямована на створення та перерозподіл благ і можуть бути придбані на ринку або надані урядом. Усі зазначені моделі державної політики є окремим напрямом до розуміння її сутності, важливих і другорядних аспектів.

Досліджуючи сутність державної політики Л. В. Сморгунов дає зазначеній категорії таке визначення – це політичний процес управлінського впливу головним чином інститутів виконавчої влади на основні сфери суспільства, який спирається на безпосереднє застосування державних владних повноважень як при розробці, так і при здійсненні стратегії і тактики регулюючого і організуючого впливу на всі компоненти і аспекти функціонування і розвитку економіки, соціальної сфери та інших підсистем суспільства за допомогою розміщення ресурсів, розподілу і перерозподілу загальних благ та інших заходів [19, с. 67]. Т. Дай запропонував коротке визначення державної політики як «будь-чого, що влада вибирає, робити це чи не робити» [80, с. 39]. Таким терміном він чітко вказує, що носієм здійснення державної політики є влада. Це означає, що рішення приватного бізнесу, рішення благодійних організацій, груп за інтересами, окремих осіб чи суспільних груп не є державною політикою. Коли йдеться про державну політику, то йдеться про дії влади. Хоча дії суб'єктів поза владою можуть мати і, напевно, мають вплив на дії влади, рішення чи дії таких груп самі по собі не є складовими державної політики. Проте вирішення проблеми, запропоноване професіоналами,

не є державною політикою; державна політика – це заходи, вжиті інститутами влади.

Говлет М. визнає, що державна політика є «набором взаємопов'язаних рішень» і продовжує цю думку, наводячи тезу про те, що здатність влади втілити своє рішення також є важливим фактором, що впливає на те, які самі рішення він приймає. За його визначенням, державна політика є рішенням, що приймається владою, яка визначає мету та набір засобів для її досягнення. Це включає важливість мети, відповідність мети та ступінь, для якого засоби врешті-решт є успішними чи ні для досягнення мети [15, с. 14].

Канадський дослідник Л. Пал визначає державну політику як напрям дії або утримання від неї, обрані державними органами для розв'язання певної проблеми або сукупності взаємопов'язаних проблем. Тобто не завжди політика включає в себе позитивні дії з точки зору розв'язання якоїсь проблеми [84, с. 22].

Можливість реалізовувати дієву державну політику розвитку виникає через проведення моніторингу. Моніторинг – це найважливіший атрибут процесів управління, пов'язаний із вирішенням питань дослідження деякої проблеми, спостереженням за ситуацією плину і розвитку деякого процесу [47].

Моніторинг в економіці – це процес спостереження з боку інвесторів за діями керівництва з досягнення цілей, поставлених угодою з викупу компанії, наприклад за обслуговуванням заборгованості і дотриманням термінів її погашення. Моніторинг може означати включення представників інвесторів у раду директорів, отримання регулярних звітів, скликання зборів, що дозволяє інвесторам визначити наявність проблем на ранньому етапі і вчасно почати необхідні міри. Такий процес також дає керівництву підприємства доступ до нових ідей і контрактів, а також дає змогу отримати допомогу від інвестиційних організацій [73].

Моніторинг – це політико-аналітична процедура, використовувана для створення інформації про причини та наслідки державної політики. Моніторинг, оскільки він дозволяє описувати відношення між операціями альтернатив політики і державних програм та їх наслідками, є основним джерелом знання стосовно впровадження політики [33, с. 354].

Згідно з А. Шевяковим [111, с. 5–14] теоретично можливі три варіанти концепції моніторингу: цільова, відповідно до якої моніторинг визначається як проблемно орієнтована система; інструментальна, за якої моніторинг виділяється серед інших систем оброблення інформації за типом засобів і методів; інтеграційна, в якій моніторинг трактується як результат перегрупування традиційних інформаційно-управлінських функцій, об'єднуючий елементи статистики, аналізу та діагностики.

При цьому слід відмітити, що наявність доступу до монопольного чи іншого унікального конкурентного положення можливе саме завдяки наявності ринкової влади. Ринкова влада – це здатність суб'єкта господарювання або групи суб'єктів визначати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та підтримувати її понад рівень ціни, що існував би за умов значної конкуренції [68].

Ознаками ринкової влади виступають [5, с. 144]:

- здатність суб'єкта господарювання, який не є єдиним виробником (постачальником) відповідного товару, диктувати свої умови під час продажу товару, укладення угод про постачання, нав'язувати споживачу невідгідні умови;
- здатність суб'єкта господарювання шляхом монополізації ринку постачання виробничих ресурсів обмежувати конкуренцію, витіснити з ринку інших підприємців, які виробляють відповідні товари із застосуванням цих виробничих ресурсів, або створювати бар'єри вступу на ринок;
- здатність суб'єкта господарювання скорочувати або обмежувати випуск товарів і постачання їх на ринок збуту з метою отримання односторонньої користі під час купівлі або продажу товарів, під час укладання угод про постачання товарів, коли інші суб'єкти господарювання, які є його конкурентами, є нездатними компенсувати утворений дефіцит товарів;
- здатність суб'єкта господарювання підвищувати ціни на товари і підтримувати їх на рівні, що перевищує рівень, обумовлений конкуренцією на ринку.

Першим, хто перемістив термін «екосистема» з біології в підприємництво, поклавши початок формуванню теорії

підприємницьких екосистем, став Дж. Ф. Мур [129, с. 75–86]. Із цього моменту термін «екосистема бізнесу», або «підприємницька екосистема», набув широкого поширення за кордоном не тільки в науковому, а й у діловому світі. М. Пелтоніємі у своїх дослідженнях [131] розглядає підприємницьку екосистему як складну систему, яка містить багаточисельні, відносно незалежні, але більшою мірою взаємопов'язані компоненти.

Одну з перших спроб перетворення терміна «підприємницька екосистема» на «інноваційна екосистема», продовжуючи розвиток ідей Дж. Ф. Мура, зробив Р. У. Айрес [117, с. 425–438]. Він наголосив, що «призначення екосистеми – поліпшення взаємодії компанії з її партнерами, збільшення конкурентних переваг, виражене в створенні інноваційної продукції, яка буде лідером у своїй галузі і передбачає введення нових стандартів для цієї продукції» [117, с. 425–438]. Тобто ним розглядається підхід до формування підприємницьких екосистем на базі інноваційного продукту або інноваційної технології.

Із часом досить багато науковців зробили свій внесок у визначення терміна «інноваційна екосистема» (ІЕС). Так, Р. Аднер [115, с. 98–110] визначає ІЕС як такі форми співпраці, у межах яких компанії об'єднують свої індивідуальні пропозиції в інтегровані рішення, що готові задовольнити споживача. П. Вонг [135, с. 301–314] описує ІЕС як сукупність інновацій, об'єднань (громад), виробників, розробників та взаємодію між ними. На думку М. Рассела [133], ІЕС – це комплекс політичних, економічних, технологічних та екологічних систем, які беруть безпосередню участь у формуванні, підтримці та розвитку сприятливого для розвитку бізнесу середовища. Під терміном «ІЕС» Л. Копейкіна [54, с. 10–13] розуміє набір умов, які забезпечують успішне створення і розвиток підприємств. Суб'єктами ІЕС є дослідники і вчені, наукове суспільство, інноваційні менеджери, інвестори. Вітчизняні вчені Л. І. Федулова та О. С. Марченко [103, с. 21–33] надають найбільш розгорнуте визначення: ІЕС – це сукупність організаційних, структурних і функціональних інституцій та їх відносин, задіяних у процесі створення та застосування наукових знань та технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови інноваційного процесу та забезпечують розвиток

інноваційної діяльності як на рівні підприємства, так і на рівні регіону і країни загалом за принципами самоорганізації.

Екосистема – міжорганізаційні взаємодії, просторова локалізація, наявність загальної інфраструктури, ресурсна взаємозалежність учасників, взаємоузгодженість цілей і цінностей [70]. Нові принципи існування в бізнес-середовищі, зміна принципів взаємодії та інтегрованість підприємств у інфраструктуру різних галузей сформували необхідність розглядати їх розвиток в контексті екосистем – динамічних спільнот, що об'єднують різні суб'єкти, спрямовані на розвиток, шляхом трансформації змісту процесів взаємодії та конкуренції [129, с. 75–86]. Дж. Мур наполягав, що інноваційний бізнес не може розвиватися у хаосі, він має залучати ресурси, капітал, постачальників і споживачів для створення партнерських мереж, саме тому компанії мають розглядатися як складова бізнес-екосистеми, що об'єднує декілька галузей. В бізнес-екосистемі гравці діють конкурентно і кооперативно, створюючи нові продукти у тісній взаємодії з метою задоволення потреб клієнтів.

Також Дж. Ф. Мур розвинув теорію підприємницьких екосистем.

Він порівнював бізнес-середовище з екологічною системою, в якій мають місце не тільки боротьба, але й еволюція, співробітництво та взаємозалежність згідно з фазами життєвого циклу фірми в екосистемі.

1. Стадія зародження. Необхідно знайти таку ринкову нішу, що не гальмуватиме її зростання, відкриває значні збутові перспективи і водночас є досить віддаленою від конкурентів.

2. Стадія розширення. Екосистема зміцнюється за рахунок створення сприятливого оточення з постачальників, споживачів, інших учасників бізнесу та одержує механізми виживання, якщо вдається перебороти загрозу альтернативних продавців.

3. Стадія – боротьба за лідерство, де разом з партнерами присутні конкуренти. Тут необхідні зниження витрат, реструктуризація, субпідряд, головним важелем підтримки життєздатності системи є інновації привабливі для клієнтів і партнерів.

4. Стадія – криза екосистеми через старіння, зіткнення з іншими підприємницькими структурами або несприятливу зміну середовища функціонування. Правовий господарський

порядок в Україні формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, виходячи з конституційної вимоги відповідальності держави перед людиною за свою діяльність [18, с. 3]. Система державного фінансового регулювання має доповнювати механізм ринкового саморегулювання, постійно удосконалювати форми та методи впливу держави на фінансову систему, галузі суспільного виробництва з метою забезпечення макроекономічної стабілізації або ж, сприяння збалансованому економічному зростанню. Поєднання механізмів державного регулювання та саморегулювання потребує наявності адекватної інституційної системи та відповідних інститутів. Варто акцентувати увагу на тому, що активізація державного фінансового регулювання спрямована на протидію впливу економічної рецесії, певних «економічних шоків», однак не є довгостроковим інструментом зниження волатильності фінансового ринку. Інститути державного фінансового регулювання удосконалюються та розвиваються, змінюючи при цьому систему концепцію управління державними фінансами.

Статтею 10 Господарського кодексу України визначено, що основними напрямками економічної політики, що визначаються державою, є:

- структурно-галузева політика спрямована на здійснення державою прогресивних змін у структурі економіки, удосконалення міжгалузевих та внутрішньогалузевих пропорцій, стимулювання розвитку галузей, які визначають науково-технічний прогрес, забезпечують конкурентоспроможність вітчизняної продукції та зростання рівня життя населення. Складовими цієї політики є промислова, аграрна, будівельна та інші сфери економічної політики, щодо яких держава здійснює відносно самостійний комплекс заходів стимулюючого впливу;
- інвестиційна політика спрямована на створення суб'єктам господарювання необхідних умов для залучення і концентрації коштів на потреби розширеного відтворення основних засобів виробництва, переважно у галузях, розвиток яких визначено як пріоритети структурно-галузевої політики,

- а також забезпечення ефективного і відповідального використання цих коштів та здійснення контролю за ним;
- амортизаційна політика спрямована на створення суб'єктам господарювання найбільш сприятливих та рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невикробничих фондів переважно на якісно новій техніко-технологічній основі;
 - політика інституційних перетворень спрямована на формування раціональної багатуукладної економічної системи шляхом трансформувannya відносин власності, здійснення роздержавлення економіки, приватизації та націоналізації виробничих фондів, забезпечення на власній основі розвитку різних форм власності і господарювання, еквівалентності відносин обміну між суб'єктами господарювання, державну підтримку і захист усіх форм ефективного господарювання та ліквідацію будь-яких протизаконних економічних структур;
 - цінова політика спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності оптових та роздрібних цін;
 - антимонопольна політика спрямована на створення оптимального конкурентного середовища діяльності суб'єктів господарювання, забезпечення їх взаємодії на умовах недопущення проявів дискримінації одних суб'єктів іншими, насамперед у сфері монопольного ціноутворення та за рахунок зниження якості продукції, послуг, сприяння зростанню ефективної соціально орієнтованої економіки;
 - бюджетна політика спрямована на оптимізацію та раціоналізацію формування доходів і використання державних фінансових ресурсів, підвищення ефективності державних інвестицій у економіку, узгодження загальнодержавних і місцевих інтересів у сфері міжбюджетних відносин, регулювання державного боргу та забезпечення соціальної справедливості при перерозподілі національного доходу;

- податкова політика спрямована на забезпечення економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів;
- грошово-кредитна політика спрямована на забезпечення економіки економічно необхідним обсягом грошової маси, досягнення ефективного готівкового обігу, залучення коштів суб'єктів господарювання та населення до банківської системи, стимулювання використання кредитних ресурсів на потреби функціонування і розвитку економіки;
- валютна політика спрямована на встановлення і підтримання паритетного курсу національної валюти щодо іноземних валют, стимулювання зростання державних валютних резервів та їх ефективне використання;
- зовнішньоекономічна політика спрямована на регулювання державою відносин суб'єктів господарювання з іноземними суб'єктами господарювання та захист національного ринку і вітчизняного товаровиробника [18, с. 5-6].

Міністерством інфраструктури України було розроблено «Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року», що презентована у квітні 2018 р., у якій визначено п'ять пріоритетів стратегічного розвитку транспорту України:

- ефективність державного управління транспортним сектором;
- надання якісних послуг із перевезень;
- забезпечення стабільного фінансування транспортної галузі;
- підвищення безпеки та надійності перевезень;
- поліпшення міської мобільності та регіональної інтеграції України [75].

Для розвитку авіаційних перевезень та підвищення рівня їх доступності для населення у квітні 2018 р. Міністерством інфраструктури України було розроблено та виставлено на обговорення проект Постанови Кабінету Міністрів України «Авіаційна транспортна стратегія України на період до 2030 року», визначено такі проблеми, як:

- низький рівень лібералізації міжнародних повітряних сполучень;
- недостатній рівень конкуренції та невідповідність європейським вимогам доступу до ринку авіатранспортних послуг;
- висока собівартість авіаперевезень;
- недоступність послуг авіаперевезення для більшості населення через низьку платоспроможність, а також через завищені ціни на квитки;
- нерозвинена мережа внутрішніх авіаційних перевезень та незапроваджені механізми реалізації і фінансування суспільно-важливих авіаперевезень [2].

Авіаційною транспортною стратегією передбачено напрями розвитку авіаційної галузі України, серед яких:

1. Вдосконалення нормативно-правового та державного регулювання у сфері авіаційного транспорту.
2. Підвищення рівня безпеки авіаційного транспорту.
3. Розвиток авіаційних перевезень та підвищення рівня їх доступності для населення.
4. Розвиток та модернізація аеропортів, лібералізація доступу на ринок авіаційних послуг.
5. Розвиток мультимодальних перевезень, забезпечення швидкісного наземного транспортного сполучення між аеропортами та населеними пунктами, створення логістичних центрів та спрощення формальностей.
6. Розвиток аеронавігаційної системи.
7. Розвиток авіації загального призначення та безпілотних літальних систем.
8. Професійна підготовка кадрів, науково-дослідна робота.

Новаторську концепцію стратегічного розвитку (стратегія інтелектуального лідерства) першими запропонували Г.Хемел і К. Прахалад [107, с. 32]. Вони відзначили, що галузі гігантів перемагають компанії, що відстають від них за фінансовими можливостями і мають порівняно незначні традиційні переваги щодо якості продукції або ефективності виробництва.

Г.Мінцберг узагальнив і окреслив 10 різних шкіл стратегічної думки:

1. Стратегія як загальна думка (праці К.Єндрюса, 1960 р. і SWOT-аналіз).

2. Стратегія як план (модель І. Ансофа, 1960 р.).
3. Стратегія як позиціонування (макроекономічний підхід в 1960 і 1970 рр. М. Портер).
4. Стратегія як навчання (теорія розумного зростання Б. Куїна, де стратегія розробляється як результат процесу задуму, дій і зовнішніх подій).
5. Стратегія як політика і влада.
6. Стратегія як культура й ідеологія.
7. Стратегія і зовнішнє середовище.
8. Стратегія згідно з часом, простором і станом.

А. Чандлер – автор однієї з перших робіт з тематики стратегічного планування, розглядає стратегію як дієвий засіб визначення основних довгострокових цілей задач та курсу дій підприємства у поєднанні з обґрунтуванням ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей [50, с. 5].

П. С. Дойль наголошує на тому, що стратегія – це «комплекс прийнятих менеджментом рішень щодо розміщення ресурсів підприємства і досягнення довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках» [39, с. 36].

А. Томпсон і Дж. Стрікланд поєднують планові засади стратегії з поведінковими аспектами організації і розуміють стратегію як комбінацію із запланованих дій і швидких рішень з адаптації до нових досягнень промисловості та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби [57, с. 82].

Б. Карлофф визначив стратегію як узагальнюючу модель дій, необхідних для досягнення встановлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії [51, с. 91–101]. Д. Куїн також визначав стратегію як план, що інтегрує основні організаційні цілі, політику та дії, які можна об'єднувати в єдине ціле [72, с. 530–541].

Е. В. Вергілес [13, с. 9] визначає стратегію як «детальний всебічний комплексний план, який створений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації і досягнути її мети». Саме на це визначення спирався А. Д. Чернявський у праці «Антикризове управління» [109, с. 81]. За таким розумінням, стратегія вимагає розробки заходів і планів, які повинні забезпечити досягнення мети й ґрунтуватись на науково-технічному потенціалі фірми та її виробничо-збутових можливостях.

Г. Гольдштейн трактує стратегію як систему дій і управлінських підходів, які використовуються для досягнення організаційних завдань і цілей організації. Слід відмітити, що наведене визначення розділяє поняття «цілі» та «завдання» і є передумовою до розуміння сутності поняття стратегії з точки зору стратегічного управління, оскільки досягнення запланованих цілей передбачає виконання низки завдань, що, у свою чергу, обумовлює управління процесом реалізації цих завдань [16, с. 183].

На думку О. С. Віханського, стратегія – це довгостроковий, якісно визначений напрямок розвитку організації, який відноситься до сфери, засобів і форм її діяльності, системи взаємовідносин всередині організації, а також її позиції у навколишньому середовищі, що веде організацію до її цілей [14, с. 88]. Схожої думки дотримується й український вчений О. Шубін, який пропонує розглядати стратегію як «напрямок діяльності підприємства, заснований на поєднанні ресурсів і компетенції організації, що має на меті одержання конкурентних переваг на ринку» [113, с. 470].

Н. Тарнавська розглядає стратегію як засіб формування реалізації ресурсів і можливостей, які будуть задіяні у процесі діяльності для мінімізації загроз при досягненні бажаного результату [98, с. 10]. З. Є. Шершньова та С. В. Оборська вважають, що сутність стратегії визначається такими аспектами: визначення напрямів і шляхів досягнення цілей, взаємодія із зовнішнім середовищем і визначення внутрішньої структури, стратегічне планування та структурне управління, уточнення й доробки в процесі діяльності підприємства, оцінка досягнутих результатів [112, с. 237-238].

Етимологічний і філософський зміст поняття «механізм» [41, с. 355; 94, с. 266], роботи сучасних дослідників [79, с. 60–67] надали можливість представити економічний механізм як спосіб здійснення певного виду діяльності, як систему, сукупність елементів та взаємозв'язків між ними, що забезпечують її розвиток внаслідок певних причинно-наслідкових зв'язків. Це дозволяє враховувати об'єктивні, організаційні закономірності економіки, периферійні сили та стихійні механізми.

Детальніше зміст економічного механізму розкриває класифікація економічних механізмів. В її основу покладені розробки Анрі

Кульмана, який характеризує економічні механізми за природою вихідного явища та поділяє їх на відкриті й закриті [61, с. 13-14].

Критерії класифікації та види економічних механізмів:

1. Природа вихідного явища або кінцевий результат: ринковий; господарський; циклічного розвитку; фінансовий; валютний; структурний та ін.

2. Ступінь відкритості: закритого типу; відкритого типу.

3. Можливість кількісної оцінки: мають кількісний вираз; кількісно не розраховуються.

4. Кількість охоплених об'єктів: мікрорівня; мезорівня; макrorівня; мегарівня.

5. Характер організації: самоорганізації; свідомої організації (управління)

6. Характер динаміки: функціонування; розвитку.

В.Бакуменко механізм державного управління визначає як практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на будь-які суспільні відносини для досягнення поставлених цілей [7]:

— комплексна система державного управління, до складу якої входять конкретні механізми управління (економічний, мотиваційний, політичний, правовий тощо), які в сукупності здатні забезпечити збалансоване та ефективне функціонування єдиного державного механізму [56].

За визначенням Т.А.Піхняк, механізм державного регулювання – це спосіб організації економічних відносин між державою і підприємствами, населенням, іншими країнами та міжнародними інституціями для стабілізації соціально-економічної ситуації в країні та створення передумов для економічного зростання [88]. Для забезпечення цих економічних відносин потрібні суб'єкт (за даним визначенням – це держава) та об'єкт (підприємства, населення, інші країни та міжнародні інституції). Об'єктами державного регулювання економіки також можуть бути регіони, галузі та сектори економіки.

Державне регулювання економіки передбачає досягнення певного результату, воно має цільову спрямованість. Т.А.Піхняк дає визначення, згідно з яким державне регулювання здійснюється для стабілізації соціально-економічної ситуації

в країні та створення передумов для економічного зростання, а для цього потрібно виконати низку завдань [88]. Тому до механізму державного регулювання економіки слід також включити мету і завдання.

На думку Н. Р. Нижник, О. А. Машкова механізм державного управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на внутрішні (коли йдеться про механізм управління організацією) та зовнішні (коли говорять про механізм взаємодії з іншими організаціями) фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта. Механізм управління – це категорія управління, що включає цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив, дії в інтересах досягнення цілей, методи впливу, матеріальні та фінансові ресурси управління, соціальний та організаційний потенціали. Реальний механізм управління завжди конкретний, оскільки спрямований на досягнення конкретних цілей за допомогою впливу на конкретні фактори і цей вплив здійснюється через використання конкретних ресурсів [78, с. 37, 49].

В. Д. Бакуменко, В. М. Князев та ін. автори «Словника-довідника з державного управління» зазначають, що механізм державного управління – це практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей. Схема реального механізму державного управління містить цілі, рішення, впливи, дії, результати. Комплексний механізм державного управління вони визначають як систему політичних, економічних, соціальних, організаційних і правових засобів цілеспрямованого впливу органів державного управління [38, с. 116-117].

Р. М. Рудніцька, О. Г. Сидорчук, О. М. Стельмах механізм державного управління – це штучно створена складна система, призначена для досягнення поставлених цілей, яка має визначену структуру, сукупність правових норм, методи, засоби, інструменти державного впливу на об'єкт управління [96, с. 15].

Автори книги «Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади» вважають, що «механізм управління – це складова системи управління, що забезпечує

здійснення впливу на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта. При цьому механізм має відображати стійкі взаємозалежності та взаємодії між елементами керованої системи, забезпечувати узгодження їх інтересів» [36, с. 235-236].

В. Н. Іванов вважає, що механізм управління – це спосіб організації управління суспільними справами, за якого взаємопов'язані методи, засоби і принципи, що зрештою і забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [82, с. 265]. Ю. О. Тихомиров під механізмом соціального управління розуміє спосіб організації та функціонування управління, що базується на висуненні обґрунтованих цілей, створенні та розвитку керуючої системи, що покликана забезпечувати в ході управлінського процесу досягнення цілей. У широкому розумінні механізм управління являє собою процес погодженого впливу суб'єкта управління на явища соціальної дійсності, що його оточують. Механізм державного управління, на його думку, це демократична державна організація управлінського впливу на суспільні процеси [101, с. 20, 49, 71].

Г. Атаманчук стверджує, що механізм управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта. Механізм державного управління, на його думку, це складна система державних органів, організованих відповідно до визначених принципів для здійснення завдань державного управління; це інструмент реалізації виконавчої влади держави. Механізм формування та реалізації державного управління – це сукупність і логічний взаємозв'язок соціальних елементів, процесів та закономірностей, через які суб'єкт державного управління «схоплює» потреби, інтереси і цілі суспільства в управляючих впливах, закріплює їх у своїх управлінських рішеннях та діях і практично втілює в життя, зважаючи на державну владу [6, с. 86].

О. Ю. Оболенський механізм сучасної держави – це просякнута єдиними, законодавчо закріпленими принципами, заснована на розподілі влади і наявності необхідних матеріальних придатків система органів державної влади та місцевого самоврядування, яка здійснює завдання і функції держави або забезпечує їх здійснення. Механізм держави базується на певних принципах.

Їх можна розподілити на загальні, що належать до механізму держави в цілому, і часткові, дія яких поширюється лише на окремі ланки державного механізму, певні органи або групи органів [81, с. 53-54].

О. Б. Коротич у складі державних механізмів управління виділяє конкретні державні механізми управління, механізми здійснення процесу державного управління, а також механізми формування та взаємодії складових систем державного управління. На її думку, конкретні механізми управління (зокрема державного) – це певне знаряддя для здійснення цілеспрямованих перетворень; це сукупність способів, методів, важелів через які суб'єкт управління впливає на об'єкт управління для досягнення певної мети. Кожний конкретний механізм управління – це насамперед сукупність взаємопов'язаних методів управління, через використання яких здійснюється практичний вплив держави на суспільну життєдіяльність людей для забезпечення досягнення конкретної мети, що сприятиме розвитку країни в обраному стратегічному напрямку із додержанням низки визначальних принципів [55, с. 246].

М. І. Круглов трактує механізм державного управління як сукупність економічних, мотиваційних, організаційних і правових засобів цілеспрямованого впливу суб'єктів державного управління на діяльність об'єктів, що забезпечує узгодження інтересів учасників державного управління, які взаємодіють, вважає, що оскільки фактори державного управління можуть мати економічну, соціальну, організаційну, політичну і правову природу, то комплексний механізм державного управління повинен являти собою систему економічних, мотиваційних, організаційних, політичних і правових механізмів [59, с. 111].

Теоретичний аналіз дозволив сформувати наступний концепт дослідження розвитку авіаційної галузі (див. *рис. 1.1*, див. стор. 32).

Впровадження цього концепту в процесу дослідження націлено як на вирішення проблем галузевого розвитку, так і на досягнення цілей розвитку, які будуть виявлені протягом дослідження. Система формування державної політики стратегічного розвитку галузі буде представлена по результатах дисертаційного дослідження.

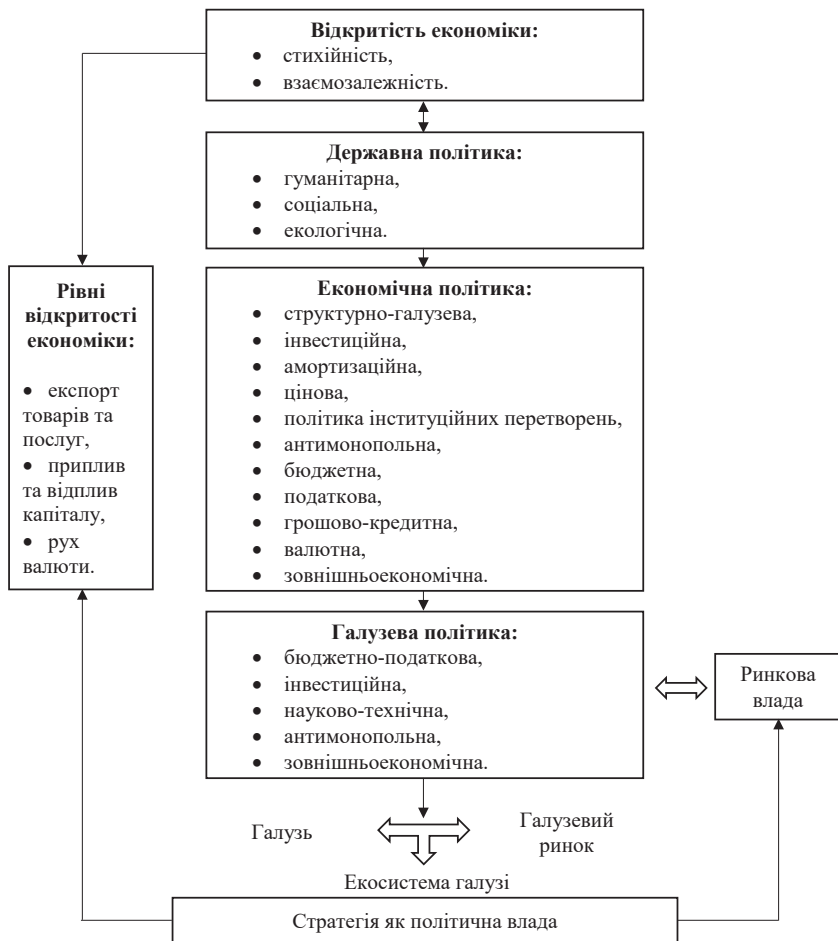


Рис. 1.1. Теоретичний концепт стратегічного розвитку авіаційної галузі

Джерело: авторська розробка

Теоретичний аналіз показав, що на сучасному етапі авіаційній галузі притаманна низка проблем її розвитку. Їхнє вирішення є першочерговим завданням державної політики, що має на меті ліквідацію існуючих бар'єрів.

Д. С. Бондаренко визначено актуальні проблеми розвитку авіаційної галузі України, зокрема такі [9, с. 125-126]:

1. Морально та фізично застарілий парк повітряних суден та основних фондів загалом. Недопуск значної частини українських авіакомпаній до здійснення польотів у Західну Європу з урахуванням вимог ICAO та EASA. Вирішення цієї проблеми можливе за рахунок: створення потужних інвестиційних фондів для інвестування державних програм у сфері авіації, оновлення парку повітряних сил (надалі ПС) із залученням інвестицій на придбання нових більш економічних та екологічних ПС вітчизняного чи закордонного виробництва, або використання лізингу [65, с. 81]; впровадження значної кількості літаків закордонної розробки, створення потужної системи державного і недержавного лізингу із використанням банківських кредитів; створення національної незалежної системи сертифікації авіаційної техніки на базі вітчизняних науково-експериментальних центрів.

2. Недостатній рівень розвитку інфраструктури регіональних та міжнародних аеропортів України. На думку автора, шляхи вирішення даної проблеми такі: розвиток мережі вузлових аеропортів та створення національного вузлового аеропорту на базі аеропорту «Бориспіль»; підготовка техніко-економічних обґрунтувань, проектної документації, розробка механізмів фінансування комплексних проектів розвитку інфраструктури аеропортів; оновлення та модернізація об'єктів наземної інфраструктури, а також будівництво нових терміналів [114, с. 13-16].

3. Невідповідний рівень технології організації процесу перевезень, недостатнє інформаційне забезпечення. Основними напрямками розв'язання проблеми є: впровадження глобальних супутникових систем CNS/ATM для обслуговування повітряного руху, проведення автоматизації та комп'ютеризації авіакомпаній на рівні міжнародних стандартів; запровадження розвиненої ефективної комп'ютерної мережі для підвищення якості обслуговування; створення системи транспортно-логістичних комплексів (з метою скорочення часу доставки, зниження затрат на перевезення та оптимізації тарифів) і подальший розвиток інформаційних та логістичних технологій [67, с. 21].

4. Недостатній розвиток мережі маршрутів транспортних перевезень. Ситуацію можна покращити шляхом: укладення різного роду угод з іншими авіакомпаніями з продажу комерційних прав (інтерлайни, угоди щодо блок-місць, маркетингові угоди, код-шерінгові угоди, угоди про спільну експлуатацію авіаліній); створення авіаційних альянсів або приєднання до вже існуючих [10, с. 181].

5. Недостатні темпи інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем. Шляхи розв'язання: створення сильного, конкурентоспроможного національного повітряного перевізника; реалізація положень Концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року та національних програм в частині розвитку авіаційного транспорту, забезпечення безпеки польотів та авіаційної безпеки шляхом розвитку механізмів нагляду та контролю.

6. Невідповідність законодавства України в сфері авіації міжнародним та європейським вимогам. Ця проблема може вирішитись через: завершення побудови системи державного регулювання та національної нормативної бази; удосконалення механізмів державного регулювання в авіаційній галузі [116, с. 22].

7. Внесення змін у законодавство щодо не оподаткування доходу від інвестиційної діяльності для залучення додаткових інвесторів у галузь авіаперевезень.

О. М. Горбачова та В. М. Ковтуненко основними проблемами української авіабудівної галузі розглядають: неефективну систему визначення пріоритетів у розвитку авіаційної галузі (недостатнє врахування кращого світового досвіду); недостатньо чітку систему визначення перспективної потреби держави та інших країн у літаках певних моделей; нерозвинену систему стимулювання попиту та продажів на українську продукцію; занадто тривалу підготовку до серійного випуску моделей літаків, яка може призвести навіть до їх морального старіння ще до початку випуску; фактичну відсутність у галузі єдиного вертикально інтегрованого ефективно працюючого комплексу і т. д. [17, с. 430].

Тому вважаємо за необхідне розробити та обґрунтувати теоретико-методологічні та науково-практичні підходи до формування

економічної політики розвитку авіаційної галузі з урахуванням ресурсних та інституційних обмежень та можливістю відновлення сталості розвитку галузі після економічних шоків.

1.2. Забезпечення стратегічного розвитку галузі

Споживачі та виробники в економіці діють відповідно до індивідуальних цілей, а у випадку взаємного задоволення потреб щодо виконання таких цілей відбувається вирішення протиріч та конфліктів споживачів та виробників, яке призводить до розвитку галузевого ринку.

Розвиток галузей чи галузевих ринків в різноманітних теоріях, концепціях та ідеях пропонується здійснювати в залежності від інструментарію управління та адміністрування на галузевому ринку, ступеню його централізації чи дерегуляції. Проте система забезпечення розвитку галузей спирається на тренди та систему ефективного погодження потреб та цінностей економічних агентів економічної системи на національному рівні. Тому огляд, конкретизація, пошук протиріч та знаходження їхнього вирішення для отримання емпіричних рішень привертають увагу урядовців та дослідників сучасної економіки.

Вивчення корпоративних механізмів формування національної економічної системи ґрунтовно здійснено в роботах М. І. Зверякова [45]. Аналіз загальних засад економічного зростання та його факторів наведено К. Л. Макконелом, С. Л. Брю [66]. Дослідження розвитку в умовах відкритості економіки під впливом глобалізації представив А. С. Філіпенко [106]. Аналіз авіаційної галузі з точки зору формування засад економічного розвитку та ціннісної орієнтації пропонується в роботах Р. Malighetti, B. Vasigh, K. Fleming, T. Tacker [126; 134]. О. Я. Лотиш досліджує сучасні тренди розвитку галузевих ринків [64]. Луїс М. Кабраль та П. Мілгром [49; 69] здійснюють аналіз механізму їхньої організації.

Незважаючи, на вагомі здобутки авторитетних науковців ми пропонуємо новий погляд на формування концепції розвитку галузі, який містить формування ціннісної орієнтації замість

індустріального підходу до завантаження та використання механізму взаємної зацікавленості економічних агентів які прагнуть її оптимальної структури.

Метою параграфу є створення концепту стратегічного розвитку галузі шляхом систематизації теоретико-методологічних положень, методичних, інструментальних й організаційних підходів до організації роботи галузі.

Американська модель управління розвитком заснована на корпоративних механізмах, в яких ключовим органом прийняття рішень є Рада Директорів. При чому перехресне володіння в промислово-фінансових групах, вертикальна та горизонтальна інтеграція, злиття та поглинання і є способами перерозподілення доходів та витрат в рамках об'єднань. Механізми корпоративного контролю і стають важливими інституційними формами в розвинутих ринкових господарствах [45, с. 7]. Тобто в американській моделі саме власники чи акціонери, незалежно від форми інвестицій чи професійного внеску, мають вирішальну роль в розробці та реалізації стратегії розвитку. У свою чергу, європейська модель управління корпораціями пропагандує пріоритетну спільну роль інституційних інвесторів та представників найманих працівників, які є професійною спільнотою та володіють особливими галузевими компетентностями.

Диверсифікація та інтеграція стають ключовими причинами кардинальних зрушень в галузі. Зокрема, диверсифікація, як результат інвестиційної діяльності, призводить до відтоку капіталу до галузей, які забезпечують вищу ліквідність та прибутковість. Структуру капіталу та структуру корпорацій визначає саме наукомісткість, інноваційність та перспективність вкладень капіталу. Випереджаючий розвиток стає реальним завдяки планування попиту споживачів приватних домогосподарства та юридичних осіб. При цьому стратегічний розвиток неможливий як результат хаотичної комбінації оптимальних варіантів інвестування. Розробка та реалізація інституційної політики і є важелем активізація процесів інтеграції, у разі, коли метою державного розвитку є формування конкурентоспроможної економіки. Таким чином, необхідність цілеспрямованості розвитку галузі призводить до необхідності визначення форми її забезпечення у вигляді

певних відносин власності. Приватний капіталіст потребує гарантій великих довгострокових капіталовкладень. Державні інституції в демократичних країнах стоять на стражі захисту громадян та їхньої захищеності, як фізичної, так і соціальної. Особливості структури власності в умовах розвитку галузі залишаються визначальними передумовами сталості партнерства, визначають його динаміку та зацікавленість усіх сторін у підвищенні привабливості об'єкта інвестування. Державний контроль над наукомісткими галузями не повинен перешкоджати їхньому розвитку. Навпаки, використання змішаних форм власності, це можливість забезпечити такий контроль, не перешкоджаючи новим сценаріям досягнення конкурентоспроможності через залучення приватного капіталу.

Великі розміри та міжгалузевий характер корпорацій сприяють залученню вільних коштів та підтриманню репутації за рахунок державної участі у власності. При цьому українська практика, коли управлінці державних підприємств отримують непропорційно величезні заробітні платні, джерелом яких є державний бюджет, є повністю невинуватною. Антитезою можна навести повністю протилежний приклад, коли ефективні управлінці винагороджуються акціями тих самих підприємств, які досягли та підвищили прибутковість завдяки грамотному менеджменту, підтверджену часом та клієнтською лояльністю. І навпаки, управлінці державних підприємств, якість роботи яких не може бути визначена, в першу чергу у зв'язку з відсутністю показників якості та стратегічних орієнтирів в рамках конкретних проектів реалізації стратегії, після звільнення за конкурсом залишають ці підприємства ніяким чином не мотивованими в їхньому подальшому розвитку, навіть і разі наявності такої мотивації.

Прикладами локальної комбінації капіталу для розвитку в галузі можна навести досвід Швеції. Таким прикладом є кейс для галузі освіти. Наприкінці інвесторів крупних корпорацій Volvo, Saab, Ericson та інші.

На економічне зростання залежить від низки факторів, які походять з боку попиту. Зростання залежить від факторів попиту, тобто забезпечення повного використання розширеного обсягу ресурсів. Це вимагає збільшення рівню сукупних витрат. Окрім

цього, на економічне зростання впливає саме фактори розподілення. Фактори попиту та пропозиції, які впливають на економічне зростання, взаємозв'язані. Безробіття уповільнює темпи накопичення капіталу, а також зростання видатків на дослідження [66, с. 381]. Особливої уваги потребує вивчення умов економічного зростання в середовищі відкритої економіки. Відкрита економіка – це економіка країни, країни, яка здійснює експорт та імпорт товарів та послуг [66, с. 777].

Розвиток розглядаємо як позитивне зростання макроекономічних показників. В промислово розвинутих країнах сформована ринкова економіка, яка заснована на великих ресурсах основного капіталу, передових виробничих технологіях та кваліфікованих трудових ресурсах [66, с. 750]. Шляхами прискорення економічного зростання є:

- 1) більш ефективне використання існуючих запасів природних ресурсів, наслідком якого є не тільки усунення безробіття, але й більш ефективне розподілення ресурсів;
- 2) підвищення обсягів запасів виробничих ресурсів. Розширення запасів сировини та засобів виробництва, більш ефективне використання труда та технологій.

Проте на шляху розвитку авіаційної галузі існують перешкоди щодо використання природних та трудових ресурсів, ресурсів капіталу, технологій. Природним ресурсом даному випадку є саме транзитний потенціал країни а також корисні копалини. Проте, наявність корисних копалин не завжди є джерелом збагачення нації. Це відбувається у випадку, коли вони належать крупним транснаціональним корпораціям індустріально розвинутих країн та повністю контролюються ними, тому весь прибуток використовується після відтоку за кордон. До трудових ресурсів відноситься висока кваліфікація кадрів, проте перешкоджає ефективному використанню трудових ресурсів саме безробіття та низька продуктивність праці [66, с. 753]. Перешкодою також є неповне використання робочої сили, коли робітники не мають можливості працювати повний робочий день. Саме для таких економічних систем притаманна масова еміграція населення, яка мотивується очікуванням знайти вищий рівень заробітної плати за кваліфікований труд. Неповне використання робочої сили характерне

саме для економічно відсталих систем. Це пояснюється тим, що питома вага заробітної платні в дуже висока відносно використаного капіталу, ресурсів, що не забезпечує зростання виробництва. Причиною низької продуктивності праці може бути саме недостатнє інвестування в фізичний капітал, коли самі робітники недостатньо забезпечені обладнанням, інструментами. Це відбувається на фоні малих обсягів інвестицій в людський капітал, а саме в освіту та охорону здоров'я.

На розвиток сукупного поєднання галузевого та територіального управління впливає множина факторів: ступінь концентрації виробництва; територіальні кордони розміщення цього виробництва; забезпеченість ресурсами. В авіаційній галузі фактором територіального впливу є саме високий коефіцієнт транзитності. Галузеве та територіальне управління у разі їхнього ефективного об'єднання впливають саме на концентрацію виробництва, в даному випадку це є засобом підвищення привабливості аеропортів для операторів авіаліній. Ефективна організація галузі є варіантом раціонального розподілення та використання ресурсів в господарстві, виникнення нових технологічних циклів та підвищення ефективності [99, с. 193].

Тобто, галузевий розвиток має розглядатися невідривно від територіального. Самий розвиток призводить до змін потужностей в галузі завдяки використанню власних технологій, та, в умовах відкритої економіки – імпорту таких технологій. Це потребує певної реорганізації системи управління в галузі, причому ведуча роль в даному випадку належить саме галузевому розвитку, на відмінність від територіального, бо прискорення науково-технологічного прогресу надає можливості вирішення соціально-економічних завдань за рахунок саме підвищення створеної додатної вартості в структурі ціни готового продукту галузі.

У сучасній економіці концепцію територіального управління замінено на глобальне управління, яке засноване на парадигмі економічної глобалізації [106, с. 15], формами прояву якої і є: зростання обсягів інвестицій; диверсифікація ринків технологій та капіталу; зростання ролі міжнародних корпорацій в економіці та інтенсифікація конкурентної боротьби; виникнення систем глобального стратегічного менеджменту. Взаємозалежність

економік під впливом глобалізації проявляється через ступінь їхньої відкритості. З одного боку, чим більш висока ступінь відкритості, тим вища можливість посилення ролі економіки в цілісному світовому господарстві. З іншого боку, визначення глобальної ролі економіки відбувається не стільки в залежності від ступеню відкритості, скільки в залежності від інтенсивності експансії капіталу цієї країни в економіки інших країн. Організація Економічного Співробітництва та Розвитку [128] використовують в методології вимірювання глобалізації наступні змінні: кількість підприємств, які розташовані в США та прямим чи непрямим чином є власністю чи знаходяться під контролем іноземної особи в обсязі більш ніж 10 % цінних паперів. Це стосується підприємств, сукупний обсяг активів чи прибутку яких складає більш ніж 10 млн дол. США. Кількість робітників з повною та частковою зайнятістю; оборот товарів та послуг разом з інвестиційним доходом чи загальним операційним доходом зі звіту про доходи та витрати; додана вартість по країні походження як сума компенсації найманим робітникам та повернення прибутку, сплачених процентів, непрямих податків на бізнес та надбавку за споживання основного капіталу. Компенсація працівникам включає в себе заробітну платню та виплати робітникам, а також видатки роботодавців по пільговим виплатам. Витрати на дослідження та розробки включають такі витрати від філіалів як для власних потреб, так і на замовлення. Враховується загальний обсяг експорту та імпорту, який постачається для чи від філіалів. У тому числі враховується внутрішньофірмовий експорт та імпорт.

Відкритість економіки відображається через ієрархію проявів глобалізації на світовому рівні, рівні самої країни, галузей та конкретних підприємств. Галузевий зріз глобалізації ілюструється співвідношенням обсягів зустрічної внутрішньогалузевої торгівлі до світового виробництва відповідної галузі, а також коефіцієнтом спеціалізації галузі, який розраховується як співвідношення національних і міжнародних експортних квот галузі [106, с. 23]. Причому прояв відбувається саме через так званий bottom-up підхід. Кейсом впливу глобалізації на авіаційну галузь є розповсюджена зараз практика взаємодії урядів країни чи муніципальних агенцій з розвитку міст з авіакомпаніями. За їхньої ініціативи

відбувається оплата авіарейсів до певних туристичних пунктів призначення. При цьому самі пасажери придбають квитки за цінами low-cost. Проте вплив для економіки проявляється у так званому сторонньому ефекті, оскільки туристи інвестують в місто призначення, оплачують проживання, транспорт, закупають сувенірну продукцію, у разі привабливості пункту призначення та стимулюючого середовища – розглядають можливість бізнес-інвестицій. Сучасні комунікаційні технології дозволяють заощаджувати маркетингову витрати на галузевий розвиток, при цьому розширюючи цільову аудиторію. Можна вважати, що в епоху діджиталізації відкритість економіки вимірюється саме доступом до інформації. Простежується тенденція моніторингу та контролю інформаційних потоків, метою яких є виявлення недобросовісних інформаторів, що загрожують національній безпеці.

Таким чином, в нашому дослідженні ми спостерігаємо певні суперечності між впливом глобалізації та ступенем відкритості економіки.

По-перше, обсяг експорту та імпорту товарів та послуг визначається не тільки міжнародним розподіленням праці та ресурсів, але й виникненням попиту на певні високо технологічні послуги та товари.

По-друге, диверсифікація в інвестиційному процесі відбувається на тлі підсилення впливу транснаціональних корпорацій, які здійснюють злиття та поглинання конкурентів, таким чином монополізуючи чи олігополізуючи певні галузі.

По-третє, відкритість економіки в умовах дефіциту капіталу та технологій, які надають можливість виробляти продукти з високою доданою вартістю, призводить до зростання впливу глобалізації за рахунок задоволення внутрішнього попиту. В такому випадку з боку макроекономічного регулятора необхідна стратегія впровадження чи імпортування технологій, яка надає можливість здійснювати проекти з імпортозаміщення.

По-четверте, якщо відкритість економіки є високою, а продукція, яка виробляється із використанням високих технологій є імпоротною, відбувається міграція робочої сили, насамперед кваліфікованої. У такому разі наслідком міграції стає неможливість в майбутньому впроваджувати технологію у власну економіку без

залучення іноземних спеціалістів. Це спричиняє більший рівень залежності від глобальних гравців.

По-п'яте, відкритість економіки може бути конвертована за допомогою механізму бенчмаркінгу та економічної розвідки у потужний фактор конкурентної боротьби в світовій економіці тільки у разі високий темпів зростання ВВП, яка забезпечується інноваційною функцією ціни. Інноваційна функція ціни – це наявність високої доданої вартості, яка може бути спрямована на наукові дослідження та розробки з метою маркетингового підходу до споживання.

В-шостих, на галузевому рівні технологічна парадигма розвитку охоплює наявні засоби матеріального і нематеріального виробництва, зокрема комп'ютерні системи, соціальні й техніко-технологічні норми та стандарти [106, с. 37]. Технологічний розвиток галузі є найвищою формою еволюції трудових відносин робітника та роботодавця, бо призводить нематеріальні компоненти у вигляді інтелектуального розвитку робітника до завершеної форми дії – технології у виробничому процесу. Це дозволяє підвищити продуктивність праці, прагнути до модернізації через технотронні технології, коли відбувається роботизації та управління машинами та обладнанням за допомогою кібернетичних програм та штучного інтелекту. Саме на цих засадах формується постіндустріальне суспільство, яке некерований природньо-історичний процес та логічно обумовлений етап еволюції людського суспільства. Однак, саме суспільство с точки зору управління еволюційними процесами знаходить себе в глухому куті неможливості вирішення питань екологічних катастроф та погіршення умов навколишнього середовища [74, с. 5].

По-сьоме, розглядаючи процес стратегічного розвитку в умовах доіндустріального суспільства людство не займалося питаннями стратегічного прогнозування. Сценарний підхід в прогнозування носив епізодичний характер та мав стихійні характеристики за ініціатив певних наукових чи урядових кіл. Саме зараз, в епоху прискорення розвитку, наявності технологій імплементації раціонального вибору на макроекономічному та глобальному рівнях було визнано низку документів, які знайшли відображення у цілях сталого розвитку ООН. Таким чином, процес сталого розвитку був

визнаний раціональним, необхідним, конструктивним та реалістичним. В даному випадку основним протиріччям розвитку стає необхідність розширення сфери засобів управління на тлі загрози ендогенних ризиків.

Основною відмінністю розвитку в постіндустріальному суспільстві виступає відхід від індустріально-споживчого підходу та впровадження механізму захисту інтересів країн, які не відносяться до розвинутих і знаходяться під загрозою вирішення екологічних проблем таких країн за рахунок ресурсів країн, що розвиваються. Тому макроекономічним орієнтиром розвитку, зокрема галузевого, і стає збереження глобальних сталих та впливових елементів постіндустріальної економіки, до яких відносяться технологічні комплекси галузевого та міжгалузевого варіанту. Доцільність прогнозування чи передбачення майбутнього в таких умовах вимагає використання достовірних та новітніх методів всебічного моделювання багатомірних систем. В таких системах необхідною є централізація нових технологій, економічного зростання та нової стратифікації суспільства відповідно до теоретичних знань [120, с. 160; 119, с. 20].

Фактори, які визначають динаміку реального продукту є: чисельність зайнятих, середній обсяг годин, які були відпрацьовані, технічний прогрес, обсяг капіталовкладень, рівень освіти та професійної підготовки, ефективність розміщення ресурсів. Тобто, реальний валовий національний продукт визначається як витрати праці, помножені на продуктивність праці (реальна часова відробітка на одного зайнятого). Економічне зростання визначається як збільшення валового національного продукту на душу населення [66, с. 380–382]. При цьому, використовуючи це визначення до уваги слід приймати загрозу скорочення населення певних країн та короткостроковий ефект економічного зростання за рахунок такого скорочення. Економічне зростання та процес який є способом забезпечення належної якості життя населення, матеріального достатку, причому не завжди за рахунок мінімізації витрат. Окрім цього, зростання в економіці ці певній галузі – це можливість забезпечення нових потреб в рамках макрорівня чи мезорівня та можливість вирішення існуючих соціально-економічних потреб без завдання шкоди для інших

можливостей розвитку та благ. Економічне зростання є засобом вирішення проблеми обмеженості та дефіциту ресурсів, воно дозволяє в більш повній мірі ставити суспільні цілі та реалізовувати їх.

Питання економічного зростання в епоху постіндустріального суспільства пов'язують із новою культурою та духовним життям людини, які формуються за допомогою інформатизації. Постіндустріальне суспільство розглядається як інформаційне суспільство [127]. Для управління таким суспільством створюються мережеві інформаційні структури, які спираються на принципи залучення інвестицій, універсального доступу до інформації, допомоги в технологічних інноваціях, захисту інформації та прав інтелектуальної власності, забезпеченню інтерактивного доступу, лібералізації телекомунікацій, навчанню впродовж життя, соціальної орієнтації інформатизації та інше [74, с. 9–13]. Глобальна інформаційна інфраструктура в спеціальній літературі навіть отримала назву «інформаційна супермагістраль», яка об'єднує ефективне інформаційне обслуговування користувачів зі допомогою технічної та інформаційної інфраструктури.

По-восьме, таким чином, все вищенаведене свідчить, що для стратегічного розвитку галузі для досягнення конкурентоспроможності у мовах постіндустріального суспільства необхідним є входження в інформаційну супермагістраль чи її використання. Прискорення темпів створення інформації, виникнення електронного кібер-простору та біоелектронного середовища – це нова ринкова орієнтація та конкурентна форма існування.

Замкнутий цикл розвитку високотехнологічної галузі в умовах перелічених вище протиріч представлений на *рис. 1.2* (див. стор. 45).

Розповсюдженням підходом в модернізації є запозичення науково-технологічних досягнень розвинутих країн, збагачених власним внеском, таким чином створюється спільне поле розвитку та співробітництва у досягненні цілей розвитку цивілізації [74, с. 64]. Досвід впровадження технічного прогресу країн Японії, Північної Кореї, Тайваня та Гонконгу свідчить, що вони стали примірниками техногенних цивілізацій. В цих країнах постіндустріальна революція відбувалася на тлі збереження важливіших традиційних соціокультурних засад.



Рис. 1.2. Цикл розвитку високотехнологічної галузі

Джерело: авторська розробка

Четверта промислова революція чи Industry 4.0 була ініціативою, запропонованою урядом Німеччини для підтримки конкурентоспроможності країни в виробничих галузях. Аналогічні програми були запроваджені у країнах-конкурентах, зокрема у США – Smart Manufacturing Leadership Smart Coalition. Японський уряд опублікував програму Суспільство 5.0 – розумна система, яка включає в себе розумні спільності, інфраструктуру, виробників та інше. КНР створила план «Китайське виробництво 2025» для посилення виробників та підвищення їхньої доданої вартості для досягнення глобального лідерства. В перелічених вище документах ключовими словами є ті, що пов'язані з певними технологіями: масиви даних, хмарні обчислення, штучний інтелект, автоматизація, роботи, кіберфізичні системи.

Авіаційна галузь в епоху четвертої промислової революції приваблює увагу багатьох урядовців, економістів, науковців та фінансистів саме тому, що відбуваються процеси різноманітної дерегуляції та децентралізації, відкриття нових аеропортів, зростання кількості маршрутів та зростання конкуренції серед авіаперевізників. На фондовому ринку підвищується попит на цінні папери компаній з управління аеропортами, а також збільшується самий

список таких компаній у лістингу фондових бірж. Це пояснюється скороченням фінансування з державного бюджету, з одного боку, а також перспективністю авіаційної галузі з точки зору її спроможності забезпечити бажану ставку дохідності для приватних інвесторів. Авіаційну галузь розглядають як кластерну сукупність підприємств, в першу чергу двох основних компонентів: аеропортів та авіаційних перевізників. Проте сторонніми стейкхолдерами стають усі сервісні та виробничі підприємства, які забезпечуються автономію, незалежність та прибутковість авіаційної галузі. Така структура впливає безпосередньо на інвестиційну привабливість галузі і визначає точки доходів та видатків, які уможливають розвиток галузі в цілому [126, с. 365].

Розглядаючи стратегічний розвиток галузі, спираючись на теорію галузевих ринків слід відзначити що існує два основних підходи щодо аналізу галузі: дедуктивний та емпіричний [64, с. 36-37]. Гарвардські економісти вважали, що ринковий механізм відносин між виробниками та споживачами містить такі пов'язані між собою складові, як: структура ринку, поведінка фірм та результативність функціонування ринків, що містяться в загальній системі «структура-поведінка-результат». Іншого погляду дотримувалася Чиказька школа, представники якої досліджували закономірності прийняття оптимізаційних рішень на основі мікроекономічного аналізу.

Л. Кабраль стверджує, що ринкова влада трансформується в більш високий прибуток, тому її збереження є важливим елементом стратегії підприємства, яка спрямована на максимізацію її вартості. Отримання ринкової влади може відбуватися через захист від конкуренції за допомогою права інтелектуальної власності – патентами, ліцензуванням. Іншим способом збереження ринкової влади в умовах дерегуляції ринку є безкомпромісна конкуренція за допомогою афіліації та партнерства. Кейсом використання такої форми є вихід на ринок авіатранспортних послуг Японії конкурентів Skymark Airlines та Air Do [49].

Домінування на цьому ринку японських авіаліній примусило їх не тільки започаткувати цінові війни, але й поставити під загрозу роботу конкурентів в умовах, коли афілійовані до них компанії з обслуговування авіаліній відмовилися працювати з іноземцями. В США можна спостерігати низку кейсів, коли у разі приходу

на ринок конкурентів національний оператор American Airlines різко знижував тарифи, таким чином витісняючи конкурентів low-cost чи поглинаючи їх. Кабраль Л. пропонує розглядати підприємства як процес перетворення витрат у випуск. Ефективність цього випуску визначається функцією витрат. Аналізуються середні та маргінальні витрати з метою визначення мінімального ефективного масштабу та концентрації підприємств. Тобто чим більша концентрація на ринку, тим вищі бар'єри для входу на нього. Така закономірність є правдивою у разі рівного доступу підприємств до технологій; наявності повної інформації щодо ринкової кон'юнктури; процес входу на ринок є послідовним з точки зору наявності інформації про розвиток підприємств. Наявність в галузі доступу до різних технологій спричиняю простіший вхід до неї та декілька станів рівноваги у мовах вільного входу.

Для входу в галузевий ринок притаманні ендогенні та екзогенні витрати входу. Якщо ендогенні витрати входу є значущими, то співвідношення розміру ринка та концентрації галузі буде відрізнятися більшою сталістю, ніж в умовах, коли ці видатки входу екзогенні. У разі зливань та поглинань ціни збільшуються а видатки скорочуються. Злиття в рамках галузі торкаються інтересів підприємств, які зливаються, підприємств, які не зливаються та споживачів. Таким чином ми бачимо, що стороною, яка програє в цих трансакціях, є саме споживач. В таких умовах завданнями державної політики є оцінка економічної ефективності операції злиття, при цьому часто аналізу перешкоджають труднощі доступу до інформації щодо видатків. Бо підприємства, що зливаються, зацікавлені в переконанні держави у доцільності трансакції. В той же час навантаження від підвищення цін породжує збиток споживачів. Ринкова влада може бути перешкодою прогресу в галузі та означати низьку ефективність розподілення ресурсів. В цьому сенсі оптимальною можна назвати таку структуру ринку, при якій величина ринкової влади зменшується до мінімуму – тобто вільна конкуренція, чи за умови її відсутності, державне регулювання. Підсумовуючи вище наведене, цілеспрямованість на сталий розвиток та технічний прогрес в галузевому ринку вимагає певної структури ринку, яка стимулюватиме інвестиції до НДДКР [49, с. 219]. Й. Шумпетер вважає, що вільна

конкуренція не є моделлю і ідеальною ефективністю, бо масштабні видатки на НДДКР більш притаманні крупним концернам. Проте саме умови вільної конкуренції стимулюють розробку інновацій та отримання прибутку від них. Таким чином, оптимальною є структура ринку якій притаманні ознаки динамічної конкуренції та яку, в короткостроковому періоді відрізняє певний тимчасовий ступінь ринкової влади.

У рамках нової інституціональної теорії ринок та організації аналізуються як схожі за функціями альтернативні форми координації економічних агентів. Тобто в рамках нової інституційної економіки та економічного імперіалізму практичні рекомендації щодо ефективності використання ресурсів та максимізація вартості знаходяться в площині налагодження взаємного вигідного обміну індивідів. Якщо економічні організації розглядаються як штучно створені системи для досягненні індивідуальних та колективних економічних цілей, то економіка є організацією найвищого рівня, яка оцінюється в залежності від результатів її функціонування [769, с. 7–9, 43, 47].

Метою будь-якої організації, в тому числі економічної системи в цілому, є задоволення потреб окремих людей, в першу чергу населення країни. Проте обмеженість ресурсів призводить до проблеми раціонального вибору, у якій підвищення корисності для одного суб'єкту може спричинити зменшення її для іншого. У такому разі ефективним вважається розподілення ресурсів по Парето (оптимальне) в ситуації, коли не існує жодного варіанту розподілення, який би для всіх сторін вважався переважним відносно до розподілення А. Неефективні рішення завжди знаходяться під загрозою відміни, бо якщо хтось запропонує кращий для всіх варіант розподілення, то ця перспектива буде реалізована за згодою всіх зацікавлених сторін. Унаслідок цього, можна прогнозувати, що результати економічної діяльності будуть ефективними. Завданням досягнення цих результатів є забезпечення координації елементів структур, які побудовані для досягнення ефективності. Координація потребує виконання умови отримання необхідної інформації. Це можливо у разі наявності централізації інформації чи у разі розробки механізму децентралізації та фрагментації інформації для зацікавлених сторін [69, с. 55].

Методи досягнення координації впливають з можливості функціонування організаційних структур, в рамках яких встановлюються трансфертні ціні чи шляхом всебічного використання ринкового механізму. Система ринків та цін і є ефективним механізмом координації потреб індивідів. Вважається, що модель ринкової економіки дозволяє скоротити витрати на отримання інформації, бо ціни самі по собі акумулюють та відображають інформацію щодо корисності та доступу до товарів та послуг. Тобто ринкова економічна система забезпечує учасників інформацією, необхідної для ефективного розподілення ресурсів на галузевому ринку. В ній створені такі умови, коли учасники прагнуть забезпечення максимізації власного добробуту, тому власникам ресурсів та капітальних активів вигідно забезпечувати їхні потреби таким чином, щоб витрати були мінімізовані, а клієнтська цінність максимізована.

Дерегуляція фінансових умов функціонування авіаційної галузі відбувається з 1978 р. До цього періоду авіаційна галузь працювала в умовах державного неконкурентного регулювання. Чутливість розвитку цього ринку до загальної економічної ситуації є високою. Тобто кризові явища та занепад економіки завдають збитків для авіаційної галузі. У результаті глобалізації світової економіки наприкінці 1990-х років виникали тенденції свідомого контролю витрат та впровадження інновацій в галузі. Саме технологічні інновації стали джерелом збільшення прибутку, сюди відносилися інновації в конструюванні та маркетингу (електронні квитки, зокрема). Вагомими факторами зростання витрат залишаються ціни на паливо, мінливі вимоги безпеки та експлуатації [134, с. 57]. Терористичні акти 2001 р. у США спричинили довгостроковий період збитків для галузі до 2008 р. Системною проблемою в роботі авіаційних перевізників є перевищення потужностей над попитом. Тому певні заходи з боку держави стосувалися запобіганню банкрутств та реструктуризації їхніх витрат. З точки зору теорії галузевих ринків, розвиток авіаційної галузі та отримання ринкової влади на ринку відбувалися як з використанням технологічних інновацій, так і за рахунок злиття та поглинань. Перевагами таких операцій зі злиття була гармонізація мережі маршрутів та збільшення присутності авіакомпаній. Цікавою

тенденцією консолідації аеропортів з 2004 по 2011 р. було скорочення домінантності великих перевізників [134, с. 70–72].

Екзогенні фактори, які впливають на зростання повітряного трафіку, проявляються на глобальному, національному та регіональному та громадському рівнях. Підвищення обсягу ВВП спричиняє зростання трафіку двома шляхами, по-перше, це пояснюється збільшенням обсягу ділових відряджень і вантажів, по-друге, скорочення безробіття та збільшення доходів домогосподарств дає можливість витратити більше грошей на дозвілля та подорожі. Зменшення вартості перельотів є фактором підвищення попиту на авіаквитки. Зростання світового повітряного руху збільшується також у разі зростання населення на тлі зростання їхніх доходів. Державне регулювання авіаційної галузі проявляється через обмеження цін на квитки та доступу до ринку. Очевидно, що політична нестабільність впливає на попит на подорожі та бізнес з країною призначення.

На *рис. 1.3* (див. стор. 51) запропоновано концепцію забезпечення стратегічного розвитку галузі з метою ефективного розподілення ресурсів та досягнення її оптимальної структури.

Економічний вплив можна розподілити на прямий, непрямий та причинно-наслідковий. Прямий вплив стосується економічної активності, яка не виникала би в умовах відсутності повітряного транспорту. На прикладі аеропортів та авіакомпаній такими прямими економічними наслідками є заробітна платня персоналу, плата за посадку та пальне, доходи від використання розташованих в межах аеропорту виробничих потужностей, інші закупівлі. Непрямим впливом галузевого ринку на економіку є виникнення доходів, які пов'язані із збільшенням трафіку пасажирів та вантажів. Це – доходи готельно-ресторанного бізнесу, туристичних агенцій, компаній прокату автомобілів, та іншої роздрібно-комерційної діяльності. Підсумковим впливом розвитку є причинно-наслідковий чи індукований вплив наслідків обох видів, який носить мультиплікаційний характер та впливає на зайнятість в економіці та обсяг доходів. Повторні витрати та інвестиції в економіку дають можливість підвищення множника [134, с. 75].

Таким чином, розглядаємо загальний вплив авіаційної галузі як суму прямого, непрямого та причинно-наслідкового впливу,

яка є потужним фактором розвитку національної та міжнародної економіки.

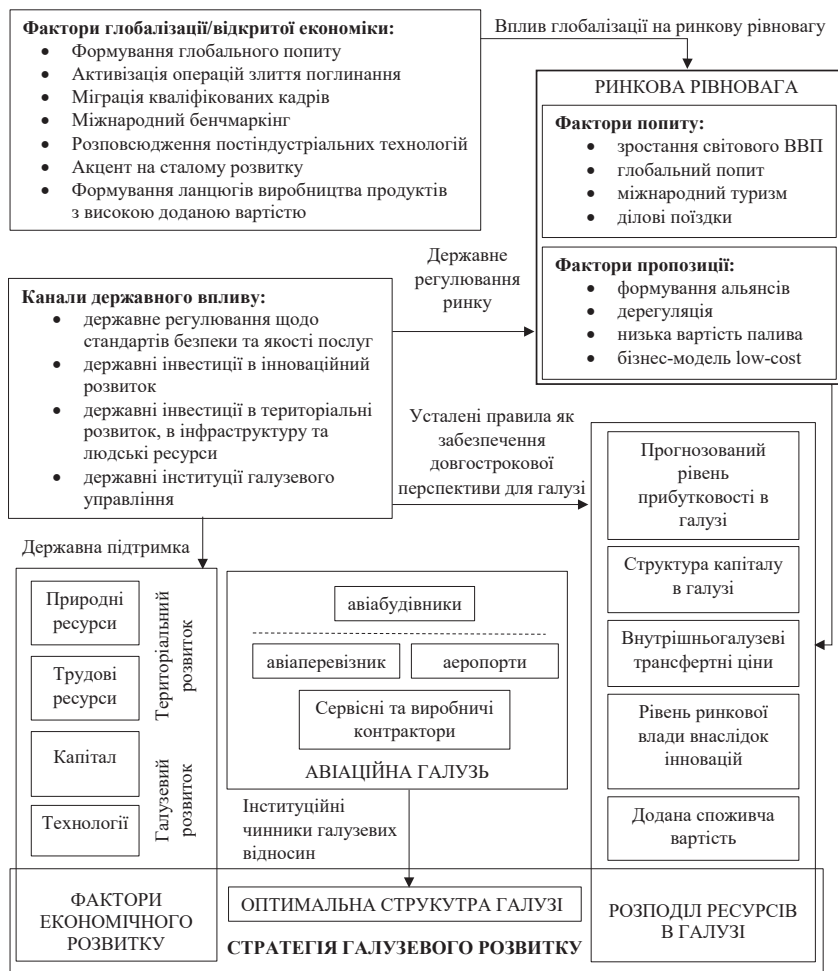


Рис. 1.3. Концепція стратегічного розвитку галузі (галузевого ринку)

Джерело: розроблено автором

Факторами попиту на авіаційні транспортні послуги є: ціна на квитки; ціна на квитки конкурентів; дохід пасажирів; стан економіки; наявність інших видів транспорту; лояльність пасажирів; зручності в польоті; частота обслуговування; безпека; тип літака та місцезнаходження аеропорту; інші випадкові фактори, форс-мажорні чи тероризм. Факторами пропозиції є: ціна на квитки; ціна на ресурси (паливо, оплату праці, плата за посадку, витрати на літак та утримання); плата за навігацію; технологія; наявність іншого виду транспорту; державне регулювання; стохастичні фактори (погодні умови, страйки) [134, с. 120–132].

У результаті дослідження встановлено, що розвиток галузі, як економічної системи, може бути заснований на корпоративних механізмах, які спираються на локальну комбінацію капіталу через основні шляхи прискорення економічного зростання. При цьому в епоху четвертої промислової революції необхідним стає врахування суперечностей між впливом глобалізації та ступенем відкритості економіки, зміст яких представлений в дослідженні. Пропонується створення концепції ефективного вибору економічних агентів галузі в якій макроекономічним орієнтиром розвитку стає збереження сталих та впливових елементів пост-індустріальної економіки – технологічних комплексів. Перспективами подальших досліджень є розробка економіко-математичної моделі ефективного вибору економічних агентів авіаційної галузі в умовах оптимального розподілення витрат за рахунок трансфертних цін та інтеграції в межах галузевого ринку.

1.3. Передумови та цілі розвитку авіаційної галузі України

Авіаційна галузь України є перспективним джерелом розвитку її інноваційної складової. Транзитний потенціал країни та конкурентоспроможність авіаційного будівництва дозволяє формувати програми інтеграції авіаційного транспорту у глобальні мережі логістики. Розгляд передумов формування галузі та побудова відповідних цілей розвитку з урахуванням актуального фінансового

стану економічних агентів галузі є прикладним та необхідним завданням розбудови авіаційної галузі України.

Теоретичні засади аналізу та управління в авіаційній галузі закладено в роботах Б. Васіга, К. Флемінга, Т. Теклера [134], Р. Нойвіля та А. Одоні [130], О. В. Андреева, А. І. Козлова [3]. Хоча у більшості досліджень розглядається вплив авіаційної галузі на економічну систему в цілому, недостатньо уваги приділяється виявленню рівня достатності фінансових ресурсів та врахування існуючих передумов розвитку самої галузі.

Метою цього параграфу є обґрунтування формулювання комплексу цілей розвитку авіаційної галузі України в контексті наявних передумов і ресурсів її формування.

Для аналізу сукупного обсягу значень показників фінансового стану були використані фінансові дані десяти підприємств авіаційної галузі України, див. *Додатки А–М* (стор. 285–475). До них відносяться: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Украерорух», Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект», Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа», ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України», ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, ПАТ «Мотор Січ», КП «Міжнародний аеропорт «Київ» та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса». У *табл. 1.1* (див. стор. 54) надано сукупний обсяг значень показників фінансового стану підприємств.

Згідно з розрахунками, представленими в *табл. 1.1* та *рис. 1.4* (див. стор. 55), динаміка значень сукупних активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр. має позитивне значення. У 2018 р. порівняно з 2015 р. значення сукупних активів підприємств авіаційної галузі зросли на 13909 млн грн, значною мірою за рахунок зростання значення даного показника на 8866 млн грн у ПАТ «Мотор Січ», що склало 63,74 % від загальної суми зростання. Таким чином, ПАТ «Мотор Січ» за 2015–2018 рр. збільшив свою частку в сукупних активах з 55 до 58 %. Найбільший темп зростання значення сукупних активів відбувся у 2015–2016 рр. і склав 18 % або 6797 млн грн, найменший темп зростання був у 2017–2018 рр. – 5 % або 2616 млн грн.

Таблиця 1.1
Сукупний обсяг значень показників фінансового стану підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна
Активи	33 225 555	37 300 912	112 %	44 098 296	118 %	48 594 673	110 %	51 210 524	105 %	
Необоротні активи	19 201 404	19 361 454	101 %	21 710 187	112 %	23 005 451	106 %	24 749 066	108 %	
Оборотні активи	14 014 021	17 927 919	128 %	22 387 999	125 %	25 588 858	114 %	26 461 144	103 %	
Довгострокові зобов'язання	4 663 799	3 847 642	83 %	5 323 466	138 %	5 180 890	97 %	5 345 234	103 %	
Короткострокові зобов'язання	5 937 552	6 632 361	112 %	7 407 558	112 %	7 143 086	96 %	6 406 964	90 %	
Виручка від реалізації	14 883 255	18 775 793	126 %	16 612 849	88 %	22 502 318	135 %	21 122 645	94 %	
Прибуток від операційної діяльності	4 758 410	7 987 867	168 %	6 210 460	78 %	8 740 291	141 %	4 419 095	51 %	
Прибуток від фінансової діяльності	2 666 414	5 920 821	222 %	5 065 776	86 %	7 087 715	140 %	4 365 868	62 %	
Чистий прибуток	1 783 247	4 462 292	250 %	3 933 475	88 %	5 411 398	138 %	3 181 347	59 %	

Джерело: дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р.

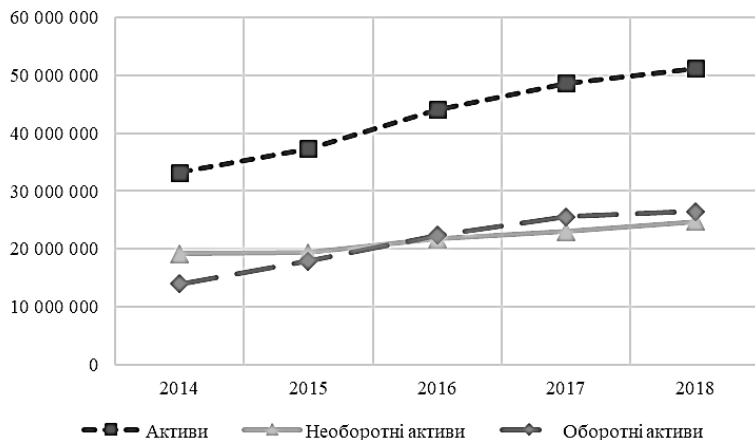


Рис. 1.4. Динаміка сукупного обсягу значень показників активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств

Аналізуючи динаміку сукупних активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., можна виявити тенденцію до оптимізації структури активів в сторону збільшення частки оборотних активів у 2018 р. задля покращення фінансової стабільності підприємств галузі. В 2014 р. частка сукупних оборотних активів в сукупному обсязі активів складала 42 %, а в 2018 р. вона зросла до 52 %. Це пов'язано з більшою динамікою зростання значення оборотних активів ніж необоротних активів. За 2015–2018 рр. сукупні необоротні активи підприємств авіаційної галузі України зросли на 27,8 %, у той же час оборотні активи показали зростання на 47,6 %. У 2014 р. найбільшу частку в сукупному обсязі оборотних активів мало ПАТ «Мотор Січ», у розмірі 79 %. В 2018 році підприємство зберегло своє лідерство по даному показнику, але її частка трохи збільшилась до 80 %, внаслідок того, що інші підприємства авіаційної галузі мали меншу динаміку зростання значення оборотних активів.

Загалом за 2014–2018 рр. структура сукупного обсягу зобов'язань підприємств авіаційної галузі України майже не змінилася.

У 2018 р., як і в 2014 р. найбільшу частку зобов'язань склали короткострокові зобов'язання в розмірі 55 %. Як видно з *рис. 1.5*, відчутна зміна структури сукупного обсягу зобов'язань відбулася у 2015 році порівняно з 2014 роком. За 2014-2015 роки довгострокові зобов'язання зменшилися на 17,5 %, в той час як короткострокові зобов'язання показали зростання на 11,7 %. Таким чином, частка довгострокових зобов'язань зменшилась з 44 % у 2014 році до 37 % у 2018 році, відповідно частка короткострокових зобов'язань збільшилась з 56 % до 63 % в сукупному обсязі значень зобов'язань підприємств авіаційної галузі України. Це свідчить про діяльність, направлену на зниження економічних та фінансових ризиків від володіння в структурі пасивів довгостроковими зобов'язаннями.

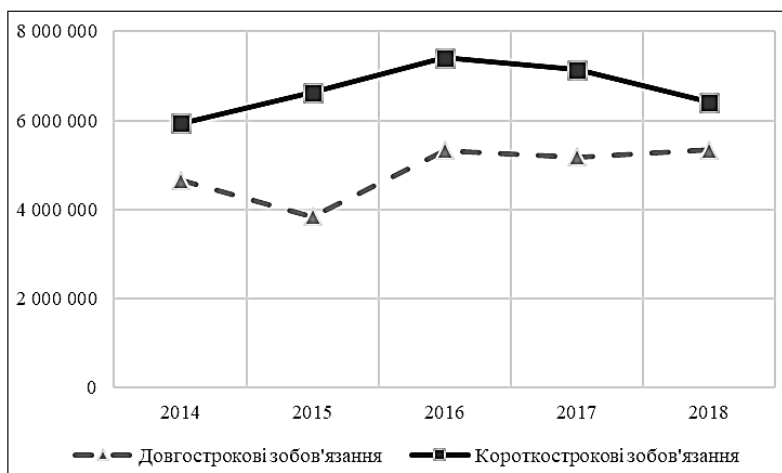


Рис. 1.5. Динаміка сукупного обсягу значень показників кредиторських зобов'язань підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств

Як видно з *рис. 1.6* (див. стор. 57) і *табл. 1.1*, значення сукупного показника виручки від реалізації підприємств авіаційної галузі України показує позитивну динаміку зростання. За 2014–2018 рр.

виручки від реалізації збільшилися на 6239 млн грн, значною мірою за рахунок зростання значення даного показника на 2702 млн грн ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», що склало 43 % від загальної суми зростання.

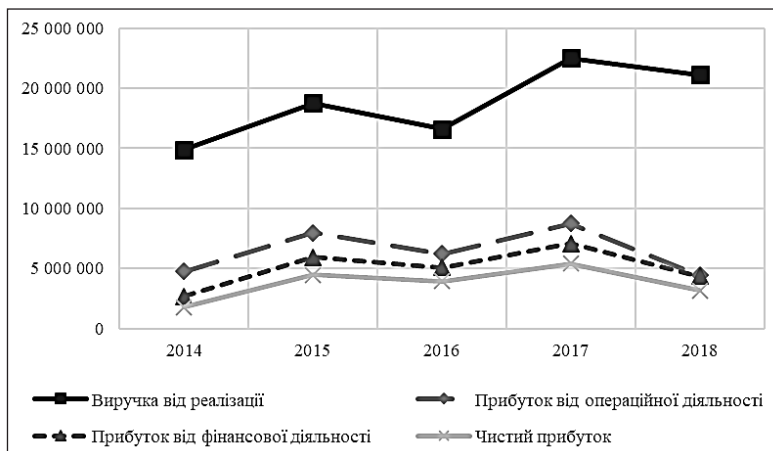


Рис. 1.6. Динаміка сукупного обсягу значень показників фінансових результатів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств

У 2016 р. і 2018 р. прослідковується зниження значення сукупного показника виручки від реалізації на 2163 млн грн та 1379 млн грн відповідно. Ця негативна динаміка зміни даного показника пов'язана зі зменшенням виручки від реалізації ПАТ «Мотор Січ» на 23,7 % у 2016 р. і 18,5 % у 2018 р.

За 2015–2018 рр. у той час як зростання сукупного показника виручки від реалізації склало 12,5 %, сукупний обсяг значень показника чистої виручки показав зменшення на 28,7 %. При зниженні значення сукупного обсягу чистої виручки на 1281 млн грн у 2018 р. по відношенню до 2015 р., зниження чистої виручки ПАТ «Мотор Січ» склало 2077 млн грн. У той же час показник чистої виручки ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» зріс на 1161 млн грн, показавши найбільшу

динаміку зростання серед усіх підприємств авіаційної галузі України в період 2015–2018 рр.

Для більш детального аналізу фінансового стану галузі розглянемо фінансові показники діяльності в розрізі підприємств авіаційної галузі України (табл. 1.2–1.10, див. стор. 59–67).

Аналіз значень показників активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр. показує загалом позитивну динаміку змін, без великих коливань. Виключенням є тільки КП «Міжнародний аеропорт «Київ», активи якого в 2016 р. порівняно з 2015 р. зросли з 386 млн грн до 1920 млн грн, що майже у 5 разів більше, збільшивши свою частку в сукупному обсязі значень показника з 1 % до 4 %. Також свою частку в сукупному обсязі значень показника активів підприємств збільшило ПАТ «Мотор Січ», з 50 % у 2014 р. до 58 % у 2018 р. за рахунок зростання значення показника активів на 12910 млн грн або 77,8 %.

ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», другий за обсягами значень активів, показавши збільшення активів лише на 4,2 %, знизив свою частку в загальному обсязі значень активів з 29 % у 2014 р. до 19 % у 2018 р. Також свою частку зменшило на 2 % ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, внаслідок зниження значення показника активів на 3,3 % протягом 2014–2018 рр.

За 2015–2018 рр. сукупний обсяг необоротних активів збільшився на 27,8 %. Основну частку від зростання сукупного обсягу необоротних активів на 5387 млн грн забезпечило зростання значення необоротних активів ПАТ «Мотор Січ» та КП «Міжнародний аеропорт «Київ», за 2015–2018 рр. даний показник збільшився на 2421 млн грн та на 1587 млн грн, відповідно, тобто 74 % від загальної суми зростання. Негативну динаміку зміни показника необоротних активів показало ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, протягом 2014–2018 рр. даний показник зменшувався на 3–4 % кожного року. Але істотного впливу на сукупний обсяг значення показника необоротних активів не мав, бо його частка складала на 2018 р. лише 7 %.

Найбільшу частку в сукупному обсязі значення показника необоротних активів у 2014 р. займав ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» із показником в 42 %. У 2018 р. частка даного

Таблиця 1.2
Значення показників активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015		2016		2017		2018	
	значення	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	9 494 755	9 032 760	95 %	9 135 734	101 %	8 959 924	98 %	9 890 581	110 %
ДП «Укркероунх»	4 628 590	4 930 172	107 %	5 336 330	108 %	6 112 754	115 %	7 291 374	119 %
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укрпроєкт»	3 723	3 462	93 %	3 520	102 %	3 398	97 %	3 282	97 %
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	3 296	3 305	100 %	3 125	95 %	3 052	98 %	3 157	103 %
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	7 219	6 407	89 %	10 688	167 %	9 556	89 %	8 855	93 %
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	162	145	90 %	149	103 %	190	128 %	74	39 %
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	2 125 167	2 097 604	99 %	2 043 077	97 %	2 023 197	99 %	2 054 021	102 %
ПАТ «Мотор Січ»	16 584 942	20 629 148	124 %	25 251 032	122 %	29 116 095	115 %	29 495 220	101 %
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	377 701	386 038	102 %	1 920 027	497 %	1 978 309	103 %	2 053 024	104 %
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	211 871	0 %	394 614	186 %	388 198	98 %	410 936	106 %
Всього	33 225 555	37 300 912	112 %	44 098 296	118 %	48 594 673	110 %	51 210 524	105 %

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р.

Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.3
Значення показників необоротних активів підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
	значення	значення зміна	значення зміна	значення зміна	значення зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	7 987 715	7 740 903	7 592 437	7 578 406	7 983 345
ДП «Укрероурух»	3 296 699	3 198 233	3 215 102	3 797 031	4 422 728
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укреропроект»	496	515	471	448	315
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	3 136	3 144	3 082	2 991	2 972
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	5 471	4 872	9 485	8 233	7 072
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	96	85	74	65	57
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	2 082 261	2 001 588	1 931 229	1 871 238	1 815 196
ПАТ «Мотор Січ»	5 474 300	5 944 788	6 839 349	7 640 876	8 366 083
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	351 230	353 368	1 857 425	1 889 438	1 940 259
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	113 958	261 533	216 725	211 039
Всього	19 201 404	19 361 454	21 710 187	23 005 451	24 749 066

Джерело.* дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р. Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.4
Значення показників оборотних активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1 507 040	1 291 857	86 %	1 543 297	119 %	1 381 493	90 %	1 907 211	138 %	
ДП «Украероух»	1 331 891	1 731 939	130 %	2 121 228	122 %	2 315 723	109 %	2 868 646	124 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	3 227	2 947	91 %	3 049	103 %	2 950	97 %	2 967	101 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	160	161	101 %	43	27 %	60	140 %	185	307 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	1 748	1 535	88 %	1 203	78 %	1 323	110 %	1 783	135 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	66	60	91 %	75	125 %	125	167 %	17	14 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	42 906	96 016	224 %	111 848	116 %	151 959	136 %	238 825	157 %	
ПАТ «Мотор Січ»	11 100 512	14 672 821	132 %	18 411 573	125 %	21 474 881	117 %	21 128 848	98 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	26 471	32 670	123 %	62 602	192 %	88 871	142 %	112 765	127 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	97 913	0 %	133 081	136 %	171 473	129 %	199 897	117 %	
Всього	14 014 021	17 927 919	128 %	22 387 999	125 %	25 588 858	114 %	26 461 144	103 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р.

Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.5
Значення показників довгострокових зобов'язань підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
	значення	значення	змінa	значення	змінa
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	2 769 568	2 544 546	92 %	1 401 901	67 %
ДП «Укрероорух»	28 680	24 091	84 %	122 663	332 %
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	0	0	0 %	0	0 %
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	0	0	0 %	0	0 %
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	1 270	622	49 %	89	27 %
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	0	0	0 %	0	0 %
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	0	109	0 %	15 825	9891 %
ПАТ «Мотор Січ»	1 829 588	1 242 975	68 %	3 586 201	113 %
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	34 693	35 299	102 %	26 562	100 %
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	0	0 %	27 649	0 %
Всього	4 663 799	3 847 642	83 %	5 180 890	97 %
				5 345 234	103 %

Джерело.* дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р.

Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.6
Значення показників короткострокових зобов'язань підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
	значення	значення	значення	значення	значення
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1 557 242	988 351	1 251 746	1 345 994	1 079 830
ДП «Укркероунх»	139 771	108 563	150 868	230 260	251 878
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укркеропроект»	4 112	4 310	4 682	5 058	5 856
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	181	654	1 149	1 601	2 174
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	74 387	74 360	25 985	25 498	119 260
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	366	405	429	481	221
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	5 568	18 730	38 810	56 667	59 644
ПАТ «Мотор Січ»	3 987 117	5 263 992	5 759 078	5 302 056	4 711 505
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	168 808	167 970	163 273	165 285	166 386
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	5 026	11 538	10 186	10 210
Всього	5 937 552	6 632 361	7 407 558	7 143 086	6 406 964

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р. Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.7

**Значення показників виручки від реалізації підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн**

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1 577 343	2 515 943	160 %	3 352 792	133 %	3 870 048	115 %	4 279 226	111 %	
ДП «Укр аеро рух»	2 385 365	2 045 867	86 %	2 181 276	107 %	2 897 960	133 %	3 664 988	126 %	
Український державний про- ектно-технологічний науково- дослідний інститут цивільної авіації «Укр аеро проєкт»	1 546	2 093	135 %	1 551	74 %	964	62 %	7 428	771 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	293	440	150 %	523	119 %	1 043	199 %	349	33 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	25	44	176 %	96	218 %	114	119 %	123	108 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	115 585	178 220	154 %	288 304	162 %	388 554	135 %	522 950	135 %	
ПАТ «Мотор Січ»	10 730 122	13 824 039	129 %	10 546 323	76 %	15 024 451	142 %	12 239 687	81 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	72 976	111 936	153 %	127 824	114 %	178 815	140 %	236 170	132 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	97 211	0 %	114 160	117 %	140 369	123 %	171 724	122 %	
Всього	14 883 255	18 775 793	126 %	16 612 849	88 %	22 502 318	135 %	21 122 645	94 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р. Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.8
Значення показників прибутку від операційної діяльності підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змін	значення	змін	значення	змін	значення	змін	значення	змін
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	664 997		1 672 298	251 %	2 138 021	128 %	2 360 562	110 %	2 446 724	104 %
ДП «Украероух»	494 613		429 779	87 %	428 190	100 %	786 649	184 %	-32 225	-4 %
Український державний про-ектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	-773		-507	-66 %	-301	-59 %	-486	-161 %	-863	-178 %
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	-325		-464	-143 %	-480	-103 %	-444	-93 %	-462	-104 %
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	-85		-133	-156 %	-934	-702 %	-400	-43 %	-370	-93 %
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	-39		-56	-144 %	-19	-34 %	-12	-63 %	-81	-675 %
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	-69 010		-9 050	-13 %	29 658	328 %	69 815	235 %	142 215	204 %
ПАТ «Мотор Січ»	3 644 326		5 849 130	160 %	3 551 099	61 %	5 421 839	153 %	1 734 145	32 %
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	24 706		30 160	122 %	35 926	119 %	61 649	172 %	85 262	138 %
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0		16 710	0 %	29 300	175 %	41 119	140 %	44 750	109 %
Всього	4 758 410		7 987 867	168 %	6 210 460	78 %	8 740 291	141 %	4 419 095	51 %

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р.

Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.9
Значення показників прибутку від фінансової діяльності підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	-137 948	858 596	622 %	1 696 739	198 %	2 114 291	125 %	2 272 824	107 %	
ДП «Укрероурух»	440 284	429 903	98 %	431 352	100 %	776 400	180 %	-56 387	-7 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укроевропроект»	-798	-527	-66 %	-310	-59 %	-493	-159 %	-910	-185 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	-321	-464	-144 %	-652	-141 %	-444	-68 %	-462	-104 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	-81	-133	-164 %	-952	-716 %	-402	-42 %	-371	-92 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	-39	-56	-144 %	-19	-34 %	-12	-63 %	144	1200 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	30 623	72 732	238 %	111 958	154 %	148 949	133 %	155 889	105 %	
ПАТ «Мотор Січ»	2 306 857	4 513 049	196 %	2 753 684	61 %	3 939 167	143 %	1 856 808	47 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	27 837	27 839	100 %	42 019	151 %	67 967	162 %	89 647	132 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	19 882	0 %	31 957	161 %	42 292	132 %	48 686	115 %	
Всього	2 666 414	5 920 821	222 %	5 065 776	86 %	7 087 715	140 %	4 365 868	62 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р. Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Таблиця 1.10
Значення показників чистого прибутку підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	-126 818	696 460	549 %	199 %	1 731 420	125 %	1 857 920	107 %		
ДП «Украероух»	303 027	341 867	113 %	104 %	615 573	173 %	-164 451	-27 %		
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	-798	-527	-66 %	-59 %	-493	-159 %	-910	-185 %		
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	-321	-464	-144 %	-141 %	-444	-68 %	-462	-104 %		
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	-79	-138	-175 %	-683 %	-402	-43 %	-371	-92 %		
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	-39	-56	-144 %	-34 %	-12	-63 %	144	1200 %		
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	25 507	59 407	233 %	154 %	122 138	134 %	127 829	105 %		
ПАТ «Мотор Січ»	1 560 367	3 329 650	213 %	61 %	2 856 288	140 %	1 252 193	44 %		
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	22 401	20 536	92 %	35 303	56 234	159 %	73 620	131 %		
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	15 557	0 %	23 036	31 096	135 %	35 835	115 %		
Всього	1 783 247	4 462 292	250 %	3 933 475	88 %	5 411 398	138 %	3 181 347	59 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р. Розраховано за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

підприємства знизилась до 32 %, внаслідок майже незмінного значення показника його необоротних активів при збільшенні сукупного значення даного показника.

Аналіз значень показників оборотних активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр. показує більшу динаміку зростання порівняно з динамікою необоротних активів, що свідчить про діяльність направлену на зниження економічних ризиків та збільшення своєї платоспроможності за рахунок більш ліквідних активів.

За 2015–2018 рр. сукупний обсяг оборотних активів підприємств авіаційної галузі України зріс на 8533 млн грн, або 47,6 %. Найбільшу динаміку зростання показав КП «Міжнародний аеропорт «Київ», його значення показника оборотних активів зросло майже у 3,5 рази, а також ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького – у 2,5 рази.

Негативна динаміка значення показника оборотних активів відслідковується тільки в 2015 р. та 2017 р. у ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», на 14 % та 10 % відповідно. Але за рахунок більшого зростання в інші роки, загальна динаміка значення показника оборотних активів за 2014–2018 рр. показало збільшення на 26,6 %.

У 2015 р. найбільшу частку довгострокових зобов'язань підприємств авіаційної галузі України у розмірі 66 % у загальному обсязі значення показника мав ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль». У 2018 р. його частка у загальному обсязі зменшилась до 31 %. У 2014–2018 рр. ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» знизив довгострокові зобов'язання на 1122 млн грн, або 40,5 %, в основному за рахунок погашення довгострокового кредиту. Що вказує на діяльність направлену на відмову від довгострокових проектів та зниження впливу політичних та соціально-політичних ризиків.

ПАТ «Мотор Січ» у 2016 р. збільшило свої інші довгострокові зобов'язання на 1706 млн грн, збільшивши загальне значення показника довгострокових зобов'язань на 1934 млн грн, що у 2,5 рази більше показника 2015 р. Таким чином, частка підприємства в загальному обсязі довгострокових зобов'язань зросла з 32 % у 2015 р. до 64 % у 2018 р.

У 2018 р. порівняно з 2014 р. значення показника довгострокових зобов'язань ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» зменшився на 30,7 %, особливо за рахунок різкого зниження в 2016 р. на 269 млн грн та в 2018 р. на 266 млн грн, в основному через погашення заборгованості за товари, роботи та послуги. Що вказує на загальну тенденцію підвищення фінансової стійкості та платоспроможності, для зменшення ризику банкрутства.

Найбільше зростання значення показника короткострокових зобов'язань належить ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького», з 5,5 млн грн у 2014 р. до 59,5 млн грн у 2018 р., що більше ніж у 10 разів.

У 2014 р. найбільшу частку в загальному обсязі значення показника короткострокових зобов'язань у 67 % мало ПАТ «Мотор Січ». У 2018 р. частка підприємства зросла до 74 % за рахунок збільшення обсягу короткострокових зобов'язань на 724 млн грн, або 18,2 %.

У 2016 р. та 2018 р. прослідковується зниження значення сукупного показника виручки від реалізації на 11,5 % та 6,1 % відповідно. Ця негативна динаміка зміни даного показника пов'язана зі зменшенням виручки від реалізації ПАТ «Мотор Січ» на 3277 млн грн у 2016 р. та на 2784 млн грн у 2018 р. Але за рахунок збільшення показника виручки від реалізації на 3093 млн грн у 2015 р. та на 4478 млн грн у 2018 р., ПАТ «Мотор Січ» за період 2014–2018 рр. показало зростання даного показника на 14,1 %.

Динаміка значень показників виручки від реалізації ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» вказує, що товарообіг підприємства в 2015 р. збільшився на 60 %, у 2015–2018 рр. показник продовжив збільшуватися, але меншими темпами, і таким чином показав зростання лише за три роки склало 70,1 %.

Найбільший темп зростання значення показника виручки від реалізації показав ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького». За 2015–2018 рр. виручка підприємства зросла майже втричі.

Динаміка сукупного обсягу значень показників прибутку від операційної діяльності підприємств авіаційної галузі України показує негативну динаміку, зменшившись на 7,1 % з 2014 р. по 2018 р. Основним чинником даної динаміки стало зниження показника

прибутку від операційної діяльності ПАТ «Мотор Січ» на 52,4 %. За 2014–2018 рр. ПАТ «Мотор Січ» збільшило значення показника виручки від реалізації на 1509 млн грн, але у той же час, собівартість та операційні витрати зросли на 3419 млн грн, що знизило прибутковість від операційної діяльності з 34 % до 14 %.

У 2015 р. ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» мав 21 % від сукупного обсягу значень прибутку від операційної діяльності та найбільшу динаміку зростання даного показника. Це стало наслідком того, що при зростанні виручки від реалізації на 938 млн грн, собівартість і операційні витрати збільшилися лише на 42 млн грн і 110 млн грн відповідно. Таким чином, можна стверджувати, що підприємство вибрало стратегію стабілізації свого фінансового стану та поліпшення показників ліквідності.

ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» в 2014 р. мав збиток від операційної діяльності, але в 2018 році вийшов на третє місце в сукупному обсязі значення за даним показником. За 2014–2018 рр. підприємство збільшило виручку від реалізації в 4,5 рази, у той час як собівартість і операційні витрати збільшила лише у 2 рази.

У 2015 р. зростання сукупного обсягу значення показника прибутку від фінансової діяльності на 122 %, відбулося завдяки збільшенню прибутку ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» на 2410 млн грн. Це зумовлено як збільшенням фінансових доходів, які не відносяться до операційної діяльності, так і більш значному зменшенню відповідних витрат.

У 2015–2018 рр. відбулося зниження сукупного обсягу значення показника прибутку від фінансової діяльності на 26,3 %. Хоча ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» збільшив значення показника прибутку від фінансової діяльності на 1414 млн грн, тобто у більше ніж 2,5 рази, збільшивши свою частку в сукупному обсязі з 15 % до 52 %, у той же час, значення прибутку від фінансової діяльності ПАТ «Мотор Січ» зменшився на 2656 млн грн.

За 2015–2018 рр. у той час як зростання сукупного показника виручки від реалізації склало 12,5 %, сукупний обсяг значень показника чистої виручки показав зменшення на 28,7 %. При зниженні значення сукупного обсягу чистої виручки на 1281 млн грн у 2018 р. порівняно з 2015 р., зниження чистої виручки ПАТ «Мотор

Січ» склало 2077 млн грн і ДП «Украерорух» – 506 млн грн. У той же час показник чистої виручки ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» зріс на 1161 млн грн, показавши найбільшу динаміку зростання серед усіх підприємств авіаційної галузі України в період 2015–2018 рр.

Також слід відзначити зростання рентабельності діяльності підприємств: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» з 28 % у 2015 р. до 43 % у 2018 р., КП «Міжнародний аеропорт «Київ» з 18 % до 31 % та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» з 18 % до 21 %. ПАТ «Мотор Січ» та ДП «Украерорух» знизили свою рентабельність чистого прибутку в 2015–2018 рр. з 24 % до 10 % та з 17 % до –4 % відповідно.

З метою ідентифікації суттєвих передумов розвитку авіаційної галузі в Україні проведемо угруповання факторів її розвитку історичної, техніко-економічної та нормативно-регуляторної формації.

1. Історично формування стратегії галузі транспорту визначається насамперед транзитним потенціалом території, окрім цього передумовами є сутність традиційних торговельних маршрутів чи транспортних коридорів, які виникають внаслідок розвитку торговельних зв'язків на певній території. Історично встановлені та закріплені стосунки споживача та продавця товарів і послуг вимагають транспортно-логістичного супроводу за певними напрямками, які доцільно та зручно здійснювати певним видом транспорту. Використання транзитного потенціалу України може бути підвищене саме у зв'язку з тим, що Через Україну проходять чотири з десяти транспортних коридорів, які підтримує ЄС, – це коридор III: Берлін – Вроцлав – Львів – Київ; коридор V: Трієст – Любляна – Будапешт – Львів; коридор VII: Рейн – Майн – Дунай; коридор IX: Гельсінкі – Київ – Одеса – Кишинів – Бухарест – Пловдив – Александрополіс [102, с. 19]. Збільшення завантаженості авіаційних маршрутів може бути наслідком підсилення участі України в міжнародних транспортних коридорах. Включення в міжнародні транспортні коридори потребує ефективної комунікації для інтермодальних і мультимодальних перевезень.

Тобто історична ретроспектива розташування покупців та продавців товарів та послуг, комерційна традиція та її розвиток

стають основою виникнення і розширення масштабів роботи авіаційної галузі (ексклюзивність місцезнаходження країни). У той же час географічні умови накладають певні обмеження. Зокрема, у разі реалізації політичних ризиків різко скорочується кількість маршрутів авіаційних перевізників. Інтенсифікація роботи аеропортів відбувається як у випадку збільшення експорту та розширення його номенклатури, так і у випадку товарного імпорту, туристичної експансії за наявності привабливих туристичних місць відвідування тощо. Україна багата як на рекреаційні так і на розважальні ресурси. Купівля квитків пасажирями відбувається з певної мотивації, ділової чи особистої.

Галузь авіаційного транспорту є важливою частиною економіки України. Авіація може бути не тільки ключовим способом мобільності вантажів та міграції пасажирів всередині країни, вона є єдиним засобом транспорту, який відповідає сучасним вимогам швидкості, що вимагає відкрита глобальна економіка. Розвиток авіаційної галузі спричиняє виникнення багаточисельних робочих місць у допоміжних чи суміжних галузях, пов'язаних зі збільшенням пасажиро та вантажопотоку. Збільшення обсягу надання послуг супутніх до авіаційного транспортування, виникає в сфері багажного сервісу, туристичних агентств. В той же час саме технологічна складова дозволяє забезпечити своєчасне (just-in-time) постачання. Наявність сервісів розумного перевезення є необхідним елементом логістики та скорочення витрат на неї водночас у разі якщо відбувається виведення новітніх продуктів на ринок, це скорочує період оборотності коштів. Заощадження часу важливо в конкурентній боротьбі для галузей з високою питомою вагою клієнтської цінності та науково-технічної складової.

Техніко-економічні передумови розвитку галузі зазвичай є наслідком впровадження наукових досліджень та їхнього впровадження в діяльність авіаційних підприємств. Зростання галузі також може відбуватися і за рахунок імпорту технологій. В даному випадку мова йде про авіаційну промисловість та будівництво, яке є частиною галузі разом із авіаційними перевізниками та аеропортами [125].

Логістичним чинником розвитку галузі є можливість ефективного забезпечення дотримання графіку постачань товарів

та пасажирських перевезень. Підвищується частота логістичних трансакцій, виникає ефект в транспортно-туристичній та грошово-кредитній сфері. Зокрема вигоди з'являються як від збільшення податкових надходжень та надходжень від оплати транспортних тарифів. З одного боку, авіаційна галузь може розвивати торгівлю, та навпаки. При цьому саме транспорт є похідною розвитку економічної системи держави в цілому. Не тільки швидкість, а й комфорт, економічність та безпека притаманні саме цьому виду транспорту, що підвищує конкурентоспроможність бізнесу, прискорює прийняття управлінських рішень та рішень державного адміністрування, сприяє необхідному ступеню децентралізації.

Інвестиційні проекти держави, муніципальних адміністраторів та приватних інвесторів можуть реалізовуватися у формі державно-приватного партнерства, забезпечувати необхідні ресурси для модернізації та використання об'єктів інфраструктури авіаційної галузі. Протекціонізм чи політика вільної торгівлі можуть суттєво впливати на завантаженість аеропорту як з позитивної, так і з негативної точки зору, змінюючи попит на його послуги. Це може бути також пов'язано з переміщенням товарів, інтенсивністю їх обігу чи виникненням виробничих підприємств.

Нормативно-регуляторними передумовами стають заявлені стратегічні пріоритети розвитку авіаційної галузі, її реконструкція, можлива спеціалізація портів, виявлення їх конкурентних переваг і формування стратегії залучення споживачів портівих послуг. Альтернативним законодавчим сценарієм розвитку є оголошення порту вільним, із наявністю пільгових умов роботи на території порту, що уможлиблює залучення капітальних інвестицій, організацію виробництва в порту, побудову нових терміналів і збільшення обсягів вантажів для обробки в порту.

Комплекс цілей розвитку авіаційної галузі України можна представити наступним чином:

1. Формування гнучкої та стимулюючої тарифної політики, таким чином, щоб авіаційні перевізники мали можливість збільшувати кількість внутрішніх та міжнародних маршрутів із урахуванням рівню платоспроможності населення України. Суттєвим питанням є цільове призначення використання зборів для розвитку інфраструктури аеропортів та посилення партнерства

серед усіх економічних суб'єктів авіаційної галузі. Рекомендовано впровадження сезонних знижок та знижок ключових транспортних операторів, які інвестують в інфраструктуру авіаційної галузі. Феноменальне зростання кількості маршрутів провідних перевізників по всьому світу не відобразилося на території України. Тарифне регулювання має бути таким, щоб перевізники мали змогу фінансової стабілізації в процесі придбання повітряних суден, їхньої експлуатації та капітальних інвестицій.

2. Впровадження міжнародних стандартів екологічної та шумової безпеки. Створення привабливих умов не тільки для формування якісної інфраструктури, але і для веденні авіаційного бізнесу в цілому. Повітряний простір не може вважатися безпечним, якщо економічні агенти, які проводять операції в ньому, не є фінансово стійкими, можуть дозволити собі придбання надійних заходів безпеки. Дотримання таких стандартів пов'язано із наявністю дозвільної системи та системи ліцензування. Екологічна безпека та стандарти шумоізоляції потребують модернізації повітряних суден чи отримання додаткових зборів за їхній допуск в аеропорти.

3. Розбудова новітньої інфраструктури, реконструкція терміналів, інженерно-конструкторські проекти, підвищення технологічного розвитку. Аеропорти вимагають наявності автоматизованих та містких приміщень для складування, забезпечених автономними системами комп'ютерного контролю та планування. Важливою є й автоматизована система запобігання зіткнень. Підвищення економічної зацікавленості інвесторів інфраструктури портів шляхом концесії, лізингових операцій та пільгового оподаткування. Розвиток міжнародного туризму як форми міжнародних економічних відносин. Активна взаємодія з міжнародними туристичними компаніями, які є операторами корпоративного повітряного трафіку. Реалізація спільних з муніципалітетом туристичних проєктів.

4. Спрощення системи управління в галузі та досягнення її прозорості. Ефективність діяльності аеропортових служб має підвищуватися. Недостатня швидкість обробки вантажів створює значний бар'єр для розвитку української економіки, що також справляє непрямий негативний вплив на сектори імпорту й експорту

та розвиток транспортних коридорів. Збільшення пропускної здатності аеропортів. Основна проблема полягає не тільки в вичерпності функціональних можливостей аеропорту, а в неефективності роботи митних і прикордонних службовців. Спрощення процедур митного оформлення та скорочення кількості документів, необхідних для заходу в аеропорт дозволить усунути адміністративні перешкоди і навіть спричинити досконали конкуренцію серед внутрішніх аеропортів. Конкуренція в аеропортах також може існувати в різноманітних формах: зовнішньо порти конкурують із сусідніми за географічною локацією аеропортами своєї держави та іноземними; внутрішньо конкуренція можлива у разі, коли аеропорт надає більш вигідні умови тимчасового розташування повітряного судна, можливості паркування для малої авіації, наземного обслуговування та заправки [77, с. 112].

Процес реалізації комплексу цілей розвитку авіаційної галузі представлений на *рис. 1.7* (див. стор. 76).

Як видно з *рис. 1.7* реалізацію комплексу цілей розвитку авіаційної галузі пропонується проводити по відповідних цілях та стратегіях економічних агентів галузі, а саме: авіаційних перевізників, аеропортів та авіаційних будівників.

Проведено угруповання передумов розвитку авіаційної галузі України, а саме історичних, техніко-економічних та регуляторних. Задля виявлення наявних ресурсів розвитку галузі досліджено обсяг значень показників фінансового стану підприємств галузі за 2014–2018 роки, проаналізовано динаміку обсягу активів, зобов'язань, виручки, операційного, фінансового та чистого прибутку по підприємствах авіаційної галузі. Наведено комплекс цілей розвитку авіаційної галузі до яких відносяться: впровадження гнучкої та стимулюючої тарифної політики; дотримання міжнародних стандартів екологічної та шумової безпеки; розбудова новітньої інфраструктури та стимулювання інженерно-конструкторських проектів галузі; спрощення системи управління в галузі та досягнення її прозорості з метою стимулювання досконалої конкуренції аеропортів. Розроблено алгоритм процесу реалізації комплексу цілей розвитку авіаційної галузі економічних агентів якими є авіаційні перевізники, аеропорти та підприємства авіаційної промисловості.



Рис. 1.7. Реалізація комплексу цілей розвитку авіаційної галузі

Джерело: розроблено автором

1.4. Концепція екосистеми авіаційної галузі

Транспорт є основним елементом розвитку туристичного сектору в Україні та світі, він допомагає долати великі дистанції і навіть єднати бізнесові операції у віддалених місцях таким чином, що завдяки швидкості вдається зменшувати собівартість

цих операцій. Тим не менш, прогресивні зміни споживання туристичних послуг зараз мають тенденцію щодо розгляду авіаційного транспорту як чинника значного впливу, незважаючи на те що він потребує значних інвестицій. І ці зміни засновані на нових тенденціях в туризмі щодо проведення вихідних у скорочений період виїзду, впливу сезонності на туристичну галузь, прагненні споживачів послуг авіаційного транспорту не заощаджувати на витратах, а скорочувати самий час перевезення та подорожі.

О. В. Андреев та А. І. Козлов досліджують таку організаційну форму управління як хаб. Д. Гілен, Х. М. Німір та С. Мадрид нерозривно розглядають економіку, політику регулювання та менеджмент аеропортів. А. Грехем досліджує моделі менеджменту аеропортів в контексті регулювання та дерегулювання галузі. Ю. Ф. Кулаєв та В. І. Щелкунов визначив характеристику виробничого потенціалу авіаційного будівництва України та навів авторську концепцію тарифного регулювання [60]. Проте саме дослідження структури авіаційної галузі України, її потенціалу, зв'язків та можливостей макроекономічного планування потребують формулювання подальших наукових результатів.

Метою параграфу є створення концепції екосистеми авіаційної галузі шляхом алгоритмізації залучення її учасників та ідентифікації етапів спільної участі для розвитку авіаційної галузі.

В останні роки авіаційний транспорт перебуває під впливом великих трансформаційних процесів пов'язаних з покращенням безпеки, збільшенням швидкості та вдосконаленням рівня комфорту і стає засобом який неможливо замінити. Таким чином, в сучасному світі розвиток авіаційного транспорту спричиняє розвиток туризму, і навпаки. Як наслідок відбувається підвищення частоти вільних перевезень, збільшення кількості подорожуючих та авіаційних маршрутів транспорту та аеропортової інфраструктури. І навіть соціальна стратифікація спонукає галузевих регуляторів в більшій мірі до впровадження гнучкої тарифної політики з метою охоплення авіаційною послугою більшої кількості клієнтів ніж до підвищення самих цін на квитки.

Міста, які є бізнесовими центрами великих розвинутих країн потребують наявності технологічно розвинутої авіаційної галузі, аеропортів та авіаційних транспортних перевізників як

економічних суб'єктів які спроможні забезпечити привабливість приїзду та перебування в країні в туристичні локації для потенційних відвідувачів. Тому бізнес-центри приділяють велику увагу щодо обладнання інфраструктури, надання можливості комерційним та приватним пасажиром зручно вчасно подорожувати за допомогою приватного чи комерційного трафіку.

Питання залучення корпоративного та приватного трафіку через мережу національних аеропортів пов'язані й із маркетинговими аспектами планування їхнього розвитку. Зокрема аеропорти міст-бізнес-центрів можуть бути комфортними з точки зору організації ділових відряджень, проведення переговорів. Тоді як аеропорти невеликих міст вимагають окремої маркетингової стратегії до якої можуть бути віднесені операції стимулювання збуту послуг малої авіації, авіаційного таксі, організації навчання пілотів та ліцензування пілотів, забезпечення часового нальоту для студентів авіаційних закладів освіти.

Останнім часом, авіаційний простір характеризується активним розвитком перевізників лоукост. Вони представляють значну питому вагу усіх авіаційних перевізників та навіть власниками акцій аеропортів. Визнаним трендом є новий спосіб менеджменту в аеропортах, який відбивається у зміні форми власності та управління в ньому. В цьому контексті підвищення конкурентоспроможності аеропортів відбувається більш активно завдяки активним стратегіям розвитку партнерства в галузі. Аеропорти замість очікування літаків та трафіку впроваджують стратегії залучення авіаційних перевізників-лоукостерів. У цьому контексті варто зосередитися на існуючих стратегіях в аеропортах.

Вибір стратегії аеропорту визначається в першу чергу самими характеристиками цього аеропорту. Першою основною характеристикою аеропорту є його здатність в майбутньому приймати більшу кількість пасажирів у випадку зростання попиту на його послуги. Наступною характеристикою аеропорту є його розмір. Аеропорт працює з декількома групами споживачів. Основними клієнтами аеропорту є всі типи авіаційних перевізників, які здійснюють регулярні рейси, лоукостери з новими маршрутами. Авіаційним перевізникам надаються інфраструктурні послуги безпосередньо аеропортом чи субпідрядниками. Пасажири також

є прямими клієнтами аеропортів тому що споживають послуги терміналів і отримують доступ до літаків. В той же час споживачами послуг аеропортів є магазини, ресторани, бари, готелі, які надають послуги пасажирам та привносять доходи аеропорту. Підприємства, які надають підтримуючі послуги авіаційним перевізникам є наступною групою споживачів. У деяких випадках інтереси цих груп споживачів можуть знаходитися в конфлікті. Зокрема, метою пасажирів є скорочення часу на подорожі, тоді як метою магазинів є збільшення часу очікування пасажирами для підвищення обсягу своїх продажів.

Доходи в аеропорту можна розділити на два типи. Перший тип – це доходи від авіаційної чи операційної діяльності. Другий тип – це неавіаційні доходи, які виникають від постачальників послуг на території аеропорту пасажирам чи пропонуються авіаційними перевізниками. Можна виділити і додаткову групу – інші доходи, – це доходи, які виникли завдяки диверсифікації джерел прибутків аеропорту від надання експертних послуг в консалтингу та управлінні. В багатьох сучасних аеропортах безпосередньо на їхній території будуються актуальні та зручні стильні готелі. Стратегії розвитку аеропорту пов'язані з інфраструктурою. Збільшення місткості аеропорту вимагає створення нової інфраструктури для надання послуг таких як таксі, паркування для бізнес-авіації [122, с. 73].

Взаємозв'язок туристичної та авіаційної галузі має відповідним чином відбиватися при формуванні політики державного регулювання. При цьому слід брати до уваги що безпосереднє регулювання авіаційної галузі, особливо міжнародної, завжди відбувалося таким чином, що було окремим та незалежним напрямком регулювання. Фактори впливу від суміжних галузей не враховувалися в регулювання. Переважали пріоритети забезпечення безпеки та захисту екології повітряного простору. Проте наразі все більше визнається, що міжнародна авіація може принести значний поштовх для розвитку туризму, і навпаки, підвищення попиту на послуги туристичної галузі забезпечує збільшення пасажиро та вантажопотоку, надає значні можливості та формує перспективи розвитку авіаційної галузі. Лібералізація авіаційних маршрутів в Європі призвела до стимулюванню попиту

на туристичні послуги в регіонах призначення, що стало потужним джерелом поповнення місцевих та державного бюджету. Прихильниками лібералізації маршрутів звичайно є представники туристичної галузі. Противниками є авіаційні перевізники, які не хочуть втрачати свою долю ринку. Прикладами лібералізації є такі країни як Сінгапур та Тайланд, яким вдалося збільшити кількість авіаційних перевізників, рейсів та туристів в свою країну. І навпаки, країни Південної Америки, де регулятори вагалися для впровадження лібералізації, втратили значний обсяг туристичних потоків. Особливістю лібералізації в даному випадку є те, що процес є двостороннім, тобто відбувається за погодженням двох країн. Відповідно до звіту Голови Державної авіаційної служби України [96] у 2018 р. відбувалося збільшення частоти виконання регулярних рейсів між Україною та Угорщиною з дев'яти до чотирнадцяти з метою задоволення попиту на повітряні перевезення українського перевізника за маршрутом Київ – Будапешт – Київ, досягнуто домовленостей щодо зняття обмежень стосовно частоти під час здійснення регулярного повітряного сполучення з Австрією.

Досягнуто домовленостей щодо збільшення кількості рейсів з Німеччиною за основними маршрутами: Київ – Берлін, Київ – Франкфурт, Київ – Мюнхен з двадцяти восьми до п'ятдесяти двох рейсів на тиждень (сукупно за трьома вищезазначеними маршрутами) для кожної сторони. В авіаційній галузі України відбувається спрощення процедури отримання авіаційними перевізниками прав на експлуатацію повітряних ліній для виконання регулярних міжнародних рейсів на лібералізованих ринках перевезень з Республікою Молдова [92].

Інвестиції в пасажирські термінали та побудова терміналів чи модернізації існуючих безпосередньо в перевізників лоукост стратегії стосуються саме інфраструктурної спеціалізації спеціалізація може бути пов'язана з якості роботи аеропорту покращення доступності в аеропорту через використання шатли в паркінгів доріг організації логістики модальних перевезень стикових транспорту інвестиції в інфраструктуру терміналів пов'язані саме з підвищенням ефективності багажного сервісу та доставки вантажів інтермодальності через зв'язок з високою швидкісними

залізничними засобами транспортування [118]. Державне регулювання діяльності в галузі авіації та використання повітряного простору України полягає у формуванні державної політики та стратегії розвитку, визначенні завдань, функцій, умов діяльності в галузі авіації та використання повітряного простору України, застосуванні заходів безпеки авіації, прийнятті загальнообов'язкових авіаційних правил України, у здійсненні державного контролю за їх виконанням та встановленні відповідальності за їх порушення [53; 90].

Необхідно приділити увагу розробці політики в області якості, яка може бути сформульована у вигляді принципів взаємодії туристичних агенцій як менеджерів корпоративного авіаційного трафіку, аеропортів, авіабудівних підприємств, страховиків, що надають послуги авіаційного страхування, кредитно-фінансові установи, лізингові компанії, і включати: поліпшення фінансово-економічного та інвестиційного стану суб'єктів екосистеми авіаційної галузі; розширення асортименту послуг за рахунок внутрішній рейсів та внутрішнього туризму; впровадження стандартів надання послуг світового рівня; орієнтацію на задоволення вимог споживачів; освоєння послуг, функціональні можливості яких реалізуються на інноваційних принципах; поліпшення ключових показників якості послуг; скорочення випадків надання споживачам неякісних послуг; розвиток партнерського сервісу.

Взаємодія між туристичною та авіаційною діяльністю стає дієюю тільки у разі її безпосередньої орієнтації на залучення пасажирів – туристів з метою дозвілля та ділових подорожей [94]. Система управління якістю має бути повністю інтегрована в систему державного управління та макроекономічного регулювання, тобто врахована через вплив регуляторних передумов розвитку галузі. Для цього пропонуємо наступний алгоритм (див. *рис. 1.8*, див. стор. 82).

М. Ротшильд [132] впроваджує новий напрям розвитку економіки як сукупності економічних агентів, які працюють в природньому середовищі, що розвивається, в тому числі під впливом біологічних законів. М. Чессель визначає екосистему як мережеве співтовариство, члени якого комбінують свої ресурси на взаємовигідних принципах заради спільного досягнення інноваційних результатів [121].



Рис. 1.8. Етапи інтеграції суб'єктів екосистеми авіаційної галузі

Джерело: розроблено автором

У розвинутих країнах екосистеми формуються при підтримці та за участю держави, зокрема в Великій Британії, Китаї, Австралії. Існують окремі агентства, такі як VINNOVA (Швеція), TEKES (Фінляндія).

Завданням таких Агентств є сприяння потоку технологій та інформації, які і скорочують трансакційні витрати економічних агентів галузі [63, с. 261]. Екосистема авіаційної галузі може бути побудована як на договірних конкурсних засадах, так і на умовах державно-приватного партнерства, концесії за участю органу державно-приватного партнерства як центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державно-приватного партнерства; відповідно до Закону України «Про концесію» [93]. Однак поточні показники роботи аеропортів України, які знаходяться в державній та муніципальній формі власності, потребують ретельного аналізу сталого розвитку його роботи, який пропонується здійснювати за системою показників (див. *табл. 1.11*, див. стор. 83–85). Зворотна ситуація відбувається з муніципальною формою власності, судячи з *табл. 1.12* (див. стор. 86–88).

Таблиця 1.11
Аналіз сталості розвитку ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015			2016			2017			2018		
	внннє -енє	єхнїпо	внннє -енє	єхнїпо	єхнїпо	внннє -енє	єхнїпо	єхнїпо	внннє -енє	єхнїпо	єхнїпо	внннє -енє	єхнїпо	єхнїпо
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	нестійке		нестійке			нестійке			нестійке			нестійке		
Платоспроможності	нестійке		відносно стійке			відносно стійке			нестійке			відносно стійке		
Ділової активності	нестійке		нестійке			нестійке			нестійке			нестійке		
Оцінки структури балансу	нестійке		відносно стійке			відносно стійке			нестійке			відносно стійке		
Рентабельності	кризове		відносно стійке			абсолютно стійке			абсолютно стійке			абсолютно стійке		
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	висока		висока			висока			низька			низька		
Модель Спрінгейта	висока		низька			низька			низька			низька		
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %		20 %			20 %			20 %			20 %		
1. Показники фінансової стійкості	0,7		1,3			1,3			2,0			2,0		
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,544	1	0,609	1	+	0,635	1	+	0,693	3	+	0,724	3	+
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,536	1	0,463	3	+	0,359	3	+	0,226	3	+	0,230	3	-
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,837	0	0,642	0	+	0,575	0	+	0,442	0	+	0,381	0	+

Таблиця 1.11 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2. Показники платоспроможності		2,0		3,3			3,3			1,3			3,3	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,409	5	0,676	5	+	0,494	5	-	0,356	3	-	0,424	5	+
Проміжний коефіцієнт покриття	0,820	1	1,169	5	+	1,007	5	-	0,786	1	-	1,205	5	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,082	0	0,193	0	+	0,177	0	-	0,177	0	+	0,246	0	+
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			2,0			2,0	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,166	0	0,279	0	+	0,367	0	+	0,432	1	+	0,433	1	+
Коефіцієнт оборотності запасів	12,233	5	9,801	5	-	8,990	5	-	9,359	5	+	10,558	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,305	0	0,457	0	+	0,578	0	+	0,623	0	+	0,597	0	-
4. Показники оцінки структури балансу		1,7		3,7			3,7			1,7			4,3	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,968	0	1,307	1	+	1,233	1	-	1,026	0	-	1,766	3	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-0,033	0	0,235	5	+	0,189	5	-	0,026	0	-	0,434	5	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	10,074	5	10,615	5	+	11,101	5	+	11,783	5	+	13,438	5	+

Таблиця 1.11 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		0,0		3,5			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-0,015	0	0,095	1	+	0,186	5	+	0,236	5	+	0,230	5	-
Коефіцієнт використання власних коштів	-0,027	0	0,156	3	+	0,292	5	+	0,340	5	+	0,317	5	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	-0,087	0	0,341	5	+	0,506	5	+	0,546	5	+	0,531	5	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,123	0	0,781	5	+	1,221	5	+	1,273	5	+	1,143	5	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,007		0,025		+	0,034	0	+	0,038	0	+	0,041	0	+
Модель Спрінгтейта	-0,042		1,011		+	1,644	5	+	1,938	5	+	2,354	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,142		-0,213		+	-0,277	0	+	-0,342	0	+	-0,373	0	+

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства.

Таблиця 1.12

Аналіз сталості розвитку КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	зміна -зна	опція	зміна -зна	опція	зміна -зна	опція	зміна -зна	опція	зміна -зна	опція				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Платоспроможності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Ділової активності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Оцінки структури балансу	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Рентабельності	відносно стійке		нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Спрінгейта	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Ж. Конана та М. Голдера	30 %		20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
1. Показники фінансової стійкості	1,7		1,7			3,7			3,7			3,7		
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,461	0	0,473	0	+	0,901	5	+	0,903	5	+	0,906	5	+
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,199	5	0,193	5	+	0,015	5	+	0,015	5	+	0,014	5	+
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	1,168	0	1,112	0	+	0,110	1	+	0,107	1	+	0,104	1	+

Таблиця 1.12 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2. Показники платоспроможності		1,0		0,3			0,3			1,3			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,053	0	0,101	0	+	0,187	0	+	0,333	3	+	0,110	0	-
Проміжний коефіцієнт покриття	0,108	0	0,143	0	+	0,334	0	+	0,428	0	+	0,507	0	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,755	3	0,532	1	-	0,561	1	+	0,519	1	-	0,398	0	-
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,193	0	0,290	0	+	0,067	0	-	0,090	0	+	0,115	0	+
Коефіцієнт оборотності запасів	15,586	5	22,491	5	+	26,524	5	+	20,071	5	-	25,581	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,419	0	0,612	0	+	0,074	0	-	0,100	0	+	0,127	0	+
4. Показники оцінки структури балансу		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,157	0	0,194	0	+	0,383	0	+	0,538	0	+	0,678	0	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-5,377	0	-4,141	0	+	-1,608	0	+	-0,860	0	+	-0,476	0	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	13,767	5	13,950	5	+	77,088	5	+	79,223	5	+	82,067	5	+

Таблиця 1.12 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		3,0		2,0			2,0			2,5			2,5	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	0,074	1	0,072	1	-	0,022	0	-	0,034	0	+	0,044	0	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,160	3	0,152	3	-	0,024	0	-	0,038	0	+	0,048	0	+
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,381	5	0,249	3	-	0,329	5	+	0,380	5	+	0,380	5	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	0,364	3	0,239	1	-	0,309	3	+	0,429	5	+	0,432	5	+
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	-0,013		-0,011		+	0,009	0	+	0,011	0	+	0,014	0	+
Модель Спрінгейта	0,024		0,086		+	0,210	5	+	0,373	5	+	0,509	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,126		-0,133		+	-0,226	0	+	-0,254	0	+	-0,285	0	+

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

Розрізняємо поняття екосистеми авіаційної галузі та склад її економічних агентів. Туристичні, страхові, фінансові-кредитні, лізингові, готельно-ресторанні, соціальні мережі є суб'єктами екосистеми (див. *рис. 1.9*, див. стор. 90).

Відповідно до ІКАО [97, с. 6] найбільш розповсюдженими концесіями в аеропортах є договори з: постачальниками авіаційного палива; концесії на продаж продуктів харчування і напоїв (ресторани, бари, кафе, торговельні автомати і т. д.); різні магазини (торгують не визволеними від мита товарами); банки / пункти обміну іноземної валюти; служби забезпечення бортового харчування при авіакомпаніях; таксі, прокат автомобілів, стоянки автомобілів; реклама в аеропорту; громадський транспорт / транспорт, що забезпечує сполучення між аеропортом і містом (автобуси, лімузини і т. д.); магазини безмитної торгівлі: винно-горілчаних і тютюнових виробів; заправні станції / станції техобслуговування автомобілів; перукарні; торгові автомати; готелі; агенти з відправлення вантажів об'єднаними партіями / експедитори або транспортні агенти; магазини з продажу сувенірів.

Метою створення екосистеми є скорочення трансакційних витрат. Збільшення кількості подорожуючих супроводжується необхідністю різкої адаптації суб'єктів екосистеми, які об'єднуються на базі цифрових платформ. Такі платформи не тільки надають можливість обмінюватися клієнтами серед суб'єктів, але й здійснювати аналітику профілю клієнтів, попереджати небезпечні заходи, визначати майбутній попит серед споживачів авіаційної галузі, запроваджувати знижки та забезпечувати комфорт для них.

До неавіаційної діяльності аеропортів відносяться діяльність магазинів і підприємств обслуговування, службові та інші приміщення, які вони займали авіакомпаніями і урядовими установами, а також відкриті зони. Доходи аеропорту від неавіаційної діяльності включають, в основному, збори за право експлуатації комерційних підприємств в аеропорту, платежі за здані в оренду ділянки землі і приміщення, а також, в значно меншій мірі, надходження від комерційної діяльності, здійснюваної самим аеропортом. Аеропорти також можуть отримувати доходи від комерційної діяльності, здійснюваної поза аеропортом, але залежні від авіаперевезень з точки зору клієнтської бази [97, с. 5–3].

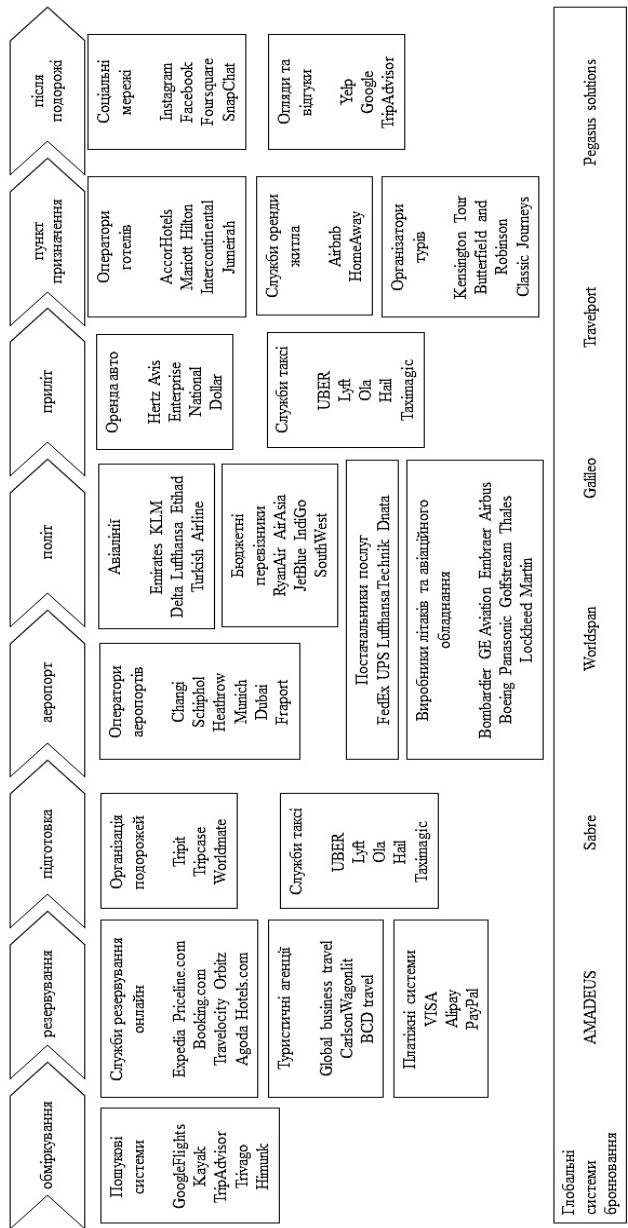


Рис. 1.9. Екосистема авіаційної галузі

Джерело: розроблено автором на основі [136]

Тобто, як ми бачимо, очевидним є значний потенціал збільшення доходів від неавіаційної діяльності саме в результаті стороннього ефекту розвитку туризму та зростання пасажиропотоку.

Дослідження показало, що стратегічне планування розвитку макроекономічних процесів в авіаційній галузі відбувається в умовах цифровізації та потребує інтегрованого процесу аналізу та синтезу наслідків надання товарів та послуг споживачам. Розвиток авіаційної галузі має відбуватися в умовах створення умов підвищення комфортності подорожуючих, що потребує підвищення якості зовнішніх умов пасажирів та має відображатися у розвитку макроекономічних процесів, якими в даному випадку є процесу організації туризму, фінансово-кредитних розрахунків, сервісу та купівлі-продажу товарів широкого споживання, таксі, оренди транспорту та житла, готельно-ресторанного бізнесу. У дослідженні всі ці суб'єкти об'єднані в екосистему авіаційної галузі із визначенням їхніх ролей відповідно до етапів подорожі.

Література до розділу 1

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: учеб. пособие. Москва: ИВЦ «Маркетинг», 1997. 196 с.
2. Авіаційна транспортна стратегія України на період до 2030 року. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT3764.html (дата звернення: 03.02.2020).
3. Андреев А. В., Козлов А. И. Организация хабов как инструмент достижения синергетического эффекта во взаимодействии авиакомпании и аэропорта. *Научный вестник МГТУ ГА*. 2007. № 118. С. 74–79.
4. Аніловська Г. Я. Відкрита економіка: проблеми економічної безпеки. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Сер.: Економічна*. 2009. № 1. С. 1–11.
5. Антимонопольна діяльність: підручник / В. Д. Лагутін, Л. С. Головка, Ю. І. Крегул та ін.; за ред. проф. В. Д. Лагутіна. Київ: КНЕУ, 2005. 580 с.
6. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. Москва: Юрид. лит., 1997. 400 с.

7. Бакуменко В. Д., Безносенко Д. О. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами: наук.-досл. робота / Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. Київ: НАДУ при Президентові України, 2006. 41 с. URL: <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf> (дата звернення: 17.10.2019 р.).

8. Бакуменко В. Д., Надолішній П. І. Теоретичні та організаційні засади державного управління: навч. посіб. Київ: Міленіум, 2003. 256 с.

9. Бондаренко Д. С. Аналіз інвестиційної привабливості авіаційної сфери України. *Інвестиції: практика та досвід. Сер.: Економіка*. 2014. № 13. С. 125–127.

10. Буглак О. В. Забезпечення інвестиційної привабливості авіатransпортних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04; Нац. авіац. ун-т. Київ, 2008. 220 с.

11. Валевський О. Л. Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження: монографія. Київ: НІСД, 2001. 242 с.

12. Вебер М. Политика как призвание и профессия: избранные произведения. Москва: Прогресс, 1990. 808 с.

13. Вергилес Э. В. Стратегическое планирование на предприятии. Москва: Московский междунар. ин-т эконометрики, информатики, финансов и права, 2002. 21 с.

14. Виханский О. С. Стратегическое управление: учебник. Москва: Гардарики, 1999. 296 с.

15. Говлет М., Рамеш М. Дослідження державної політики: цикли та підсистеми політики / пер. з англ. О. Рябова. Львів: Кальварія, 2004. 264 с.

16. Гольдштейн Г. Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: монография. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. 244 с.

17. Горбачова О. М., Ковтуненко В. М. Аналіз ефективності діяльності підприємств авіабудівної галузі України на сучасному етапі. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 427–430.

18. Господарський кодекс України: станом на 21 січня 2015 р. [відповідає офіц. тексту]. Харків: Право, 2015. 217 с.

19. Государственная политика и управление: учебник: в 2-х ч. Ч. 1. Концепции и проблемы государственной политики и управления / под ред. Л. В. Сморгунова. Москва: Российская политическая энциклопедия (РОССПЕН), 2006. 384 с.

20.Гринченко Ю. Л. Институциональные факторы международной координации экономической политики. *Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика*: монография: в 3-х т. / под ред. Э. А. Кузнецова. Харьков: Бурун-книга, 2011. Т. 3. С. 408–423.

21.Грінченко Ю. Л. Визначення структури екосистеми авіаційної галузі. *Сучасні можливості забезпечення розвитку міжнародних відносин та економіко-політичного процесу*: матеріали доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Ужгород, 21 березня 2020 р.). Ужгород: ВД «Гельветика», 2020. С. 43–46.

22.Грінченко Ю. Л. Економічне зростання чи економічний розвиток – пріоритети для урядової політики. *Право, економіка та управління: генезис, сучасний стан та перспективи розвитку*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 14-15 вересня 2018 р.). Одеса: Фенікс, 2018. С. 19–23.

23.Грінченко Ю. Л. Ключові фактори розвитку авіаційної галузі. *Економіка, менеджмент та аудит: сучасні проблеми, перспективи та напрями розвитку*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 22 лютого 2020 р.). Львів: ГО «Львівська економічна фундація», 2020. С. 27–30.

24.Грінченко Ю. Л. Концепція екосистеми авіаційної галузі. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2020. Вип. 1. С. 46–57. DOI: <https://doi.org/10.35774/visnyk2020.01.046>.

25.Грінченко Ю. Л. Макроекономічна політика України в контексті перспектив приєднання до Європейського Союзу. *Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону*: матеріали доповідей II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Суми, 18–20 травня 2011 р.). Суми: СумДУ, 2011. С. 46–47.

26.Грінченко Ю. Л. Моделирование та аналіз економічної політики в умовах Європейського економічного і валютного союзу. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Сер.: Економіка*. 2015. Т. 20. Вип. 6. С. 10–14.

27.Грінченко Ю. Л. Особливості політики економічного розвитку в країнах з перехідною економікою. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*: зб. наук. праць. Одеса: Одеський держ. ун-т імені І. І. Мечникова, 2004. Т. 7. Вип. 8. Формування ринкової структури у трансформаційній економіці України. С. 540–551.

28.Грінченко Ю. Л. Передумови та цілі розвитку авіаційної галузі України. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*: зб. наук. праць. Одеса: Одеський нац. ун-т

імені І.І. Мечникова, 2020. Т. 19. Вип. 1 (44). С. 160–188. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998/2020.1\(44\).198361](https://doi.org/10.18524/2413-9998/2020.1(44).198361).

29. Грінченко Ю. Л. Перспективи сталого економічного розвитку в країнах Центральної та Східної Європи. *Економіка та менеджмент: перспективи розвитку*: матеріали доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Суми, 18–20 травня 2011 р.): у 2-х т. Суми: СумДУ, 2011. Т. 1. С. 41–43.

30. Грінченко Ю. Л. Проблема оптимальності міжнародної координації економічної політики. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Сер.: Економіка*. 2011. Т. 16. Вип. 20. С. 70–77.

31. Грінченко Ю. Л. Теоретичні засади забезпечення стратегічного розвитку галузі. *Економіка та держава*. 2020. № 2. С. 72–78. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2020.2.72>.

32. Даниленко О. Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків. URL: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/2_danilenko%20o.l.doc.htm (дата звернення: 12.12.2019).

33. Данн В. Н. Державна політика: вступ до аналізу: підручник / пер. з англ. Г. Є. Краснокутського. Одеса: АО БАХВА, 2005. 502 с.

34. Державна політика: аналіз та впровадження в Україні:спект лекцій до навч. модуля / уклад. В. А. Ребкало, В. В. Тертичка. Київ: Вид-во УАДУ, 2002. 80 с.

35. Державна політика: аналіз та механізми її впровадження в Україні: навч. посіб. / кол. авт.; за заг. ред. В. Ребкала, В. Тертички. Київ: Вид-во УАДУ, 2000. 232 с.

36. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади: навч. посіб. / за заг. ред. Н. Р. Нижник, В. М. Олуйка. Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002. 352 с.

37. Державне управління в Україні: організаційно-правові засади: навч. посіб. / Н. Р. Нижник, С. Д. Дубенко, В. І. Мельниченко та ін.; за заг. ред. Н. Р. Нижник. Київ: Вид-во УАДУ, 2002. 164 с.

38. Державне управління: словн.-довід. / уклад. В. Д. Бакуменко; за заг. ред. В. М. Князева, В. Д. Бакуменка. Київ: Вид-во УАДУ, 2002. 228 с.

39. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. Санкт-Петербург: Питер, 1999. 560 с.

40. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX – XXI століть: нові пріоритети: монографія. Київ: Наукова думка, 2006. 512 с.

41. Економічна енциклопедія: у 3 т. / відп. ред. С. К. Мочерний. Київ: ВЦ «Академія», 2001. Т. 2. 848 с.

42. Економічний розвиток і державна політика: навч. посіб. / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс та ін.; за заг. ред. Ю. Єханурова, І. Розпутенка. Київ: Вид-во УАДУ, 2001. 480 с.

43. Економічний словник-довідник / за ред. С. В. Мочерного. Київ: Феміна, 1995. 368 с.

44. Енциклопедичний словник з державного управління / уклад.: Ю. П. Сурмін, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко та ін.; за ред. Ю. В. Ковбасюка, В. П. Трощинського, Ю. П. Сурміна. Київ: НАДУ, 2010. 820 с.

45. Зверяков М. И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы: монография. Одесса: Астропринт, 2012. 352 с.

46. Звіт Голови Державної авіаційної служби «Про підсумки діяльності державної служби в 2017 р. [Голова Державної служби Олександр Більчук]». URL: <https://avia.gov.ua/oleksandr-bilchuk-vistupiv-iz-publichnim-zvitom-pro-pidsumki-diyalnosti-dержaviasluzhbi-u-2018-rotsi/> (дата звернення: 21.01.2020).

47. Зігунов О. М., Кишенько В. Д. Інтелектуальний аналіз і обробка вимірювальної інформації в підсистемі технологічного моніторингу процесу екстрагування цукру. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7191/1/Kishenko%20323.pdf> (дата звернення: 17.09.2019).

48. Ігнатюк А. Галузева політика в системі державного регулювання економіки. *Науковий вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер.: Економіка*. 2008. № 101. С. 14–18.

49. Кабраль Л. М. Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / пер. с англ. А. Д. Шведа. Минск: Новое знание, 2003. 355 с.

50. Карлина Т. Структура организации и конкурентные преимущества. *Проблемы теории и практики управления*. 2012. № 6. С. 76–84.

51. Карлофф Б. Деловая стратегия / пер. с англ. К. О. Сидорова. Москва: Экономика, 1991. 239 с.

52. Ключка В. Л. Механізм антикризового державного регулювання галузевих ринків: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02; Донецький держ. ун-т управління. Донецьк, 2006. 24 с.

53. Конвенція про міжнародну цивільну авіацію 1944 р. (із змін., редакція від 01.10.1998 р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_038 (дата звернення: 24.01.2020).

54. Копейкина Л. Экосистема для инновационного бизнеса. *The Angel Investor*. 2008. № 1 (7). С. 10–13.

55.Коротич О. Б. Державне управління регіональним розвитком України: монографія. Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2006. 220 с.

56.Кравченко О. М. Теоретичні підходи до визначення поняття «механізм державного управління». *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2009. № 3 [Електронне видання]. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=56> (дата звернення: 08.09.2019).

57.Краснокутська Ю. М. Теоретичні засади до визначення сутності поняття «стратегія». *Інноваційна економіка*. 2012. № 6. С. 80–83.

58.Кремень О. І. Напрями розвитку відкритості економіки України. *Проблеми формування нової економіки XXI века: матеріали II Міжнарод. науч.-практ. Інтернет-конф. (м. Дніпро, 25-26 декабля 2009 р.)* URL: http://www.confcontact.com/2009new/2_kremen.php (дата звернення: 12.10.2019).

59.Круглов М. И. Стратегическое управление компанией. Москва: Русская деловая литература, 1998. 356 с.

60.Кулаев Ю. Ф., Щелкунов В. И. Экономика гражданской авиации Украины: монография. 2-е изд., доп. и перераб. Киев: Феникс, 2010. 736 с.

61.Кульман А. Экономические механизмы / пер. с франц.; под общ. ред. Н. И. Хрустальной. Москва: Прогресс; Универс, 1993. 192 с.

62.Лазебник Л. Л. Зовнішньоторгівельні чинники розвитку України. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 6 (24). С. 59–64.

63.Лановська Г. І. Інноваційна екосистема: сутність та принципи. *Економіка і суспільство*. 2017. № 11. С. 257–261.

64.Лотиш О. Я. Сучасні напрямки розвитку теорії галузевих ринків. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 5 (1). С. 36–39.

65.Лудченко Я. О., Кононенко І. В. Економічна ефективність інвестицій: монографія. Київ: Вища школа, 2002. 191 с.

66.Макконнелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник: в 2-х т. / пер. с англ. Москва: Республика, 1993. Т. 1. 785 с.

67.Манжурова О. Д. Повышение конкурентоспособности аэропортовых комплексов на международном рынке авиатранспортных услуг: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05; ГОУ ВПО Госуд. ун-та управления. Москва, 2008. 184 с.

68.Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку:

Розпорядження Антимонопольного комітету України від 05.03.2002 р. № 49-р. URL: <https://zakon.rada.gov/laws/show/z0317-02> (дата звернення 02.11.2019).

69. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация, менеджмент: в 2-х т. / пер. с англ.; под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Табмовеца. Санкт-Петербург: Экон. шк., 1999. Т. 1. 468 с.

70. Минина В. Н., Басов Н. В., Демидова И. Д. Интегративный комплекс как форма сетевого взаимодействия науки, образования и бизнеса. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2012. Т. 15. № 5 (64). С. 307–326.

71. Мировая экономика: учебник / под ред. А. С. Булатова. Москва: Юрист, 2000. 356 с.

72. Минцберг Г., Куинн Дж., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / пер. с англ. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 567 с.

73. Моніторинг в економіці. URL: http://library.kiwix.org/wikipedia_uk_all/A/Моніторинг%20в%20економіці.html (дата звернення: 12.01.2020).

74. Мунтян М. А. Постиндустриальное общество и глобальная цивилизация: монография. Москва: МГУК, 2000. 100 с.

75. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року. URL: <https://mtu.gov.ua/projects/115/> (дата звернення: 17.01.2020).

76. Національний класифікатор України ДК009:2005 «Класифікація видів економічної діяльності»: Наказ Держспоживстандарту України від 26.12.2005 р. № 375 (із змін.). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN19567.html (дата звернення: 15.11.2019).

77. Ненно І. М. Передумови та чинники розвитку морської портової галузі. *Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління*: зб. наук. праць. Одеса: Одеський нац. ун-т імені І. І. Мечникова, 2018. Т. 16. Вип. 3 (37). С. 110–124.

78. Нижник Н. Р., Машков О. А. Системний підхід в організації державного управління: навч. посіб. / за заг. ред. Н. Р. Нижник. Київ: УАДУ, 1998. 160 с.

79. Ніколенко С. С., Пінчук І. О. Господарсько-політичний механізм сучасної ринкової економіки. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 153 с.

80. Новакова О. В., Пашина Н. П. Аналіз державної політики: навч. посіб. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. 216 с.

81. Оболенський О. Ю. Державна служба: підручник. Київ: КНЕУ, 2006. 472 с.

82. Основы социального управления: учеб. пособие / А. Г. Гладышев, В. Н. Иванов, В. И. Патрушев и др.; под ред. В. Н. Иванова. Москва: Высшая школа, 2001. 271 с.

83. Охлопкова Н. В. Интернационализация рынка труда при переходе к открытой экономике: автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. Москва, 2001. 52 с.

84. Пал Л. А. Аналіз державної політики / пер. з англ. І. Дзюби. Київ: Основи, 1999. 422 с.

85. Пибро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. Москва: Прогресс-Универс, 1994. 496 с.

86. Петровская Л., Шипук П. Модели открытой экономики. *Белорусский журнал международного права и международных отношений*. 1998. № 4. С. 89–92.

87. Пірен М. І. Публічна політична діяльність: навч. посіб. Київ: НАДУ, 2009. 288 с.

88. Піхняк Т. А. Проблеми механізму державного регулювання економічного зростання. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znpkhtei/2011_1/statti/pixnyak/pixnyak.htm (дата звернення: 14.06.2019).

89. Побирченко В. В., Хачатурян Л. Открытость экономики Украины в условиях глобализации. *Економіка Крима*. 2012. № 1. С. 310–315.

90. Повітряний кодекс України від 19.05.2011 р. № 3393-VI (із змін., редакція від 13.02.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17> (дата звернення: 13.02.2020).

91. Поумер М. О степени открытости экономики. 2001. URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2001/4/04> (дата звернення: 21.11.2019).

92. Про внесення змін до наказу Державної авіаційної служби України від 24 жовтня 2014 р. № 686: Наказ Державної авіаційної служби від 25.09.2018 р. № 979. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z1224-18> (дата звернення: 25.01.2020).

93. Про концесію: Закон України від 03.10.2019 р. № 155-IX (із змін., редакція від 01.02.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/155-20> (дата звернення: 05.02.2020).

94. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР (із змін., редакція від 04.11.2018 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр> (дата звернення: 16.01.2020).

95. Романов В. Є., Рудік О. М., Брус Т. М. Державна політика: аналіз та механізми її впровадження. Дніпропетровськ: ДРІДУ НАДУ, 2003. 72 с.

96. Рудніцька Р. М., Сидорчук О. Г., Стельмах О. М. Механізми державного управління: сутність і зміст / за наук. ред. М. Д. Лесечка, А. О. Чемериса. Львів: ЛІДУ НАДУ, 2005. 28 с.

97. Руководство по экономике аэропортов. 3-е изд. Монреаль: Международная организация гражданской авиации, 2013. 174 с. URL: https://www.icao.int/publications/Documents/9562_3ed_ru.pdf (дата звернення: 21.12.2019).

98. Тарнавська Н., Напора О. Стратегічний менеджмент: практикум: навч. посіб. Тернопіль: Карт-бланк, 2008. 287 с.

99. Теория управления социалистическим производством: учебник / под ред. О. В. Козловой. Москва: Экономика, 1983. 432 с.

100. Тертичка В. В. Державна політика: аналіз та здійснення в Україні. Київ: Вид-во «Основи», 2002. 750 с.

101. Тихомиров Ю. А. Механизмы управления в развитом социалистическом обществе. Москва: Наука, 1978. 236 с.

102. Україна: Дослідження щодо сприяння торгівлі і транзиту. [Підготовлено Світовим банком в рамках Голландського гранту «Україна: підтримка конкурентоспроможності через планування капітальних видатків, державне управління фінансовою діяльністю та сприяння торгівлі і транзиту»]. Київ, 2010. 120 с.

103. Федулова Л. І., Марченко О. С. Інноваційні екосистеми: сутність та методологічні засади формування. *Економічна теорія та право*: зб. наук. праць. Харків: Право, 2015. № 2. С. 21–33.

104. Фейгин Г. Ф. Открытая экономика: макроэкономический подход: учеб. пособие. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. 84 с.

105. Философский энциклопедический словарь. Москва: ИНФРА-М, 2000. 576 с.

106. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. Київ: Знання, 2007. 670 с.

107. Циганкова Т. М. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу. *Маркетинг в Україні*. 2004. № 2. С. 31–36.

108. Черепніна О. І. Взаємозумовленість трансформаційних процесів і розвитку світового господарства. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 1. С. 92–99.

109. Чернявський А. Д. Антикризисное управление: учеб. пособие. Киев: МАУП, 2000. 272 с.

110. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі. *Економіка України*. 2007. № 3. С. 60–67.

111. Шевяков А. Ю. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы. *Экономика и математические методы*. 1993. Т. 29. Вып. 1. С. 5–14.

112. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2004. 699 с.

113. Шубін О. Стратегічне управління як основна частина системи менеджменту підприємства. *Журнал європейської економіки*. 2003. № 4. С. 505–510.

114. Шумейко А. К. Комплексная оценка инвестиционных проектов предприятий гражданской авиации. *Проблемы системного подхода в экономике*: сб. науч. трудов. Киев: НАУ, 2001. Вып. 5. С. 13–16.

115. Adner R. Match your innovation strategy to your innovation ecosystem. *Harvard Business Review*. 2006. Vol. 84 (4). P. 98–107.

116. Airport Economics Manual. 2nd ed. Montréal: ICAO, 2006. 150 p.

117. Ayres R. On the life cycle metaphor: where ecology and economics diverge. *Ecological Economics*. 2004. Vol. 48. Issue 4. P. 199–203.

118. Badanik B., Laplace I., Lenoir N., Malavolti E., Tomova A., Kazda A. Future strategies for airports. *WCTR 2010, 12th World Conference on Transport Research* (September 2010, Nice, France). P. 1–10. URL: https://www.researchgate.net/publication/280047363_Future_strategies_for_airports (дата звернення: 03.02.2020).

119. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture of Social Forecasting. New York: Basic Books, 1976. 507 p.

120. Bell D. The Post-Industrial Society: The Evolution of an Idea. *Survey*. 1971. Vol. 17. No 2. P. 102–168.

121. Chessell M. Innovation Ecosystems An IBM Academy of Technology Study: What Are the Characteristics of Teams That Makes Collaborative Innovation Work Between Organizations. Cambridge: Cambridge-MIT Institute Workshop on Open Innovation, 2008. 365 p.

122. Graham A., Papatheodorou A., Forsyth P. Aviation and Tourism: Implications for Leisure Travel. Aldershot: Ashgate Publishing Ltd., 2008. 408 p.

123. Hrinchenko Yu. L. Defining Entrepreneurship Contributions to Economic Development MIND. *Management for regional, national and global economy*: monograph [Zarządzanie dla gospodarki regionalnej, krajowej i globalnej]. Bielsko-Biała: Wyższa Szkoła Ekonomiczno – Humanistyczna, 2018. P. 1–11.

124. Hrinchenko Yu. L. International coordination of economic policies as a European perspective for sustainable development. *Methodological bases and practice of sustainable development implementation*: monograph / edited by O. Prokopenko, N. Kostyuchenko. Ruda Slaska: Drukarnia s Studio Graficzne, 2015. P. 48–58.

125. Hrinchenko Y. The Case of the Aviation Industry Development under the Conditions of an Open Economy: A Theoretical Context, *Journal of Applied Management and Investments*, 2020.Vol. 9 No. 1, pp. 28–41.

126. Malighetti P. et al. Value determinants in the aviation industry. *Transportation Research. Part E. Logistics and Transportation Review*. 2011. Vol. 47. No 3. P. 359–370.

127. Masuda Y. The Information Society as Post-Industrial Society. Washington: World Future Society, 1981. 167 p.

128. Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators. Paris: OECD, 2010. 230 p.

129. Moore J. Predators and Prey a New Ecology of Competition. *Harvard Business Review*. 1993. No 5-6. P. 75–86.

130. Neufville R. de, Odoni A. R., Belobaba P., Reynolds T. Airport Systems. Planning, Design and Management. 2nd ed. New York: McGraw-Hill Education LLC, 2013. 867 p.

131. Peltoniemi M. Cluster, Value Network and Business Ecosystem: Knowledge and Innovation Approach. *The Conference «Organisations, Innovation and Complexity: New Perspectives on the Knowledge Economy»* (Manchester, UK, 9-10th September, 2004). P. 1–9. URL: <http://www.iwoce.org/definitions-of-ecosystems.pdf> (дата звернення: 11.02.2020).

132. Rothschild M. Bionomics: Economy as Ecosystem. New York: Owl Books, Henry Holt and Company, Inc., 1995. 448 p.

133. Russell M. G. Transforming Innovation Ecosystems through Shared Vision and Network Orchestration. *Triple Helix IX International Conference*. Stanford. URL: http://www.leydesdorff.net/th9/3NWAIFYZH9_Russell.pdf (дата звернення: 27.09.2019).

134. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. 3rd ed. London: Routledge, 2018. 520 p.

135. Wang P. An Integrative Framework for Understanding the Innovation Ecosystem. *Conference on Advancing the Study of Innovation and Globalization in Organizations* (Nuremberg, March 15, 2009). URL: https://www.researchgate.net/publication/228675304_An_integrative_framework_for_understanding_the_innovation_ecosystem (дата звернення: 10.02.2020).

136. White paper. Digital Transformation Initiative. Aviation, Travel and Tourism Industry. Geneva: World Economic Forum, 2017. 40 p. URL: https://www.accenture.com/_acnmedia/accenture/conversion-assets/wef/pdf/accenture-dti-aviation-travel-and-tourism-industry-white-paper.pdf (дата звернення: 27.01.2020).

Розділ 2

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

2.1. Методичні засади інноваційного розвитку галузі

Запорукою сталого економічного розвитку є технологічний прогрес, що базується на інноваціях. Одним з ключових чинників ефективності інноваційного процесу є інституційна структура, яка здебільшого відображає відмінності у шляху розвитку країни. Структурні перетворення в інституційній системі дозволяють трансформувати навчання в знання, а знання – у компетенції, у тому числі стосовно розробки та запровадження інновацій.

У параграфі розглядаються інституційні аспекти ефективного функціонування інноваційних систем. Наявність інноваційної системи, яка виконує функції накопичення й розповсюдження знань та трансформації їх у компетенції, є важливим фактором сталого економічного розвитку країни. Але ефективність формування та функціонування такої системи значною мірою залежить від структури інституційної системи та ефективності діяльності самих інституцій. Досвід міжнародного трансферу технологій та запозичення інновацій свідчить, що інституційна інфраструктура є наріжним каменем прискореного технологічного розвитку та набуття міжнародної конкурентоспроможності. Еволюційний підхід застосовано до визначення розбіжностей в інституційних системах країн, що розвиваються та з перехідною економікою, який дозволяє більш чітко сформулювати ті фактори, які стали причиною розбіжностей в інноваційних системах. Успішний технологічний розвиток є неможливим без належної інституційної підтримки. Але сама інституційна система визначається переважно еволюцією свого розвитку, що не дозволяє напяму копіювати досвід розвинених країн із розбудови високотехнологічних економік. Спрямування інституційної структури на формування потрібних компетенцій через прискорення процесу індивідуального та організаційного навчання є головним чинником

подальшого технологічного розвитку та трансформації всієї інноваційної системи, а згодом й економіки.

Вплив інституційної системи на темпи економічного зростання країн є важливим напрямом економічного дослідження, тому що розуміння інституційної структури інноваційного процесу є ключем до розробки ефективної державної політики із стимулювання економічного розвитку та реформування інновацій у галузях. Численні дослідження загальноекономічного характеру підтвердили вагомий внесок інституційної структури у підтримання сталого економічного розвитку. Більшість спеціальних досліджень з теми впливу інституційних факторів на темпи зростання економіки стосуються переважно ролі політичних і правових інституцій у вирішенні економічних конфліктів та зниженні трансакційних витрат, особливо у країнах, що розвиваються, та у країнах з перехідною економікою. Але поза увагою часто залишаються технологічні й організаційні новації в інституційній системі, які здійснюють прямий вплив та економічний розвиток. Більшість наукових праць присвячено дослідженню сприяння, яке вчиняють інституційні фактори технологічному розвитку в індустріально розвинутих країнах. Але цінним є те, що такі дослідження часто базувалися на еволюційному підході та понятті інноваційної системи. Такий підхід визначає концептуальні межі аналізу взаємодії освіти, інновацій та співробітництва.

Інститути складаються з формальних правил (конституція, законодавство та регулятивні акти) та неформальних обмежень (соціальні норми поведінки, традиції та звички, процедури та практики). Тому інститути поєднують ознаки обох типів правил. Національна інноваційна система складається із розгалуженої мережі інститутів у державному та приватному секторах, діяльність та взаємодія яких сприяє ініціюванню, залученню, модифікації та розповсюдженню нових технологій. Безсумнівна значимість інститутів у розповсюдженні економічно корисних знань. Можна навести й інші визначення, але спостерігається певна єдність поглядів щодо ключових складових інноваційної системи. Наприклад, думка щодо збереження ситуації нерівномірного розподілу можливостей фірм щодо розвитку інновацій в інших галузях, країнах та регіонах, виявилася

загальноприйнятною. Розбіжності у темпах інноваційного розвитку пояснюються специфічними галузевими умовами. У свою чергу, конкурентні переваги галузі та й країни в цілому в значній мірі залежать від ефективності інноваційної системи, тобто її спроможності забезпечити умови для злагодженої взаємодії.

Ми розглянемо три ключові, на наш погляд, проблеми щодо організації взаємного впливу інституцій та інновацій. По-перше, науково-технічні політики, спрямовані на розвиток науково-технічного та людського потенціалу, виявилися неефективними у стимулюванні інноваційного процесу. Одною з причин є недостатня увага ролі інститутів у процесі розробки відповідних рішень. По-друге, заходи з підвищення науково-технічного потенціалу проводилися у межах міжнародних процесів трансферу технологій. Недолік такого підходу полягає у тому, що вони зосереджувалися переважно на придбанні обладнання та запровадженні організаційних форм інноваційного процесу без відповідної адаптації до інституційних форм та структур, у яких вони мали втілюватися. По-третє, характеристики інноваційного процесу багато у чому визначаються попередніми рішеннями та діями. Тому спостерігається консервування неефективної структури інституцій науки та технологічного розвитку, що розвивалася у попередні десятиліття. Невірна оцінка впливу інституційної структури на створення та обмін знаннями викликала штучний розподіл технологічного й інституційного розвитку на два окремих процеси. Це стало головною концептуальною помилкою, що вплинуло на ефективність політик із стимулювання інноваційного розвитку.

Інновації вже давно визнаються як соціальний процес, характеристики якого визначаються певними організаційними структурами, в межах яких він відбувається. Зростання продуктивності праці у промислово розвинутих країнах пояснюється переважно технічним прогресом, нагромадженням фізичного капіталу та розвитку людського капіталу. Але вплив цих факторів здійснювався через розвинуту інституційну систему. Інститути, які забезпечують технічний прогрес, виявляються надзвичайно важливим фактором довгострокового економічного зростання, тому що через технологію нові продукти та процеси впроваджуються в економічні процеси.

У динамічному індустріальному середовищі зміни в устаткуванні та обладнанні завжди супроводжуються змінами в інституційній системі. Але нові інституції, як відображення нових соціальних технологій, можуть викликати потребу у новому законодавстві, нових організаційних формах та нових вимогах. Але також вірним є те, що в умовах економічного відставання інституційні новації є повільними, як і технологічні новації також. Роль інституційних факторів навіть зростає в умовах запровадження спеціальних програм стимулювання економічного зростання. Програми структурного пристосування Міжнародного валютного фонду неминуче супроводжуються глибокими структурними зрушеннями не тільки в економічних, але й в правових та соціальних системах.

Наслідки інституційних новацій завжди важко вимірити, але сукупні структурні зрушення в економіці можна побачити за допомогою аналізу структури валового внутрішнього продукту, внутрішньої та зовнішньої торгівлі, розподілу та продуктивності праці. Однак важко встановити конкретні причинні зв'язки та навіть напрям таких причинно-наслідкових зв'язків. Наприклад, якщо в країні діють ефективні наукові установи, то це завдяки високій кваліфікації вчених, що в них працюють? Або навпаки? Іншими словами, вчені здійснюють ефективні дослідження і мають високу кваліфікацію у впровадженні результатів цих досліджень завдяки тому, що вони працюють у відповідному інституційному середовищі, або розвиток ефективного інституційного середовища є наслідком передових наукових методів.

У дослідженні технологічних змін з однаковим успіхом використовуються концептуальні визначенні інституцій у широкому та вузькому сенсі. Але в обох випадках на них покладається широкий спектр функцій, наприклад управління ризиками, розповсюдження інформації, врегулювання конфліктів і посилення співпраці. Є дві причини, чому інституції є важливою частиною інноваційного процесу. По-перше, інноваційний процес характеризується значною невизначеністю. Інституції забезпечують певний рівень стабільності, наприклад, через регулювання дій окремих осіб та забезпечення виконання договірних зобов'язань. По-друге, створення, апробація й розповсюдження знань

і навичок, які є передумовою економічних змін, здійснюються через інститути в сфері наукових досліджень, фінансів та інвестицій, захисту прав інтелектуальної власності, патентного законодавства тощо.

Отже, визначення ролі інституцій у підтримці технічного прогресу потребує дослідження інтеграції інституцій в інноваційну систему. У випадку країн з економікою, що розвивається, або у перехідному періоді, потрібно визначити функції, які будуть задіяні в інноваційних системах для стимулювання технологічного, а відповідно, й економічного розвитку. Надзвичайно важливою є функція трансформації індивідуальних навичок та організаційного навчання у процес розбудови компетенцій.

Незважаючи на різну інтерпретацію результатів досліджень щодо інституційних засад економічного розвитку, беззаперечним є факт, що різні інституційні структури впливають по різному та темпи економічного зростання. Але можна виокремити певні фактори, які визначають характеристики такого впливу. Інститути в широкому сенсі – це обмеження, які визначають структуру політичних, соціальних та економічних взаємовідносин. Ці обмеження бувають неформальними, наприклад звичаї та традиції, моральні кодекси, норми поведінки та табу, та неформальними, наприклад, закони, регуляторні акти, конституція тощо. Таким чином, інституції виконують нормативні функції, тому втілюють етичні та інші поведінкові норми. Визначені «правила гри» стимулюють приватні особи або організації брати участь в інноваційному процесі.

Велика увага приділяється тому, за яких обставин інститути прискорюють або гальмують економічний розвиток. Вплив держави є центральним елементом більшості досліджень, які сформували теоретичну базу для економічних реформ під егідою МВФ та Світового банку. Але в країнах з економікою, що розвивається, або з перехідною економікою, роль державних інститутів у формуванні й запровадженні поведінкових норм є незначною. Потрібно більш системно досліджувати інститути та організації на мікро- та мегарівні, які просувають виробництво та інновації. Рішення щодо започаткування технічного прогресу ендогенного типу носять переважно технічний характер та не враховують

інституційну структуру та соціальне середовище. Тому зв'язки між політичними, економічними та технологічними факторами не відображено у відповідних реформах.

В економіках, що розвиваються, та у перехідних економіках роль інституцій у визначенні шляху та темпів розвитку є значною. На макрорівні можна виокремити три чинники, які перешкоджають формуванню інноваційної системи. Перший з них – це освітні структури, які є інструментом створення людського капіталу як фундаментальної складової технологічної складової. Другий – це фінансові та інші інституції, які виконують функції забезпечення виробництва відповідними ресурсами. Доступ до факторів виробництва визначає параметри інвестиційного процесу, а отже є наріжним каменем формування ендегенного технічного прогресу. Третій чинник – це походження інституційних моделей, які часто на сучасному етапі глобалізації світового господарства не завжди формуються в межах суспільства або країни, а залучаються із зовні. У будь-якому разі, перспективи економічного розвитку подібних країн розглядаються залежно від запозичення технологій та організаційних форм із індустріально розвинутих країн. Однак, функції інституцій будуть відрізнятися від західних аналогів. Вони мають сприяти пошуку та залученню технологій із розвинутих країн до національних економік.

Енгерманн визначає три типи суспільств у країнах, що розвиваються: анклавні суспільства, індустріалізовані суспільства та постколоніальні суспільства. У анклавних суспільствах еволюція інститутів визначається рівнем забезпеченості факторами виробництва, що призводить до високого ступеня нерівності доходів і нерівномірного розвитку людського капіталу часто на користь певних етнічних або соціальних груп. Діяльність економіки анклавного типу залежить від взаємодії локальних політичних інтересів та іноземних інвестицій, переважно в сфері сільського господарства та добувної галузі. При цьому спостерігається яскраво виражена експортна спрямованість. Підтримка високого рівня ефективності виробництва у провідних галузях подібних економік вимагає значних інвестицій в технологічне обладнання та збільшення обсягів виробництва з метою досягнення значного ефекту масштабу.

Країни з економікою подібного типу постачають на експорт один або кілька продуктів з низької ступеню обробки – сировину або сільськогосподарські продукти. Ресурсний потенціал подібних економік складається із землі, придатної для виробництва аграрної продукції, та корисних копалин. Концентрація капіталу та технологій спостерігається у добувній галузі. Високими є також вимоги до кваліфікації зайнятих у цій галузі працівників. По мірі поглиблення спеціалізації потреба у стимулюванні виробництва в альтернативних промислових організацій на зразок малих та середніх підприємств знижується. Інституції, які покликані розвивати виробництво в анклавних економіках, інтегруються у відповідні виробничі системи. Тому помітним стає ефект вибірковості. Наприклад, науково-дослідні інститути, що обслуговують певну галузь, можуть бути під впливом певних груп (наприклад сімей), які контролюють відповідну галузь виробництва. Таким чином, провідні посади у відповідних інституціях займає обмежене коло осіб, що ускладнює прихід нових спеціалістів. Альтернативні напрями та форми виробництва не отримують належної уваги та підтримки, а інститути, що домінують, намагаються посилити свої позиції.

Індустріалізовані суспільства є добре дослідженими. Якщо рушійною силою еволюції суспільства є наука та технологія, то поступово виникає інституційна структура, подібна до такої в індустріально розвинутих країнах. Подібний шлях інституційних рушень обрали багато країн, що розвиваються, але тільки деяким з них вдалося значно просунутися у розбудові індустріальних суспільств.

Застосування еволюційного підходу до країн, що розвиваються та з перехідною економікою, вимагає більш детального розгляду особливостей інноваційної системи в цих країнах. Недостатньо врахувати відмінності між промислово розвинутими країнами та країнами на шляху розвитку, потрібно врахувати суттєві розбіжності в процесах інноваційного розвитку, що спостерігається між менш розвинутими країнами. Інноваційні системи у розвинутих країнах та країнах з економікою, що розвивається, або перехідною економікою, мають декілька суттєвих відмінностей, але можна виокремити три аспекти, у яких ці системи

вирізняються найбільше. По-перше, індустріалізовані економіки виробництва визначаються високою інтенсивністю залучення науково-технічних знань та розробок. Помітна частка внутрішніх інвестицій, що спрямовується на фінансування наукових досліджень і розробок. По-друге, у розвинутих країнах промисловість та сфера послуг дедалі більше базується на знаннях та інноваціях, що змінює технологічну основу економіки. По-третє, в індустріальних економіках працівники визначаються високим рівнем кваліфікації, що особливо важливо в умовах міжнародної конкуренції.

Для більш точного визначення особливостей інноваційних систем в економіках на різних рівнях розвитку, можливо застосувати структурний підхід. Інноваційна система за цим підходом який визначає такі системи як мережу агенцій, які взаємодіють у різних сферах заради створення, розповсюдження та використання технологій. Визначено чотири чинники, які є важливими для функціонування інноваційних систем: початкові умови та особливості технологічного співробітництва, компетентність та здатність до абсорбції нових знань, потужність комунікаційної системи, людський капітал та інституційна структура. У табл. 2.1 (див. стор. 110) наведено відмінності між різними типами інноваційних систем за визначеними чинниками.

За цим підходом функціонування інститутів визначається середовищем, а їх форма – характером попереднього розвитку. Індустріалізація являє собою еволюційний процес, але не потрібно ігнорувати значення історичного прецеденту. Інститути зазвичай розробляють та запроваджують нові функції, але тому що цей процес є поступовим, то процес запровадження нових функцій визначається внутрішніми прецедентами.

Можливо визначити два типи інноваційних систем в країнах, що розвиваються, або з перехідною економікою. Перша з них є динамічною, а друга – статичною. Країни, які досягли високих темпів економічного зростання, зазвичай мають інноваційну систему другого типу. Прискорена індустріалізація дозволила досягти високого рівня міжнародної конкурентоспроможності. Країни з повільним рівнем розвитку мають інноваційну систему другого типу. Існує кілька параметрів за якими вимірюється рівень економічного розвитку. Такими параметрами можуть

слугувати обсяг інвестицій у наукові розробки та розвиток, рівень розвитку інфраструктури (як базової, так і інформаційно-комунікаційної), частка науково-технічних працівників в їх загальній кількості, рівень інтеграції інноваційної системи, якій

Таблиця 2.1

**Порівняльний аналіз інноваційних систем
динамічного та статичного типів**

Складові інноваційної системи	Динамічна інноваційна система	Статична інноваційна система
Початкові умови та характер виробничої системи	Наявність крупних підприємських структур Знання накопичується завдяки імітації досвіду розвинутих країн. Розвиток промислової кооперації	Традиційне виробництво за цеховим принципом або ремісництво Торгівля переважно товарами важливими для забезпечення життєдіяльності, індустріалізація на основі заміщення імпорту
Національні виробничі потужності	Прискорений розвиток обробних та електромеханічних галузей, посилення позицій в телекомунікація, інформаційних та комп'ютерних технологіях	Слабкий розвиток обробних галузей, виробництво стандартизованих товарів, слабе використання нових технологій
Мережа співробітництва	Високий рівень взаємодії між продавцями та покупцями на локальному та глобальному рівнях, розвиток технологічних мереж, виникнення інституційних кластерів, співробітництво між академічними та промисловими інститутами із залученням іноземних партнерів	Слабка взаємодія між покупцями та продавцями, технологічна підтримка переважно із зовні, домінування неформальних домовленостей, слабкі інститути, незначний розвиток компетенцій, слабкі зв'язки між науково-дослідницькими та промисловими установами
Освіта та людський капітал	Високий рівень грамотності та значна увага до формування людського капіталу навіть на початкових стадіях розвитку, освіта формує навички для досліджень та виробництва	Обмежений доступ до освіти, незначна частка населення має освіту
Інституційний капітал	Наявність інститутів для розвитку та захисту інновацій, одночасний розвиток інституційної та виробничої системи	Відсутність інституцій для розвитку інновацій, регулятивні інститути пов'язані із традиційними галузями

Джерело: розроблено автором

відображає інтенсивність взаємозв'язків та легкість обміну інформацією та потоками в інноваційних системах. Важливим є також процеси розвитку компетенцій та організаційної розбудови.

Такий набір параметрів свідчить про недоліки методів, що застосовуються для вимірювання ефективності інституцій. Ці методи є здебільш статистичними та не враховують історичні та контекстні фактори та враховують переважно формальні показники.

Розбіжності в рівні розвитку національних економік знаходять своє відображення в розбіжностях у структурі та функціонуванні відповідних установ. Наприклад, країни створили різні за своїм змістом інноваційні системи, які є базою для здійснення науково-дослідної діяльності та подальшого розвитку інновацій. Розбіжності в інноваційних системах відображають відмінності в економічних та політичних обставинах та пріоритетах, що не завжди напряму стосуються інноваційного процесу. Визнаним є факт, що не тільки фактори, пов'язані з науково-дослідницькою діяльністю, та пов'язані з ними інститути визначають характеристики інноваційного процесу.

Вплив зовнішніх факторів іноді є вирішальним. Але потрібно чітко окреслити, у чому саме є розбіжності. Для цього можливо визначити чотири основних чинники, за якими відрізняються інноваційні системи в країнах, що розвиваються, або з перехідною економікою.

По-перше, кількість наукових досліджень, що здійснюються в університетах та в індустрії є значно меншим у порівнянні з індустріально розвиненими країнами. Це є справедливим для інноваційних систем обох типів, що ми розглядали вище. До того ж, переважна частка наукових досліджень, що здійснюються в індустрії, носить імітаційний характер. Часто дослідження спрямовані на продукт, а не на процес. Потрібно також враховувати різну функціональну спрямованість виробничих систем. У Сполучених Штатах Америки фірми здійснюють дослідження стосовно високотехнологічних продуктів набагато в більших масштабах, аніж в Європі. А державні дослідницькі інститути, наприклад, університети виконують значну частку досліджень, що мають значення для виробництва. У Японії цю функцію виконують переважно приватні фірми.

По-друге, можливості інституцій, таких як університети та навчальні центри, побудувати потрібні для виробничої сфери компетенції є досить обмеженими. Конкурентоспроможність робочої сили в таких країнах знижується, що особливо помітно в умовах глобалізації.

По-третє, в інноваційних системах країн, що розвиваються та з перехідною економікою функція обміну інформацією виконується без належної координації. А деяких випадках будь-яка координація є відсутньою. В розвинених країнах потік інформації є значно потужнішим, а доступ до нього є простішим, навіть для неспеціалістів. Хоча певна частка наукової інформації є виключеною з суспільного доступу, бо містить комерційну таємницю.

В-четвертих, може суттєво розрізнятися регулятивна функція інноваційної системи. Такі відмінності спостерігаються навіть серед індустріально розвинених країн, а серед менш розвинених країн такі розбіжності є більш помітними. Деякі країни зовсім не мають регуляторних установ, які б мали за мету стимулювання залучення нових технологій та запобігання негативному впливу технологічного розвитку на навколишнє середовище.

Отже, інноваційні системи демонструють велику кількість різновидів, що цілком погоджується з еволюційним поглядом на розвиток економіки, який поділяють прихильники неошумпетаріанської школи. Розглянувши відмінності між інноваційними системами в контексті стимулювання технологічного розвитку, доречно здійснити аналіз зв'язку інноваційних систем з розвитком інституційної інфраструктури.

По-перше, інституційні зміни є важливим фактором при виборі напряму розвитку інновацій. Інститути можуть мати ринкову, або неринкову природу. Але в останньому випадку інноваційний розвиток є причиною втручання регуляторних інституцій в економічну діяльність на будь-якому рівні.

По-друге, процес навчання є головною запорукою розвитку інноваційних процесів та інститутів. Знання є накопичений досвід різних груп та суспільств, але носіями знання є саме відповідні інститути. Це особливо важливо у випадку неформалізованого знання. Темпи економічних змін визначаються ефективністю навчального процесу. Але структура цих знань визначається

очікуваннями щодо цінності тих чи інших знань, тобто їх «інвестиційної привабливості».

По-третє, детермінований характер розвитку інституційних структур є наріжним каменем оцінки ефективності такого розвитку. Від ефективності діяльності інституційних структур залежить ефективність навчального та інноваційного процесу. Ці процеси є неструктурованими та зазвичай їх протікання пов'язане з частими переглядами попередніх етапів та постійним зворотнім зв'язком.

По-четверте, технологічні інновації є прямим наслідком інституційних інновацій. Саме брак останніх не дозволив багатьом менш розвиненим країнам успішно залучити технології з інших країн та розпочати внутрішній інноваційний процес.

По-п'яте, значні розбіжності в процесі навчання викликають зміни в розвитку інноваційних систем, наслідком чого є велике розмаїття останніх. Подібним чином співвідношення ринкових та неринкових факторів визначає зміст економічних перетворень, які також вирізняються великим розмаїттям форм, інструментів та цілей.

Отже, розбіжності в структурі та функціонуванні інноваційних систем є наслідком значних відмінностей в інституційному розвитку. Навіть індустріально розвинені країни демонструють різні шляхи розвитку власних виробничих та економічних систем. Унікальність еволюційного шляху розвитку інноваційних систем пояснює певні розбіжності їх ефективності у залученні та розвитку інновацій. Для проведення порівняльного аналізу різноманітних інноваційних систем потрібно вивчити їх функції та дослідити розбіжності в ефективності, з якою ці функції виконуються. Але в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою, ці функції не є статичними. Постійно відбуваються структурні зміни. А головним чинником динаміки інноваційних систем є швидкість процесу навчання, накопичення знань та трансформації їх в компетенції.

Основа будь-якої інноваційної системи не залежить від географічного, економічного, або іншого контексту, але відмінності можуть бути суттєвими за своїми наслідками. Можливо визначити два типи інноваційних систем – динамічні та статичні. Для

останніх особливо важливим є розширення інноваційної діяльності заради розбудови потрібних компетенцій, як на індивідуальному, так і організаційному рівнях. Інституційний розвиток вчиняє прямий вплив на ефективність технологічного розвитку та є важливою складовою розбудови системи підтримки та стимулювання сталого економічного розвитку.

2.2. Превентивне оцінювання досягнення сталості розвитку авіаційної галузі

Питання сталого розвитку галузей привертає увагу державних органів регулювання в контексті перспектив наявності необхідних фінансових ресурсів та відповідно високих показників роботи економічних агентів галузі. Метою параграфу є розробка й обґрунтування універсальної методики превентивного тестування сталості розвитку економічних агентів галузі. У процесі дослідження визначено нормативні завдання формування єдиної системи показників оцінювання економічних агентів авіаційної галузі. Сформовано концепцію складу системи показників, що синтезують аналіз стану рентабельності, платоспроможності, структури балансу, ділової активності, фінансової стійкості та вірогідності банкрутства. Сформульовано принципи та фундаментальні положення проведення превентивного моніторингу суб'єктів галузі, якими є підприємства авіаційної промисловості, транспортні перевізники та аеропорти. Перспективами подальших досліджень є розробка диференційованої шкали рейтингового оцінювання із формулюванням рекомендацій щодо державного регулювання партнерських відносин у галузі.

Останнім часом одними з основних тем досліджень є напрями та концепції економічного розвитку України, зміст відповідної державної політики, умови сталого економічного зростання. Можна розрізнити два основних підходи щодо цих проблем. Перший з них базується на інвестиційній моделі, активній промисловій політиці та посиленні індустріального характеру національної економіки. Другий підхід підкреслює важливість інноваційних процесів, структурних реформ та загальної соціально-економічної

трансформації в напрямку постіндустріального суспільства. Спільним елементом обох підходів є розробка та реалізація політики прискореного економічного розвитку.

Проведення ринкових реформ є не самоціллю; а тільки передумовою розробки та впровадження певної стратегічної політики економічного розвитку. Для більшості держав Центральної та Східної Європи стратегічна мета їхнього соціально-економічного розвитку була досить очевидною – вступити в Європейський Союз та за рахунок інтеграції з західними економіками стимулювати економічне зростання. Ключові цілі трансформаційних процесів в Україні є в той час невизначеними та залишаються в центрі суспільно-політичних дебатів. Тому основною проблемою статі є визначення основних напрямів соціально-економічної трансформації в Україні, ролі державі в цьому процесі та умов реалізації політики прискореного економічного зростання.

Поняття «економічний розвиток» має не протиставлятися поняттю «економічне зростання», ... а включати останнє в себе як важливу складову частину, враховуючи його необхідність для більш адекватного всебічного теоретичного осмислення багатограних економічних реалій сьогодення [31, с. 86]. Звідси випливає, що процес економічного розвитку є набагато більш комплексним, ніж економічного зростання, але є тісно з ним пов'язаним. Збільшення обсягів ВВП не підкріплене відповідними соціальними зрушеннями не є тотожним економічному розвитку. Тому перехід від економічного зростання до економічного розвитку України залежить насамперед від вирішення проблеми трансформації від індустріального до постіндустріального суспільства. Але значне відставання в технологічному та економічному відношенні від розвинутих країн, яке вимірюється показниками національного валового продукту на душу населення та продуктивності, висуває на перший план проблему подолання цього розриву, або проблему наздоганяючого або випереджаючого розвитку. На наш погляд саме подолання економічного та технологічного відставання від провідних країн світу повинно стати довгостроковою метою розвитку країни.

Недостатній рівень соціально-економічного розвитку країни обумовлює низьку кількість аспектів, що напряму впливають

на вибір інструментів наздоганяючого економічного розвитку. Прискорення науково-технічного прогресу, швидке зростання сучасних економік змушує країну, що відстає, підтримувати темпи економічного зростання вищими за відповідні темпи у розвинених країнах. Це означає, що просте використання досягнень більш розвинутих країн є недостатнім для подолання розриву, що існує. У найкращому випадку така практика дозволить зберігати цей розрив, а для його скорочення необхідно впроваджувати механізми та інститути, які не існують в розвинутих економіках. Необхідно зазначити, що різні галузі вчиняють диференційований вплив на ступінь економічно-соціального розвитку країни. З цієї позиції проблеми розвитку є насамперед структурними проблемами.

Багатогранність поняття «економічний розвиток» робить необхідним чітке визначення критеріїв розвиненості або нерозвиненості. Наприклад, поряд з показником ВВП, ООН використовує й інші показники розвитку, наприклад, індекс людського розвитку HDI (Human Development Index). Важливим є те, що критерії нерозвиненості є різними для індустріального та постіндустріального суспільств. До того ж ці критерії можуть бути кількісними та якісними. Найпоширенішими кількісними параметрами вимірювання рівня соціально- економічного розвитку є показник валового національного продукту на душу населення, загальний обсяг та темпи зростання ВВП. Однак, відношення ВВП на душу населення є також синтетичним якісним показником, тому що воно досить точно відображає основні особливості соціально-економічної системи. За рівнем ВВП на душу населення виокремлюють три групи країн з традиційною, індустріальною та постіндустріальною економікою. Відставання економіки країни в межах однієї групи може свідчити про певний кількісний, але не якісний розрив в рівнях розвитку країн.

В умовах індустріального суспільства рівень розвитку країни вимірюється а допомогою таких показників, як рівень концентрації капіталу та робочої сили, рівень використання виробничих потужностей, обсяг виробництва промислових товарів (або рівень капітальних інвестицій). Однак для постіндустріальних суспільств концентрація капіталу в певних галузях, ключових

для індустріальної системи, є іноді перешкодою подальшому соціально-економічному розвитку. Тому для таких суспільств широко використовуються такі показники, як рівень технологічного розвитку, темпи оновлення основних фондів, рівень розвитку соціальної сфери (насамперед освіти та охорони здоров'я), частка невиробничої сфери в ВВП.

Звичайно, є недостатнім встановити сам факт недостатнього розвитку національної економіки, наступним кроком повинно бути визначення причини такої ситуації та шляхів її подолання. Але дослідження проблеми соціально-економічного відставання та розробка політики наздоганяючого розвитку в умовах постіндустріальної трансформації, пов'язане з певними труднощами. По-перше, постіндустріальне суспільство поки що знаходиться на стадії формування. Поки що неможливо теоретично обґрунтувати ані показники, ані напрями політики розвитку такого суспільства. Тому будь-яке дослідження цієї проблеми не може претендувати на загальні висновки щодо всієї системи соціально-економічних відносин. По-друге, не існує досвіду подолання розриву в рівні розвитку в умовах постіндустріальної системи. Всі успішні приклади швидкого прискорення економічного розвитку країн у другій половині ХХ сторіччя відбувалися за принципами індустріальної моделі. Але економічні кризи, що виникли в Японії та Південній Кореї, свідчать, що швидка індустріалізація не є запорукою вирішення проблем трансформації в напрямку постіндустріального суспільства. По-третє, основними ознаками постіндустріальної системи є динамізм технологічних змін та індивідуалізація попиту та пропозиції. В таких умовах ефект масштабу не є більше основним фактором економічного розвитку.

Динамічність постіндустріальної системи практично лишило сенсу промислову політику у вигляді селективної підтримки певних галузей. Встановлення пріоритетних секторів економіки є неефективним, якщо самі пріоритети розвитку швидко змінюються. Політика селективної державної підтримки галузей може, навіть, сприяти збереженню та зростанню соціально-економічного відставання. Натомість необхідно сконцентруватися на дослідженні факторів, які найбільш сприяють розвитку конкретної країни в конкретних умовах. Індивідуалізація

економічних відносин вимагає децентралізації. Значення ефекту масштабу поступово знижується. Наука перетворюється на провідний фактор економічного та соціального розвитку. Фокусом державної політики стає підтримка технологічного розвитку та наукомістких виробництв [27]. Але недостатня обґрунтованість концепцій постіндустріального типу суспільства лише змушує уряди бути обережним щодо змісту цієї політики.

Трансформація постіндустріального суспільства призвела до розмивання відносних переваг країн. У таких умовах підтримка, фінансова або в іншій формі, тієї чи іншої галузі може викликати гальмування економічного розвитку. Але у сучасних економічних структурах найбільш впливовими та забезпеченими ресурсами є традиційні галузі, які не можуть стати лідерами технологічного прориву, але які мають потужне політичне лобі для впровадження політики «відстоювання національних пріоритетів». Звичайно, наявність таких галузей не є перешкодою для економічного розвитку, але їх прагнення зберегти сприятливі умови власного функціонування за допомогою державної політики стримує структурні реформи та знижує адаптаційний потенціал країни. Однак відсутність державної підтримки змушує більшість традиційних галузей шукати інноваційні підходи до свого розвитку та шукати нові сфери для інвестування. Держава може сфокусувати свої зусилля на підтримці певних видів діяльності, наприклад експорту продуктів з високою часткою поданої вартості, проведення заходів з підвищення конкурентоспроможності національних компаній на зовнішньому ринку, інвестиції інтелектуальний та людський капітал тощо. Сучасна економічна наука, яка спирається на цивілізаційний підхід виходить з того, що визначальним фактором розвитку економіки і суспільства в цілому є технологічний спосіб виробництва. Науково обґрунтовано та практично доведено, що є лише один шлях розв'язання цього клубка суперечностей – перехід від так званого інвестиційного, як правило, екстенсивного типу розвитку до якісного нового ефективного інноваційного типу розвитку, який базується на прискоренні науково-технологічного оновлення виробництва, інтенсифікації його, зниженні витрат виробництва і підвищенні його рентабельності, прибутковості [39].

Роль держави в економічному розвитку завжди є темою не тільки теоретичних, але й суто практичних дискусій. Але можна визначити два аспекти державної ролі в суспільстві, що намагається подолати відставання в рівні економічного розвитку. Негативний аспект пов'язаний з формуванням підґрунтя для структурної трансформації та прискореного розвитку, позитивний аспект, в свою чергу, полягає у створенні певних соціально-економічних умов, які дозволяють перетворити потенційний розвиток у реальний. Таким чином, негативна роль держави припускає усунення перепон для економічного розвитку: формування сприятливого середовища, ліквідацію інституційних обмежень, забезпечення політичної стабільності в країні. Позитивна роль держави має вираження у комплексі спеціальних заходів та інститутів, які мають за мету прискорення економічного розвитку. Наповнення як негативної, так і «позитивної» ролі держави для конкретної країни значним чином залежить від соціально-економічних умов її розвитку.

Розмежування між «негативними» та «позитивними» факторами державної політики економічного розвитку є необхідним для конкретизації змісту цієї політики. «Негативні» фактори є здебільше однаковими для країн, що раніше вступили на шлях економічного розвитку, та країн, які впроваджують політику наздоганяючого розвитку. Але «позитивні» фактори мають суттєво відрізнятись для кожної країни залежно від типу соціально-економічної системи та стадії трансформації від однієї системи до іншої. Якісні відмінності між індустріальною та постіндустріальною системою обумовлюють різні, а іноді протилежні, підходи урядів щодо здійснення «технологічного прориву». В індустріальному суспільстві державна політика сфокусована на концентрації ресурсів, необхідних для здійснення технологічних змін. У постіндустріальному суспільстві такий підхід виявляється неефективним. Замість концентрації ресурсів держава повинна забезпечити високий рівень гнучкості як загальної соціально-економічної системи, так й окремих економічних суб'єктів. Така гнучкість дозволить країні швидко адаптуватися до технологічних змін.

Комплекс заходів та інститутів, що є необхідним для реалізації політики наздоганяючого економічного розвитку в умовах

переходу до постіндустріального суспільства повинен включати такі елементи, як політичний режим, права власності, інституційну систему, структурну політику тощо. «Необхідно високі темпи економічного зростання доповнити широкою системою заходів підвищення ефективності економіки, яка б включала і розв'язання широкого кола проблем – починаючи з техніко-технологічного переозброєння виробництва до удосконалення організації і стимулювання праці, форм і методів господарювання, їх спрямування на економію живої та уречевленої праці, підвищення продуктивності праці, зниження матеріально- та енергомісткості виробництва [39].

Головною передумовою збереження політичної стабільності в країні є спроможність її політичного режиму вирішувати проблеми суспільства. Економічний розвиток став неможливим без інститутів, що гарантують політичну та економічну свободу, та приватної власності на матеріальні та нематеріальні блага. Спроможність суспільства до адаптації визначається рівнем використання творчих ресурсів всіх економічних агентів, чого важко досягти в умовах політичного або економічного тиску з боку держави. Особливе значення має свобода пересування інформації [10].

Права власності в постіндустріальному суспільстві повинні гарантувати, насамперед, можливість для кожного економічного агенту отримувати результати своєї діяльності. Інтелектуальні права власності відіграють подвійну роль. По-перше, вони стимулюють творчу діяльність, але, по-друге, вони стримують інформаційний потік в суспільстві. Для країн, що вже далеко просунулися у трансформації до постіндустріального суспільства, інтелектуальні права власності відігравали надзвичайно важливу роль. «Особлива ринкова значущість інтелектуальної власності полягає у тому, що її реалізація – це сьогодні єдиний спосіб законної монополізації виробництва нових товарів та послуг з найвищими якісними характеристиками, який відкриває вихід для вітчизняних товаровиробників на світового ринку» [19]. Але це не є підставою стверджувати, що таку саме позитивну роль вони будуть відігравати в країнах, що намагаються проводити політику наздоганяючого розвитку. Доступність інформації може

виявитися більш важливим фактором в умовах швидких темпів технологічних змін.

Проведення політики прискореного розвитку неможливо без створення відповідної інституційної системи. Однак, досвід безпосереднього відтворення інститутів, навіть необхідних для функціонування ринкової економіки, більш розвинутих країн в країнах з нижчими рівнім розвитку виявився негативним. До того ж такі інститути, як приватна власність та конкуренція, мають дуже різне значення для політики економічного розвитку в індустріальній та постіндустріальній системах. Підвищення ролі конкуренції, як фактору економічного розвитку, вимагає обмеження прямого втручання уряду в економічну діяльність, але у той самий час припускає підвищення керівної ролі держави. Приватні агенти повинні приймати економічні рішення та нести відповідальність за них, в той час як держава встановлює загальні правила економічної поведінки. У процесі трансформації «форму-ватимуться умови для активної життєдіяльності, завдяки чому країна, принаймні, не знаходитиметься серед країн «третього світу», а за допомогою розбудови економіки на базі знань поступово наблизатиметься до так званого «центру» [9].

Розглянуті нами передумови розробки та впровадження політики наздоганяючого економічного розвитку дають зрозуміти, що скорочення відставання України від розвинених країн, які вже здійснюють трансформацію до постіндустріального суспільства, пов'язана з впровадженням стратегії економічного прориву. Але надзвичайна складність цієї задачі не дозволяє говорити про існування її конкретного вирішення. Одною з ключових складових цієї проблеми є визначення ролі держави в процесі наздоганяючого або випереджаючого розвитку. Держава може залишатися центральним економічним агентом, який здійснює стратегічні інвестиції. Тобто відбудеться концентрація фінансових ресурсів з метою їх інвестування в «пріоритетні» галузі. Також є необхідним захист національного виробника від іноземної конкуренції. Таким чином, мова йде про індустріальну політику в її традиційному розумінні. Альтернативним варіантом є підвищення ролі провідних фінансово-промислових груп, які здійснюватимуть інвестицій в економічній розвиток.

Ці бізнесові конгломерати сконцентрували значну кількість ресурсів та можуть ефективно координувати фінансову, виробничу та наукову діяльність. Інший варіант ролі держави полягає в значному зниженні впливу державу на економічні процеси, у тому числі шляхом зменшення частки державного бюджету в ВВП. Нарешті, держава може створювати сприятливі умови для внутрішнього та зовнішнього інвестування та розвивати необхідну інфраструктуру. Має бути створена відповідна інституційна система, у тому числі правовий режим.

Сучасний рівень розвитку процесів ринкової трансформації в Україні змушує прийняти рішення щодо вибору ліберальної або інтервенціоністської ролі держави в економічному житті. Розглядаються можливості поєднання певних елементів з різних підходів. Для оцінки ролі держави в процесі прискорення економічного розвитку необхідно врахувати сучасні соціально-економічні, а також політичні умови в Україні. Швидкий процес формування вертикально інтегрованих бізнесових структур призводить до інтенсифікації приватного інвестування, у тому числі в інноваційну сферу. Однак є ризик, що найпотужніші з цих конгломератів зможуть через механізми політичного впливу підпорядкувати суспільні інтересам власним. Задача уряду полягає в зменшенні цього ризику.

Політика економічного зростання в Україні, таким чином, може будуватися на інвестиційному розвитку з паралельним зниженням частки державного бюджету в ВВП та використанням переваг, що надають великі фінансово-промислові групи. Замість традиційної промислової політики необхідно інтенсифікувати структурні зміни. Економіка України є досить відкритою, тому відбувається поступова конвергенція її економічних умов з умовами світової економіки. Це має сприяти вирівнюванню світових та внутрішніх цін по мірі зростання продуктивності праці. Валютна політика стане менш реструктивною, що позитивно вплине на інвестиційні та інноваційні процеси. Структурні заходи державі повинні мати за мету підвищення конкурентоспроможності високотехнологічних вітчизняних галузей та отримання доступу на світові ринки для технологічної продукції. «У найближчий та довгостроковій перспективі врахування інноваційного фактору стає

вирішальною умовою подальшого розвитку сучасних економічних систем. Стале економічне зростання в Україні може бути досягнуте тільки на інноваційній основі» [19]. Іншими аспектами структурної політики повинні стати підвищення кількісного та якісного рівень інвестування в освіту, а також покращення ситуації в сфері охорони здоров'я. Державні та приватні інвестиції в ці галузі є ефективними з двох причин: вони сприяють відтворенню людського капіталу; вони є тісно пов'язаною з багатьма інноваційними галузями сучасної економіки. Зміцнення державних інститутів є неможливим без комплексного реформування правової системи. Якщо вона не буде ефективною, прозорою та стабільною, то економічне зростання опиниться під загрозою. Реформа державного апарату також має бути націлена на підвищення його ефективності.

На сучасному етапі трансформації в Україні ще зарано говорити про створення довгострокової програми прискореного економічного розвитку. По-перше, країна повинна сфокусувати зусилля на створення основи для сталого та швидкого економічного розвитку в умовах постіндустріальної трансформації. По-друге, певна політична нестабільність знижує рівень довіри економічних агентів до будь-якої довгострокової програми уряду. По-третє, така програма може мати негативний ефект для економічного розвитку в умовах високих темпів технологічного прогресу, тому що вона звужує сферу застосування національних ресурсів. Економічний прорив не буде наслідком одного фактору, навіть такого важливого, як державна політика економічного зростання. Взаємодія соціальних, політичних, технологічних та економічних факторів дозволить Україні використати позитивні макроекономічні тенденції в цілях реалізації програм сталого розвитку, спрямованих на ліквідацію відставання в рівні соціально-економічного розвитку від найрозвинутіших країн світу. Цей розвиток є неможливим без здійснення трансформації від індустріального до постіндустріального суспільства. Але в такому випадку виникає необхідність реалізувати стратегію випереджального розвитку, яка б могла гарантувати щорічні темпи зростання ВВП на 6-7 % і як мінімум подвоєння обсягів виробництва, забезпечення на цій основі відчутного підвищення рівня життя народу. Із світового

досвіду добре відоме, що таке зростання є цілком реальним, але воно можливо лише на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного оновлення виробництва [8]. Але будь-яка політика економічного розвитку повинна спиратися здебільш не на історичний досвід попередніх прикладів наздоганяючого, а на можливості країни у використанні своїх переваг в нових економічних умовах. Така політика для України може включати таку послідовність заходів: підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, модернізація та соціальна орієнтація економіки на основі структурно-інноваційної, закріплення високих темпів розвитку на основі реалізації структурної трансформації.

Авіаційна галузь України на сучасному етапі привертає увагу промисловців та фінансистів, оскільки в умовах лібералізації повітряного простору відбувається дерегулювання галузі, збільшення кількості авіаційних маршрутів та підвищення конкуренції серед авіатранспортних перевізників. Скорочується державне фінансування галузі, а її економічні агенти все більше звертаються на фондовий ринок для отримання фінансування. Завдяки цьому використання перспектив капіталізації галузі потребує визначення тих факторів які дозволяють підвищити вартість активів підприємств галузі в умовах збереження контролю над повітряним простором країни. Такими факторами можуть бути змінні галузі, контроль у цій галузі і наявність фінансової інформації. Все це забезпечує стійкий розвиток галузі в умовах достатності фінансових ресурсів. Тому формування державного механізму регулювання авіаційної галузі задля її сталого розвитку стає завданням підвищеної актуальності.

Іноземні дослідження з аналізу авіаційної галузі свідчать про те, що вартість аеропортів є вищою ніж вартість авіаційних перевізників, а також що структура власності відіграє ключову роль. Чим більше централізована чи концентрована власність, тим вище ринкова оцінка активів. Можливо це пояснюється тим, що вартість активів в цих умовах ефективніше підлягає контролю. Голляк Ю. Б. запропонував механізм міжгалузевої взаємодії в авіаційній галузі України. Григорак М. Ю. та Савченко Л. В. здобули наукові результати щодо формування логістичної концепції

розвитку аеропортів. Геєць В., Ложачевська О. М. і Сидоренко К. В. розробляють шляхи підвищення ефективності роботи аеропортів за рахунок розбудови інфраструктури. Проте й досі не вирішеним залишається питання методичної оцінки сталості розвитку економічних агентів галузі за умови використання фінансових ресурсів, як власних, так і запозичених.

Метою даного дослідження є розробка й обґрунтування універсальної методики рейтингового оцінювання економічних агентів авіаційної галузі. Для досягнення даної мети було вирішено низку завдань, а саме:

- встановлено відсутність системи критеріїв та показників якості надання транспортних послуг в Україні;
- проаналізовано структури авіаційної галузі України з точки хору створення клієнтської цінності для споживача послуг;
- ідентифіковано перспективність галузі в контексті четвертої промислової революції та цифровізації економіки;
- розроблено методичне забезпечення методики оцінювання рейтингу суб'єктів галузі за допомогою матричної превентивної фінансово-економічної оцінки.

Відповідно до Національної транспортної стратегії України до 2030 року визначено, що поки що відсутня система критеріїв та показників якості надання транспортних послуг. Потребує вдосконалення управління державними активами в авіаційній інфраструктурі. Створення умов для сталого розвитку авіаційного транспорту в Стратегії відтворене через поступову лібералізацію перевезень на паритетних засадах, підписання угоди про спільний авіаційний простір з ЄС, обрання України членом ІКАО, врегулювання роботи аеропортів як єдиних майнових комплексів. Серед очікуваних результатів реалізації стратегії визначено, в тому числі, поліпшення фінансових результатів діяльності підприємств авіаційної галузі.

Існуюча емпірична практика оцінювання та моніторингу фінансового стану підприємств авіаційної галузі спирається на рейтинговий методичний підхід. Група підходів рейтингового оцінювання вивчає якісні та фінансово-економічні показники, які включають як бухгалтерську та і управлінську звітність підприємства. Якісні показники охоплюють асортимент товарів

та спектр послуг підприємства, оцінюється система менеджменту, яка включає систему мотивації, комунікації, планування та інформаційних зв'язків. Відомим рейтингом оцінювання економічних агентів авіаційної галузі є рейтинг Skytrax [32]. Рейтинг надається за показниками якості послуг аеропорту та стандартів сервісу персоналу, що надає аеропорт. Той самий рейтинг окремо аналізує діяльність авіаційних транспортних перевізників. Українські аеропорти та авіалінії станом на 1 лютого 2020 р. не входять до цього рейтингу. Як видно з офіційного сайту рейтингу, методика спирається на бенчмаркінг у галузі. Інтерпретація терміну «бенчмаркінг» у державному регулюванні і стратегічному аналізі, містить використання моніторингу, який заснований на кращих практиках, з одного боку, й на багатофакторних комплексних показниках оцінки системи управління галуззю за фінансовим, виробничим, витратним і сервісним напрямками. Таким чином, бенчмаркінг – це комплексний метод, який може спиратися на:

- порівняння як здійснення експрес-оцінки за певними варіантами показників за умовною шкалою;
- середньозважену оцінку, що містить облік розрахунків експертної складової за статистичними показниками середнього арифметичного чи середнього зваженого;
- метод рангів, заснований на визначенні темпів зростання показників, які вказують на інтенсивність змін використання або накопичення певного показника.

Зважаючи на цю необхідність відмітимо, що формування системи показників оцінювання фінансових результатів авіаційної галузі повинно враховувати їхній тісний взаємозв'язок. До підприємств галузі відносять підприємства авіаційної промисловості, авіаційні перевізники (авіалінії) та аеропорти. Неможливість функціонування галузі у випадку відсутності одного з типу підприємств обумовлюється орієнтацією галузі на пасажирів та замовника вантажних перевезень, який потребує послуг усіх трьох типів економічних агентів, тобто і є їхнім кінцевим споживачем. Погіршення фінансових результатів кожного з них зумовлює необхідність: змін постачальника повітряного судна, змін маршруту авіаційного перевезення, змін транспортного перевізника. У будь-якому випадку таких змін, держава втрачає

додаткові податки, доходи та додану вартість, що створюється в галузі. Тому система показників оцінки фінансових результатів має бути універсальною, всебічною та прозорою і спрощеною, зручною для усіх економічних агентів авіаційної галузі, навіть з можливістю встановлення певного рейтингу чи класу фінансової стійкості. Встановлення рейтингу має відбуватися з точки зору питомої ваги клієнтської цінності, що виникає в ланцюгу створення цінності авіаційної галузі.

У *табл. 2.1–2.3* (див. стор. 128–130) пропонуємо результати використання такої системи вибірково для підприємства авіабудування (ПАТ «Моторсіч»), авіаційного перевезення ПАТ «Авіакомпанія «Авіалінії України» та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014–2018 рр. Також дивіться розрахунки за даними підприємств авіаційної галузі в *Додатках А–Р* (див. стор. 285–509).

Превентивну оцінку сталості розвитку пропонується проводити по показниках фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, оцінки структури балансу, рентабельності. Оцінка вірогідності банкрутства відбувається по моделях Ліса, Спрингейта, Конана та Голдера. Шкалою оцінювання показників фінансового стану є: абсолютно стійкий, відносно стійкий, нестійкий, кризовий. Шкалою визначення вірогідності банкрутства є: низька та висока вірогідність.

Як свідчать дані *табл. 2.2*, у КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» погіршилися показники фінансової стійкості та платоспроможності зі стійких до відносно стійких. Незмінними залишилися показники рентабельності, які є низькими. ПАТ «Авіакомпанія «Авіалінії України» протягом періоду з 2014 по 2018 р. знаходиться у кризовому стані із високою вірогідністю настання банкрутства за всіма моделями оцінювання (див. *табл. 2.3*).

В окремих українських наукових дослідженнях констатують, що відбувається трансформація інституційних засад держав, що орієнтовані на сталий розвиток тобто інноваційно-соціально-ринкових держав. Четверта промислова революція та цифровізація породжують наслідки, які можуть бути несприятливими. Йдеться про витіснення роботами людей з робочих місць, внаслідок чого можливе різке підвищення конкурентоспроможності

Таблиця 2.2
Аналіз сталості розвитку на прикладі КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	вннєч- зн	оціню	вннєч- зн	оціню	вннєч- зн	оціню	вннєч- зн	оціню	вннєч- зн	оціню	зн			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості				абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке
Платоспроможності				відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке
Ділової активності				нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Оцінки структури балансу				абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке
Рентабельності				нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса				низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Спрінгейта				низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Ж. Конана та М. Голдера				20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств

Таблиця 2.3
Аналіз сталості розвитку на прикладі ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	вннәһ -әне	әжнїпо	вннәһ -әне	әжнїпо	вннәһ -әне	әжнїпо	вннәһ -әне	әжнїпо	вннәһ -әне	әжнїпо
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Зведені показники фінансового стану підприємства										
Фінансової стійкості	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке
Платоспроможності	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове
Ділової активності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Оцінки структури балансу	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове
Рентабельності	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства										
Модель Ліса	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Спрінгтейта	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Ж. Конана та М. Голдера	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств

Таблиця 2.4

Аналіз сталості розвитку на прикладі ПАТ «Мотор Січ» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	вннэъ-анэ	ажнїпо	вннэъ-анэ	ажнїпо	вннэъ-анэ	ажнїпо	вннэъ-анэ	ажнїпо	вннэъ-анэ	ажнїпо				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	нестійке		відносно стійке		нестійке		нестійке		нестійке		відносно стійке		відносно стійке	
Платоспроможності	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		відносно стійке		відносно стійке	
Ділової активності	нестійке		нестійке		нестійке		кризове		кризове		кризове		абсолютно стійке	
Оцінки структури балансу	абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке	
Рентабельності	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		нестійке		відносно стійке		нестійке		нестійке	
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	низька		низька		низька		низька		низька		низька		низька	
Модель Спрінгейта	низька		низька		низька		низька		низька		низька		низька	
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %		20 %		20 %		20 %		20 %		20 %		20 %	

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств

держав з великою питомою вагою науково-містких та високо технологічних галузей, в яких впроваджується роботизація, використання штучного інтелекту та біотехнологій [38]. Метою державного регулювання у таких умовах є необхідність збалансувати інтереси всіх учасників перерозподільних відносин таким чином, щоб забезпечити максимальні податкові надходження при зменшенні негативного впливу на економічному активність підприємств та організацій.

Превентивний моніторинг економічних агентів галузі має відбуватися з використанням таких принципів і фундаментальних положень [28, с. 107]:

1. Принцип умовного порівняння фінансового стану економічних агентів галузі. Дотримання цього принципу гарантує, що якщо по фінансово нестійких підприємствах галузі буде реалізовано ризик неплатоспроможності, то виникне загроза регулярним перевезенням пасажирів та вантажу.

2. Принцип пріоритету безпеки. Відповідно до Повітряного кодексу України [29] Україна як держава, що приєдналася до Конвенції про міжнародну цивільну авіацію, несе відповідальність за виконання міжнародних зобов'язань, що випливають із цієї Конвенції, та за гарантії і створення умов безпеки для суспільства, захисту інтересів під час провадження діяльності в галузі цивільної авіації та використання повітряного простору України. Таким чином, з точки зору здійснення усіх необхідних інвестицій та достовірних технологічних витрат для модернізації інфраструктури чи запобігання небезпеці є обов'язковим та необхідним навіть у мовах скорочення прибутковості та підвищення вірогідності банкрутства.

3. Принцип досягнення мети. Моніторинг розвитку авіаційної галузі повинен відбуватися із орієнтацією на виконання певних проектів, із досягненням відповідних критеріїв виконання цього проекту по кожному економічному агенту, відповідальністю та із вибором відповідних суб'єктів екосистеми авіаційної галузі із суміжних галузей.

4. Принцип експертності та професіоналізму. Моніторинг має здійснюватися в умовах забезпечення економічних агентів компетентними фахівцями відповідної кваліфікації, обізнаними

у галузевих нормативах роботи для нейтралізації кризових небезпечних явищ. Важливим є виокремлення фінансового, управлінського та виробничого моніторингу.

5. Принцип інвестиційної привабливості та зростання. Розвиток авіаційної галузі за рахунок різноманітних джерел фінансування вимагає узгодженості механізму державної підтримки галузі. І таку підтримку доцільно надавати саме фінансово стійким підприємствам. Узгодженість державної підтримки вимагає наявності технологічної та інформаційної бази, що стає перспективним в умовах цифровізації. Така система показників може стати основою оцінки сталості розвитку галузі в умовах запобігання банкрутству кожного з суб'єктів та визначення відповідності фінансової історії кожного при партнерських відносинах і транзакціях.

6. Принцип розкриття інформації. Інформація щодо результатів моніторингу суб'єктів галузі має бути відкрита не тільки для її стейкхолдерів, але й для усіх суб'єктів екосистеми. Менеджери, кредитори, власники, партнери та користувачі мають право отримувати сукупні результати звіту превентивного моніторингу.

7. Принцип інтерпретації результатів моніторингу з метою застосування інструментів державного регулювання в залежності від стану економіки країни, відповідно до циклу розвитку економіки.

8. Принцип формування ланцюгу створення вартості в авіаційній галузі на умовах узгодженості та цілеспрямованості використання результатів превентивного моніторингу. Слід відійти від неконтрольованої підтримки підприємств із державною власністю, та тих, які є національними перевізниками і впроваджувати загальні принципи розвитку економіки, відстежувати збалансованість та сталість розвитку підприємств галузі (див. *рис. 2.1*, див. стор. 133).

9. Принцип забезпечення взаємозв'язку усіх критеріїв системи показників превентивного моніторингу сталого розвитку та обов'язковість застосування цих показників при управлінні ресурсами підприємств галузі.

Отже, науковою новизною одержаних результатів дослідження є: — створення засад методичного забезпечення превентивного моніторингу економічних агентів авіаційної галузі з метою

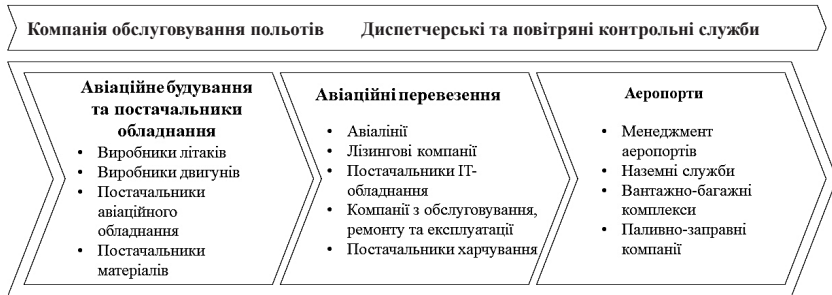


Рис. 2.1. Економічні агенти авіаційної галузі

Джерело: побудовано автором на основі [50; 51]

формування сталих партнерств в екосистемі авіаційної галузі та побудови рейтингової оцінки сталості розвитку. Рейтингова оцінка присвоюється в залежності від результатів оцінювання показників фінансового стану, а саме: рентабельності, структури балансу, фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності та результатів оцінювання вірогідності банкрутства;

- формулювання принципів превентивного моніторингу сталості розвитку економічних агентів авіаційної галузі, якими є принципи: умовної порівнянності фінансового стану економічних агентів галузі; пріоритету безпеки; досягнення мети; експертності та професіоналізму; інвестиційної привабливості та зростання; розкриття інформації; інтерпретації результатів моніторингу з метою відповідно до циклу розвитку економіки; формування ланцюгу створення вартості в авіаційній галузі на умовах узгодженості та цілеспрямованості забезпечення взаємозв'язку критеріїв системи показників.

Перспективою подальших розвідок у цьому напрямі є створення шкали оцінювання превентивного моніторингу суб'єктів авіаційної галузі.

2.3. Методичні засади моніторингу економічних агентів авіаційної галузі

У даному параграфі сформовано методичні засади превентивного моніторингу сервісної та виробничої складової економічних агентів авіаційної галузі. Запропоновано структурно-логічну схему проведення моніторингу по кількісних показниках та зворотному зв'язку від споживачів. Метою є створення засад методичного забезпечення превентивного тестування економічних агентів авіаційної галузі із відповідними показниками оцінювання, шкалою оцінювання, рольовими інструкціями та прозорістю результатів. Результатом параграфу є цілісна система превентивного моніторингу на основі споживчої цінності, яка закріплює ключові параметри щодо вдосконалення діяльності галузевих агентів. Висновок дослідження полягає в обґрунтуванні застосування показників якості в превентивному моніторингу, що вимірюють споживчу цінність відносно діяльності агентів, поруч із фінансовими показниками та ймовірністю банкрутства для оцінки перспектив сталого розвитку авіаційної галузі.

Сталий розвиток авіаційної галузі є результатом комплексного планування різних напрямів її роботи та моніторинг результатів цієї роботи по цілях що відповідають концепції сталого галузевого розвитку. Необхідно запровадити синергію між цілями держави та завданнями розвитку самої галузі. Завдання держави щодо сталого розвитку охоплюють, боротьбу з бідністю, покращення здоров'я та благополуччя, підвищення якості освіти, гендерну рівність, забезпечення чистоти води та норм санітарії, зменшення нерівності, відповідальне споживання і виробництво задля екологічної безпеки. Досягнення цілей сталого розвитку значною мірою залежить від того, чи може виникати синергія між приватними та державними секторами, підприємствами та політикою розвитку країни [37; 48].

Механізм міжгалузевої взаємодії в авіаційній галузі України ґрунтовно досліджував Голляк Ю. Б. [11]. В рамках галузі виокремимо значні внески в розробку теорії економіки авіаційної промисловості, аеропортів та авіаційних перевізників. Тенденції авіабудівництва в умовах міжнародної інтеграції досліджували

Ареф'єва О. В., Капаруліна І. М. [6; 21], Прушківський В. Г., Леховіцер В. О. [30] і Хохлова М. Ю. [36], Григорак М. Ю. та Савченко Л. В. [22] здобули наукові результати щодо формування логістичної концепції розвитку аеропортів. Геєць В., Ложачевська О. М. і Сидоренко К. В. [23; 25] розробляють шляхи підвищення ефективності роботи аеропортів за рахунок розбудови інфраструктури. Аналіз авіаційної галузі з точки зору формування засад економічного розвитку та ціннісної орієнтації пропонується у роботах іноземних вчених Малігетті П. [47], Басіга Б., Флемінга К., Текера Т. [49]. Проте й питання методичної оцінки сталості розвитку економічних агентів галузі за умови використання фінансових ресурсів, як власних, так і запозичених потребує розгорнутої відповіді.

Метою параграфу є створення засад методичного забезпечення превентивного тестування економічних агентів авіаційної галузі із відповідними показниками оцінювання, шкалою оцінювання, рольовими інструкціями та прозорістю результатів.

У процесі дослідження використано такі загальнонаукові методи: дедукції при аналізі сучасних тенденцій галузевого розвитку; формалізації при визначенні ключових показників превентивного моніторингу в залежності від виду економічного агента; систематизації та узагальнення при встановленні окремих особливостей та тенденцій розвитку економічних агентів авіаційної галузі.

Теоретичні засади методики оцінювання аеропортів у практичній площині впроваджено відомим рейтингом оцінювання економічних агентів авіаційної галузі Skytrax [32]. У попередніх дослідженнях автора розкрито сутність методичного підходу до оцінки фінансової та витратної складової моніторингу. У даному дослідженні представимо методику оцінювання для кожного з економічних агентів галузі за сервісною та виробничою складовими при формуванні клієнтської лояльності споживачів авіаційної галузі. Спираючись на результати формування універсальної методики превентивного тестування сталості розвитку економічних агентів авіаційної галузі, наведемо структурно-логічну схему на *рис. 2.2* (див. стор. 136).

Методичний підхід передбачає ідентифікацію показників моніторингу для економічних агентів авіаційної галузі, якими

є аеропорти, авіаційні перевізники та авіаційні будівники. При формування результатів рейтингу Skytrax активно використовуються результати зворотного зв'язку від пасажирів

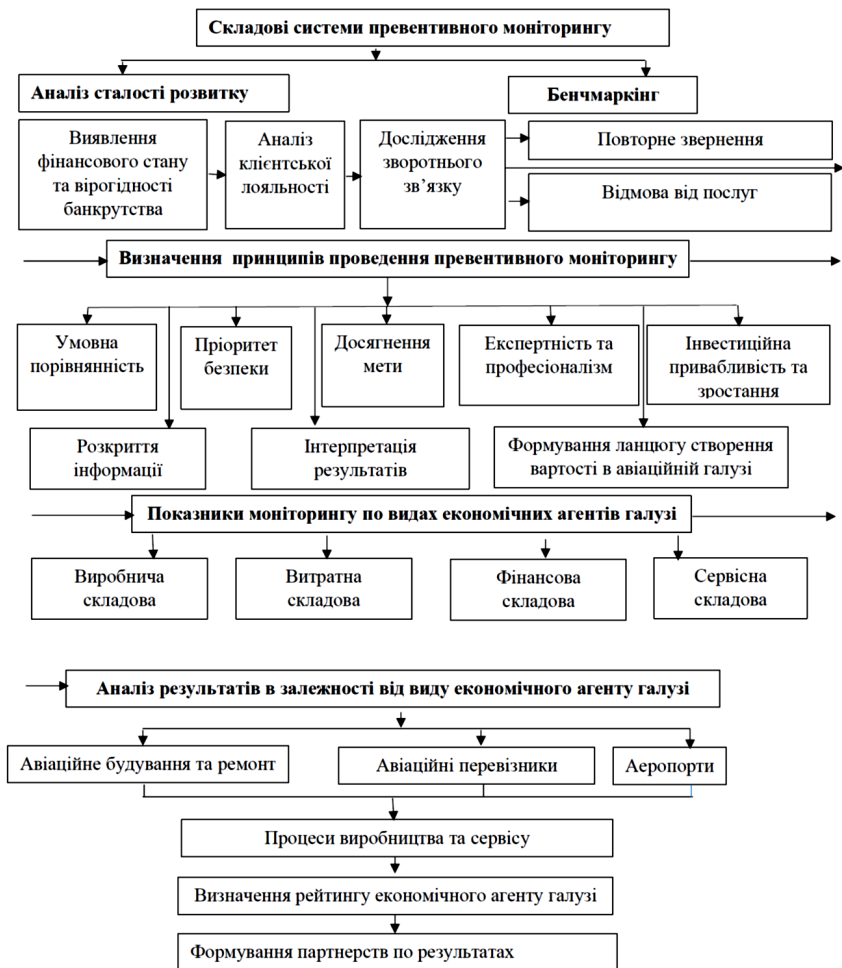


Рис. 2.2. Структурно-логічна схема проведення державного моніторингу економічних агентів авіаційної галузі

Джерело: розроблено автором

та перевізників. Такі дані якісних досліджень мають бути додані до системи превентивного моніторингу галузі. Об'єднання результатів моніторингу за фінансовою, витратною, сервісною та виробничою складовими дозволить вирішити типові задачі з встановлення рейтингу економічного агента галузі та виявлення відповідності рейтингів при формування партнерства чи кластеризації.

Зокрема, про якість роботи аеропортів свідчать: наявність черг, кількість реєстраційних стійок, доступність магазинів, чистота терміналу, комфортність місць для сидіння в терміналі, наявність вантажних візків, якість напоїв та їжі, швидкість та доступність зв'язку по інтернету, можливість розваг протягом очікування, доступність платіжних терміналів та інших можливостей для фінансових операцій, комфортність процедури державного контролю (служба авіаційної безпеки, митний контроль та прикордонна служба). Кінцевим питанням є надання рекомендації аеропорту чи авіаційному перевізнику (див. *табл. 2.5* (див. стор. 138), *табл. 2.6* (див. стор. 139)). У *табл. 2.5–2.9* наведено дані кореляції показників, що пропонуються до введення в систему державного превентивного моніторингу [46].

Для повноти даних моніторингу виокремимо показники тестування для зони послуг відпочинку в аеропорту (див. *табл. 2.6*).

Якісними показниками роботи авіаційних перевізників можуть бути: якість попереднього сервісу при купівлі квитків та реєстрації пасажирів та багажу, в тому числі попередньої он-лайн реєстрації, трансфер пасажирів до транзитного аеропорту, наявність прямих рейсів до пунктів призначення, кількість країн, які охоплені маршрутами, точність та надійність виконання графіку, комфортність сну на борту, наявність простору для зберігання речей, наявність простору для ніг, використання цифрових сервісів інформування та розважання, чисельність членів екіпажу на борту (див. *табл. 2.7* (див. стор. 139)).

Кадрове забезпечення пропоную оцінювати по показниках: загальної кількості співробітників, в тому числі членів екіпажу; середній кількості співробітників в розрахунку на одне повітряне судно. Маршрутне забезпечення може бути розраховано враховуючи: загальну кількість аеропортів призначення; загальну

кількість країн призначення; кількість хабів та континентів, що обслуговуються. Забезпечення харчуванням, напоями та товарами широкого споживання залежить від їхньої якості та асортименту. Дизайн-забезпечення маршрутів може оцінюватися залежно від можливості міжнародної, регіональної чи внутрішньої дистрибуції рейсів.

Технічне забезпечення авіаційних перевізників можна оцінювати в залежності від: кількості повітряних суден; різноманітності повітряних суден; надійності повітряного судна; загальній кількості місць для сидіння; середній кількості місць на кожне повітряне судно; наявності резервних літаків; пасажироемності (див. *табл. 2.8* (див. стор. 140)).

Таблиця 2.5

**Показники превентивного тестування
організації роботи аеропорту**

	Загальна оцінка	Очікування в чергах	Шопінг в аеропорту	Чистота в терміналі	Зручність сидінь	Їжа та напої	З'єднання Wi-Fi	Вказівники та схеми	Персонал аеропорту	Враження та відчуття
Загальна оцінка										
Очікування в чергах	0,68									
Шопінг в аеропорту	0,62	0,74								
Чистота в терміналі	0,57	0,77	0,84							
Зручність сидінь	0,11	0,09	0,06	0,09						
Їжа та напої	0,11	0,08	0,07	0,08	0,91					
З'єднання Wi-Fi	0,09	0,07	0,05	0,07	0,74	0,71				
Вказівники та схеми	0,01	0,01	-0	0,02	0,16	0,16	0,17			
Персонал аеропорту	0,02	0,01	0	0,02	0,16	0,16	0,2	0,88		
Враження та відчуття	0,47	0,23	0,17	0,09	0,02	0,02	0,02	-0,02	-0,01	

Джерело: розроблено автором з використанням даних кореляції [46, с. 251]

Таблиця 2.6

**Показники превентивного тестування
зони послуг відпочинку аеропорту**

	Загальна оцінка	Комфорт	Обслуговування	Напої в барі	Кейтерінг	Чистота	Вбиральні	З'єднання Wi-Fi	Враження та відчуття
Загальна оцінка									
Комфорт	0,74								
Обслуговування	0,72	0,68							
Напої у барі	0,71	0,69	0,68						
Кейтерінг	0,73	0,69	0,69	0,78					
Чистота	0,72	0,76	0,71	0,67	0,66				
Вбиральні	0,62	0,61	0,56	0,55	0,57	0,6			
З'єднання Wi-Fi	0,58	0,51	0,52	0,48	0,47	0,49	0,47		
Враження та відчуття	0,66	0,69	0,63	0,63	0,68	0,62	0,55	0,45	

Джерело: розроблено автором з використанням даних кореляції [46, с. 251]

Таблиця 2.7

**Показники превентивного тестування
послуг авіаційного перевізника**

	Загальна оцінка	Якість / ціна	Екіпаж літака	Зручність сидінь	Їжа та напої	Розваги у польоті	Послуги при приземленні	З'єднання Wi-Fi	Враження та відчуття
Загальна оцінка									
Якість / ціна	0,82								
Екіпаж літака	0,55	0,6							
Зручність сидінь	0,5	0,59	0,8						
Їжа та напої	0,5	0,55	0,79	0,75					
Розваги у польоті	0,36	0,41	0,57	0,59	0,66				
Послуги при приземленні	0,06	0,07	0,11	0,1	0,08	0,05			
З'єднання Wi-Fi	0,02	0,02	0,05	0,05	0,05	0,07	0,43		
Враження та відчуття	0,73	0,59	0,39	0,35	0,37	0,27	0,05	0,02	

Джерело: розроблено автором з використанням даних кореляції [46, с. 251]

Таблиця 2.8

**Показники превентивного тестування
повітряного судна авіаційного перевізника**

	Загальна оцінка	Місце для ніг	Нахил спинки	Ширина сидінь	Ширина проходів	Перегляд ТВ	Розетки для живлення	Місця для зберігання	Враження та відчуття
Загальна оцінка									
Місце для ніг	0,78								
Нахил спинки	0,74	0,66							
Ширина сидінь	0,77	0,7	0,67						
Ширина проходів	0,72	0,73	0,6	0,64					
Перегляд ТВ	0,51	0,47	0,49	0,47	0,52				
Розетки для живлення	0,20	0,15	0,17	0,14	0,16	0,15			
Місця для зберігання	0,25	0,18	0,15	0,18	0,19	0,04	0,76		
Враження та відчуття	0,69	0,57	0,55	0,56	0,56	0,41	0,17	0,22	

Джерело: розроблено автором з використанням даних кореляції [46, с. 251]

Для розробки показників оцінки підприємств авіаційного будівництва врахуємо поточний стан цих економічних агентів в Україні. Україна входить до дев'яти країн світу, в яких існує замкнений технологічний цикл створення та виробництва авіаційної техніки, в тому числі авіаційного ремонту [1]. До підприємств авіабудівництва відносяться: компанії надлегкої авіації, авіаційні заводи, авіаремонтні заводи та виробники гелікоптерів в Україні. Київський авіаційний завод «Авіант» виробляє літаки: Ан-3, Ан-32, Ан-70, Ан-124, Ан-148, Ту-334. Свої перспективи завод «Авіант» пов'язує (крім продовження будівництва літака Ан-32) з освоєнням і серійним виробництвом літаків Ан-148, Ан-70, Ту-334, Ан-3, доробкою літака Ан-124 у цивільний варіант Ан-124-100. Харківське державне авіаційне виробниче підприємство виробляє літаки: Ан-140-100, Ан-74.

Важливим є оцінювання саме авіабудівної галузі. В Україні відбувається проектування та виробництво пасажирських та транспортних літаків. Для зростання українського авіабудівництва за даними Міністерства економіки та розвитку [1] основним завданням є налагодження та розбудова серійного виробництва,

що з комерційної точки зору є єдиним шляхом для досягнення прибутковості.

Для виходу на міжнародний ринок та отримання там сталої позиції необхідним є формування розгалуженої мережі дистрибуції через підрозділи, які забезпечують українські літаки сервісним обслуговуванням та післягарантійним ремонтом. Функціонування таких представництв забезпечить надійність та якість використання українських повітряних суден. Мережа представництв може стати мережею каналів стимулювання продажу самих літаків. Особливістю українського авіаційного будівництва є те, що авіаційна промисловість виготовляла саме літаки регіонального та магістрального сполучення. Наявність такої виробничої ніші дозволяла бути захищеним від світових лідерів Boeing та Airbus. При цьому з комерційної точки зору маршрути магістральних комерційних перевезень мають найвищу прибутковість. Конкурентами українських підприємств є заводи Канади, Бразилії та Росії. Компанії-будівники великих літаків зараз об'єднуються із Embraer та Bombardier для виробництва літаків місткістю 100 місць. В цьому сенсі для України конкурентоздатним є виробництво літака АН-148, який розрахований на 70–90 пасажирів. Ліцензія на використання типової конструкції АН-148 отримав Київський державний авіаційний завод «Авіант». Українські регіональні реактивні Ан-148/158 мають конкурентні ринкові характеристики, включаючи витрату палива і експлуатаційні витрати, в порівнянні з зарубіжними аналогами в своєму класі бразильської Embraer і канадської Bombardier. При цьому каталожна ціна українських літаків на 15–25 % нижче зарубіжних аналогів, і становить близько 32 млн дол.

Серійним виробництвом надлегких літальних апаратів в Україні займаються чотири підприємства: «Аеропракт» (Київ) – надлегкі двомісні літаки А-20, А-22, А-24, А-26, А-36, «Аерос» (Київ) – дельтаплани, мотodelьтаплани, надлегкі літаки «Скайренджер» французької конструкції, рятувальні парашути, аксесуари для пілотів; «Лілієнталь» (Харків) – надлегкі літаки «Бекас», «Чибіс», мотodelьтаплани; «ОстВестКонсалтинг» (Херсон) – літаки СТ-2К, дельтаплани [4].

Протягом гарантійного строку експлуатації літака його проводить компанія-виробник літака (календарний чи технічний строки). Гарантійне обслуговуванням літаків є доцільним проводити на території самих аеропортів. Проведення технічного обслуговування повітряних суден на території базових аеропортів, в тому числі наявність складів запасних частин, розширення асортименту стимулюватиме збільшення продажів українських літаків. Система показників оцінки запропонована в *табл. 2.9*.

Таблиця 2.9

**Показники превентивного тестування
авіабудування та обслуговування**

	Загальні оцінка	Проектування	Виробництво повного циклу	Гарантійне обслуговування	Післягарантійний ремонт	Консолідованість	Лізингові механізми	Модернізація технологій	Ліцензування
Загальна оцінка									
Проектування	X								
Виробництво повного циклу	X	X							
Гарантійне обслуговування	X	X	X						
Післягарантійний ремонт	X	X	X	X					
Консолідованість проектування, виробництва та ремонту	X	X	X	X	X				
Лізингові механізми	X	X	X	X	X	X			
Модернізація технологій	X	X	X	X	X	X	X		
Ліцензування	X	X	X	X	X	X	X	X	

Джерело: розроблено автором

Арефьева О. В., Капаруліна І. М. [6, с. 5-6] вважають, що сучасне авіабудування має відповідати наступним напрямкам розвитку:

- самоактивація, яка проявляється у формі розширення ринкової влади, активного маркетингу та дослідження ринку;
- диверсифікація в умовах злиттів та поглинань підприємств авіаційної галузі. Інтеграційні процеси вимагають

відповідної фінансової стійкості та наявності професійних компетенцій при створення партнерств у випадку позбавлення від надлишкових потужностей підприємств авіаційної промисловості;

- поліархія структури управління, що заснована на бригадних та проектах підходах, які імплементуються на умовах синхронізації виробничих процесів;
- впровадження підходу ощадливого виробництва чи постійного удосконалення;
- доброчесна репутація та розвиток бренду українського авіабудування;
- проведення науково-дослідних робіт які здатні вирішити оригінальні комплексні ідеї в галузі
- впровадження технологій подвійного призначення для виробництва техніки цивільної та військової авіації.

Тому при використанні системи показників моніторингу результатів авіаційної промисловості в авіаційній галузі пропонуємо враховувати наступні фактори: кадровий потенціал, сервісне та післяпродажне обслуговування, наявність/відсутність технологічної відсталості; матеріальне забезпечення розвитку.

Дослідження показало, що методичний підхід має спиратися на систему показників оцінки галузі, які розкривають фінансовий стан, вірогідність банкрутства (група 1) та якісні показників (група 2) в залежності від виду економічного агента: авіаційний перевізник, аеропорт, авіаційний будівник чи ремонтно-сервісне підприємства. Показники групи 1 дозволяють оцінити фінансову та витратну складові. Показники групи 2 відображують рівень задоволення споживачів послуг чи товарів економічного агента, яким може бути як інший агент галузі, так і пасажир чи вантажовідправник безпосередньо. Такий підхід включає опис усіх результатів превентивного моніторингу, присвоєння відповідного рейтингу та вирішення завдань формування кластерів, які є сталими та мають перспективи розвитку. Перспективами подальших досліджень в цьому напрямку є опис інструментів державного регулювання авіаційної галузі в залежності від рейтингового результати превентивного тестування у формі одиничних сигналів та відповідних ним важелів.

2.4. Оцінка стратегій галузевого розвитку методом матричного аналізу

В умовах відкритої економіки та поглиблення глобалізації, а також четвертої промислової революції великого значення набуває політика сталого галузевого розвитку, особливо для галузей з високою доданою вартістю та значними інвестиціями в технологічний розвиток, зокрема авіаційної галузі. Забезпечення сталого розвитку галузі неможливо без сталого розвитку галузевих акторів, що базується на концепції підтримання балансу між внутрішніми ресурсами та зовнішніми можливостями. Забезпечення такого балансу дозволяє запровадити сталі ланцюги створення споживчої вартості та підтримувати високий рівень конкурентоспроможності галузі на міжнародних ринках. Для успішної реалізації стратегій необхідно здійснити розгалужений аналіз, що базується на співставленні фінансових та операційних показників, що дозволяє глибше оцінити ризики стратегії розвитку.

Матричний метод фінансово-економічного аналізу розроблено у роботах Г. Франсона та Й. Романе [44]. Застосування інструментів представлення та оцінки елементів стратегії розвитку запропоновано у працях А. Г. Семенова [33] та І. В. Яцкевича [40]. Дж. Каландро та Р. Флінн [42] сформулювали основні компоненти стратегії розвитку, зокрема її фінансової складової. Концепцію збалансованої фінансової стратегії на основі фінансових та операційних показників діяльності представлено в роботах Р. Бендера та К. Уорда [41]. К. Ф. Забаріна та І. А. Нечаєва [20] досліджували використання методів комплексної оцінки при розробці стратегії. Матриці оцінки ризику при визначенні стратегічних напрямів розвитку фірми застосовував Л. Кокс [43].

Метою параграфу є застосування матричного методу для комплексного аналізу фінансово-економічних та операційних показників діяльності підприємства авіаційної галузі при визначення стратегії сталого розвитку. Для досягнення поставленої мети в даному параграфі вирішуються наступні задачі: окреслити умови сталого галузевого розвитку, порівняти різні варіанти стратегії розвитку фірми, визначити програмний продукт для матричного аналізу, розкрити зміст матриці фінансової

та господарської діяльності, провести аналіз діяльності підприємства за допомогою програмного продукту матриці фінансових стратегій, визначити фактори сталого розвитку підприємства.

Ускладнення виробничо-економічних відносин між підприємствами, динамічний розвиток споживчих та промислових ринків, фінансово-інвестиційні передумови впровадження інновацій супроводжують новий етап промислово-технологічного розвитку під назвою «четверта промислова революція» [38, с. 104]. Відповідно до цієї концепції змінюються не тільки способи та засоби виробництва, алей зазнають переформатування промислові відносини, що передбачають нові форми та інструменти взаємодії підприємств. В таких умовах набуває нового змісту як концепція галузевого розвитку, так й відповідні стратегії, а також державна політика із забезпечення реалізації цих стратегій. Децентралізація, модульність, координація в режимі реального часу є ознаками нового підходу до галузевих відносин. Зростає значення галузевих акторів, показники їх функціональності та ефективності впливають не тільки безпосередньо на результати їх діяльності, але й на результати роботи технологічного, виробничого, фінансового або комерційного ланцюга, ланкою якого вони являються. Сталий розвиток галузі залежить від стану галузевих акторів, їх можливості інвестувати у власний розвиток, підтримувати фінансову стійкість, керувати ризиками та забезпечувати операційну ефективність. У таких умовах традиційний підхід до державної підтримки галузевого розвитку, заснований на принципах централізації ресурсів, управління та інвестицій, виявляється застарілим та неефективним. Створення промислових кластерів за державною підтримки, спільне інвестування в розробку та впровадження інновацій, не забезпечує потрібної гнучкості та сталості в умовах глобальної економіки, й як наслідок втрачаються конкурентні позиції національних підприємств на зовнішніх ринках. Державна політика галузевого розвитку в умовах відкритої економіки та четвертої промислової революції має концентруватись не на безпосередньо технологіях та інвестиціях, а на забезпеченні спроможності галузі максимізувати споживчу цінність, розвинути конкурентні переваги, підтримувати баланс між фінансовими ризиками та потребами в інвестування.

Орієнтація на споживача, наскрізні процеси координації між галузевими акторами, фінансово-економічна ефективність є передумовами сталого розвитку галузі в сучасних умовах [7, с. 75].

Аналіз фінансової та господарської ефективності галузевих акторів відбувається в контексті обраної стратегії розвитку як галузі в цілому, так й галузевих акторів зокрема. Кожна стратегія розвитку орієнтується на власні пріоритетні цілі, передбачає різну тривалість інвестиційних циклів та різну корпоративну структуру галузевих відносин. Зростання більше не є ціллю таких стратегій, воно є умовою функціонування галузі та підприємств, що її складають. Сенс стратегій полягає у визначенні шляху найефективнішого використання ресурсів задля створення сталих конкурентних переваг. Конкуренти, споживачі, фінансові інститути, постачальники, професійні спілки, технологічні новації, економічні та правові фактори по різному впливають на реалізацію різних стратегій, що потребує ретельного аналізу перед формулюванням галузевих стратегій розвитку [47, с. 361].

Стратегія фірми не тільки створює конкурентні переваги, але й визначає фінансові та господарські результати фірми в галузевому. Зростання розуміється як покращення кількісних та якісних показників діяльності фірми. Зростання обсягів виробництва, валової виручки, розширення номенклатури, залучення додаткових ресурсів, збільшення чисельності персоналу, обсягу капіталовкладень відносяться до кількісних показників зростання. Щодо якісних показників зростання, то їх перелік та спосіб вимірювання суттєво залежить від контексту, але загалом розуміються технологічні, адміністративні та людські чинники як поточної продуктивності фірми так й потенціалу розвитку фірми. Кількісне зростання не може бути сталим без якісного розвитку.

Аби дослідити зміст та умови реалізацій стратегій розвитку потрібно визначити основні їх види. Стратегії розділяються на дві категорії: органічні та неорганічні. Стратегії інтенсивного зростання, стратегії диверсифікації та стратегії модернізації складають категорію органічних стратегій, стратегічне партнерство та злиття/поглинання складають категорію неорганічних стратегій.

Органічне зростання ґрунтується на використанні внутрішнього потенціалу фірми, що призводить до збільшення

економічних, фізичних, соціальних або організаційних показників фірми. Таке збільшення є результатом або зростання продажів поточної лінійки продукту, або виведенню на ринок нових продуктів. Таке зростання є наслідком більш ефективного використання власних ресурсів або залучення нових ресурсів в діяльність фірми. Інвестування власного капіталу, запозичення, залучення капіталу на публічних ринках можуть бути джерелами органічного зростання. Зростання активів, розширення клієнтської бази, технологічні вдосконалення, впровадження інновацій, операційна ефективність є складовими органічного зростання. Темп зростання органічного типу зазвичай не дуже високі, що дозволяє планувати та управляти цим розвитком [41, с. 174]. Це стосується у тому числі підтримання фінансових ризиків на належному рівні, балансування інвестиційних потреб та джерел фінансування, забезпечення відповідності виробничо-технологічної інфраструктури вимогам ринку. А головне, такий розвиток забезпечує поступовість у розвитку галузі, можливість вибудовувати сталі виробничі відносини. По мірі зростання масштабів господарювання фірми вдаються до стратегії диверсифікації, що дозволяють фірмам вийти на нові ринки, нові галузі, нові ділові сегменти. Відповідно обсяги виробництва та продажів зростають, як й обсяг доступних для розвитку ресурсів. Рівень ризиків, враховуючі фінансові, зменшується завдяки присутності в різних сферах. Для збереження темпів зростання фірми потрібно буде вдаватись до стратегій модернізації, спрямовані на поліпшення операційної ефективності та зміцнення конкурентних переваг.

Щодо стратегій інтенсивного розвитку, то Ігор Ансоф визначив чотири їх різновиди на основі продуктових та ринкових критеріїв: стратегії проникнення на ринок, стратегії розвитку ринку, стратегії розвитку продукту та стратегії диверсифікації [3, с. 54]. Усі чотири стратегії спрямовані на визначення напрямів інвестування організаційних ресурсів, вибір яких залежить від ринкових перспектив та внутрішніх можливостей фірми. Хоча стратегія диверсифікації вимагає розвиток нових компетенцій, ресурсна база така ж сама, як при виборі інших трьох варіантів стратегій. Диверсифікація може бути концентричною та конгломераційною. При концентричній диверсифікації фірми залишається в межах

однієї галузі, при виборі конгломераційної стратегії фірма розробляє технології, навички та продукти в межах іншої галузі. Стратегії модернізації не передбачають суттєвих змін в ринковому позиціонуванні фірми. Вони спрямовані на модернізацію внутрішніх процесів, обладнання, технологій з метою суттєвого збільшення операційної ефективності.

Фірми вдаються до стратегій неорганічного розвитку по декількох причинах, таких як пошук нових інвестиційних можливостей з більш високими параметрами прибутковості, пошук можливостей для зниження витрат, пошук шляхів створення додаткової споживчої вартості, використання ефекту масштабу та пошук можливостей для трансферу технологій. За стратегіями неорганічного розвитку фірми опираються не стільки на власні ресурси, скільки на можливості та ресурси інших акторів, які в умовах відкритої економіки можуть бути національними чи міжнародними. Неорганічні стратегії розвитку побудовані на партнерстві декількох фірм, яке, наприклад, можуть набути форми стратегічного альянсу. Однак можливо також стратегічне партнерство, коли незалежні фірми переслідують спільні цілі, як в контексті ринкової позиції, так й контексті розробки та впровадження нових технологій, спільного використання ресурсів та розвитку галузевих навичок. Особливо неорганічні стратегії ефективні при виході на міжнародні ринку, бо дозволяють швидко отримати доступ до локальної експертизи. Також стратегія неорганічного розвитку дозволяє швидко обмінюватись технологіями, як в сфері виробництва, так й маркетингу, а також забезпечують спільне фінансування проектів з розробки та впровадження інновацій. Таким чином витрати зменшуються, а конкурентні переваги зростають.

З середини 1990-х років великого поширення набуває стратегія неорганічного зростання у вигляді злиття та поглинань. Така стратегія передбачає юридичне об'єднання фірм та поєднання їх ресурсів. Популярність стратегії злиття та поглинань пояснюється можливістю отримання контролю над певними активами, матеріальними та нематеріальними. Експертиза та технології, а також певна ринкова позиція часто стають причиною злиття та поглинань. Також можливою причиною є можливість зменшення витрат при поєднання операцій або спільне фінансування

проектів з розвитку сталих конкурентних переваг та розширення потенціалу для подальшого розвитку. В результаті операцій із злиття та поглинання може відбуватись горизонтальне або вертикальне зростання, або їх комбінація у вигляді конгломерату. Горизонтальне зростання дозволяє здійснити ефект масштабу, оптимізувати виробничі та маркетингові операції, позбутись взаємної конкуренції, але найчастіше забезпечує доступ до нових ринків. Вертикальне зростання дозволяє координувати операції уздовж ланцюга постачань, сконцентрувати зусилля й фінансування на створення споживчої вартості. Конгломерати мають на меті зниження фінансового ризику, забезпечення доступу до ресурсів або використання ефекту масштабу.

Посилення конкуренції, потреба у великих інвестиціях в інновації, поглиблення глобалізації, швидкий технологічний розвиток в сфері виробництва, організації бізнесу та комунікації із клієнтом вимагають вибору стратегії розвитку, що відповідатиме як потенціалу фірми, так й тенденціям галузевого розвитку [40, с. 215]. У галузях з високою доданою вартістю, та швидкими темпами, таких як авіаційна галузь, стратегії неорганічного розвитку отримують все більше поширення, тому що вони дозволяють подолати постійний брак ресурсів, необхідних для фінансування розвитку. Незважаючи на вибір стратегії, аналіз ринкових факторів, споживчих переваг та очікувань, стратегій конкурентів, впливу глобалізації та державного регулювання є фундаментальною умовою для розвитку фірми й, як наслідок, галузі. Однак, окрім розуміння зовнішніх факторів, фірма має забезпечити можливість адаптуватись до майбутніх змін. Довгострокові перспективи підвищення прибутковості є причиною поширення стратегій злиття та поглинання, незважаючи на те, що вони передбачають суттєві фінансові витрати в короткостроковому періоді.

Вибір ефективної стратегії розвитку неможливий без ґрунтовного аналізу фінансових результатів діяльності галузевого актору у співвідношенні до операційних результатів. Підтримання балансу між потенціалом зростання та обсягом доступних ресурсів є необхідною умовою для сталого розвитку [42, с. 414]. Це баланс важливий не лише в межах окремого підприємства, але й для галузі в цілому. Запропоновано інформаційно-аналітичне забезпечення

яке може бути застосовано при оцінюванні ризиків зростання галузі з урахуванням фінансових та господарських умов, що склались в галузі. Розроблено форму візуалізації результатів за допомогою спектр-бального методу за фінансовими показниками і показниками ймовірності банкрутства моделей Ліса, Спрінгейта, Ж. Конана і М. Голдера. Облік ризиків стратегії зростання здійснюється по шістнадцяти показниками груп фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, оцінки структури балансу, рентабельності. Розроблено програмний продукт для побудови карти ризиків, який може бути використаний як для окремого підприємства, так й для галузі в цілому. Продукт актуалізований відповідно до сутності факторів, індикаторів впливу, можливих методів управління ризиками підприємства авіаційної галузі та поєднує кількісний та якісний підходи до оцінювання для побудови графо-аналітичного інструменту оцінки та моніторингу ризиків – карти ризиків, що супроводжується затверджено рекомендаціями із її подальшої актуалізації та інтерпретації результатів оцінювання.

Програмний продукт «Аналіз фінансових ризиків (ФР) і сукупного ризику банкрутства (СРБ)» призначено для аналізу фінансових та господарських результатів діяльності підприємства в контексті підтримання їх балансу в процесі розвитку. На основі фінансових показників з балансу підприємства, звіту про прибутки і збитки та даних щодо операційних витрат згідно кодів фінансової звітності. За результатами фінансових розрахунків програмний продукт представляється за допомогою спектр-бального методу зведеного аналізу фінансового стану та банкрутства, а саме системи показників:

- 1) фінансової стійкості – коефіцієнт фінансової незалежності або автономії, коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів, коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів;
- 2) платоспроможності – коефіцієнт абсолютної ліквідності, проміжний коефіцієнт покриття; коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань;
- 3) ділової активності – загальний коефіцієнт оборотності; коефіцієнт оборотності запасів; коефіцієнт оборотності власних коштів;

- 4) оцінки структури балансу – коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт забезпеченості власними коштами; коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу;
- 5) рентабельності – коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу; коефіцієнт використання власних коштів; коефіцієнт рентабельності продажів; коефіцієнт рентабельності за поточними витратами;
- 6) імовірності банкрутства – модель Ліса, модель Спрінгейта, модель Ж. Конана і М. Голдера.

Запропонована модель ґрунтується на процедурах кількісної та якісної оцінки ризиків підприємства авіаційної галузі й узагальнює необхідні індикатори ризику для запобігання сукупному ризику банкрутства по галузі. Якісна оцінка – це експертний аналіз рівня ризику щодо: операцій використання кредитів; обсягу власного оборотного капіталу; ліквідності активів; рентабельності; дебіторської заборгованості; обсягу фінансових вкладень підприємства; вірогідності банкрутства. Кількісна оцінка візуалізує результати за допомогою спектр-бального методу за показниками фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, оцінки структури балансу, рентабельності, ймовірності банкрутства.

Матриця фінансової стратегії використовується для вибору раціональних джерел фінансування господарської діяльності [33, с. 143].

Вибір здійснюється між власними і позиковими коштами. Найбільш поширеною матрицею є матриця, запропонована французькими вченими-практиками Франшоном та Романе [44, с. 68].

Для використання запропонованої матриці розраховуються 3 показника:

1. Результат господарської діяльності (РГД) – вільні грошові кошти, які утворюються на підприємстві в результаті поточної та інвестиційної діяльності:

$$\text{РГД} = \text{ВВП} - \text{МЗ} - \text{ВОП} - \text{Всоц.} + \Delta \text{ФЕП} + \text{ЧРКІД},$$

де *ВВП* – це вартість виробленого продукту.

$$\text{ВВП} = \text{В} + \Delta \text{ГП},$$

де В – виручка (Ф. 2, стр. 2000);

ΔГП – зміна залишків готової продукції і незавершеного виробництва в звітному періоді, що розраховується як:

$$\Delta ГП = ГП_{\text{кін.пер.}} - ГП_{\text{поч.пер.}}$$

ГП (Ф. 1, стр. 1102 + стр. 1103 + стр. 1104);

МЗ, ВОП, Всоц – це елементи витрат на виробництво продукції в звітному періоді;

МЗ – матеріальні затрати (Ф. 2, стр. 2500);

ВОП – витрати на оплату праці (Ф. 2, стр. 2505);

Всоц – відрахування на соціальні заходи (Ф. 2, стр. 2510);

ΔФЕП – це зміна фінансово-експлуатаційних потреб:

$$\Delta ФЕП = ФЕП_{\text{кін.пер.}} - ФЕП_{\text{поч.пер.}}$$

$$ФЕП = З + ДЗ - Кз_{\text{пост.}}$$

де З – запаси (Ф. 1, стр. 1100 – стр. 1102 – стр. 1103 – стр. 1104);

ДЗ – дебіторська заборгованість (Ф. 1, стр. 1040 + стр. 1045 + стр. 1125 + стр. 1030 + стр. 1035 + стр. 1040 + стр. 1045 + стр. 1050 + стр. 1055);

Кзпост. – кредиторська заборгованість постачальникам (Ф. 1, стр. 1615).

ЧРКІД – це чистий рух коштів від інвестиційної діяльності (Ф. 3, стр. 3295).

В результаті розрахунку РГД можна приймати значення:

> 0 – уповільнений режим зростання;

≈ 0 – оптимальний режим зростання;

< 0 – форсований режим зростання.

2. Результат фінансової діяльності (РФД) – показник, що характеризує відношення керівництва підприємства до політики запозичення. РФД визначається чистими грошовими коштами від фінансової діяльності (Ф. 3, стр. 3395).

Значення РФД можуть бути:

> 0 – розвиток;

≈ 0 – оптимізація / стабілізація;

< 0 – гальмування.

3. Результат фінансово-господарської діяльності – комплексний показник наявності грошових коштів, що надходять з власних і позикових джерел.

На основі розрахованих показників будується графічна матриця, представлена на *рис. 2.3*, загальними характеристиками, якої є:

1. Над діагоналлю АВ – зона успіхів – зона позитивних значень аналітичних показників.

2. Під діагоналлю АВ – зона дефіцитів – зона негативних значень аналітичних показників.

3. По горизонталі РФД пов'язаний з ростом запозичення коштів фірмою.

4. По вертикалі РГД пов'язаний з реалізацією фірмою інвестиційного проекту (масоване інвестування коштів). Тільки цим можна пояснити перехід від позитивного РГД (прекрасна можливість почати реалізацію інвестиційного проекту) до негативного РГД (ситуація значного інвестиційного вкладення коштів).

5. Квадранти 4, 8, 5 пов'язані зі створенням ліквідних коштів фірмою (деякий надлишок оборотних коштів).

6. Квадранти 7, 6, 9 пов'язані зі споживанням ліквідних коштів фірмою (дефіцит оборотних коштів).

А	РФД $\ll 0$	РФД ≈ 0	РФД $\gg 0$
РГД $\gg 0$	1 РФГД ≈ 0	4 РФГД > 0	6 РФГД $\gg 0$
РГД ≈ 0	7 РФГД < 0	2 РФГД ≈ 0	5 РФГД > 0
РГД $\ll 0$	9 РФГД $\ll 0$	8 РФГД < 0	3 РФГД ≈ 0

Рис. 2.3. Матриця фінансових стратегій Франсона й Романе

Джерело: побудовано автором

Кожний квадрант представленої матриці передбачає певний стан підприємства, що відображає баланс ресурсних можливостей та інвестиційних можливостей [20, с. 41]. Інтерпретація матриці залежить від особливостей галузі та підприємства, до якого вона застосовується [43, с. 505]. Незважаючи на значну кількість галузевих відмінностей, узагальнити значення співвідношення результатів фінансової та господарської діяльності по квадрантах можливо в контексті впровадження стратегії розвитку, що представлено в *табл. 2.10*.

Таблиця 2.10

**Показники балансу зростання
за квадрантами матриці фінансових стратегій**

Квадрант	Опис	Оцінка	Характеристика
1.	Максимальний баланс	РФД<<0 РГД>>0	Розрив у фінансових можливостях; Ефективна операційна діяльність.
2.	Стабільний баланс	РФД=0 РГД=0	Необхідність в підвищенні операційної ефективності; Доступні ресурси для фінансування.
3.	Незбалансована позиція	РФД>>0 РГД<<0	Брак інвестиційних ресурсів; Стала операційна діяльність.
4.	Зростання діяльності	РФД=0 РГД<<0	Обмежена фінансова стабільність; Значні операційні витрати.
5.	Межа стабільності	РФД>>0 РГД=0	Збалансована інвестиційна діяльність; Обмежена фінансова стабільність.
6.	Максимальний фінансовий потенціал розвитку	РФД>>0 РГД>>0	Значні фінансові ресурси та висока операційна ефективність.
7.	Брак фінансових ресурсів	РФД<<0 РГД=0	Недостатні прибутки від інвестицій.
8.	Передкризові умови	РФД=0 РГД<<0	Необхідність у збільшенні власного капіталу та реструктуризації інвестиційного портфелю.
9.	Кризові умови.	РФД<<0 РГД<<0	Низькі показники прибутковості та брак інвестицій.

Джерело: розроблено автором

Пересування по клітинках матриці відображає передумови зростання підприємства в контексті сталого розвитку галузі.

Для проведення аналізу будемо використовувати показники фінансової звітності компанії ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за період 2015–2018 рр., що наведено в *табл. 2.11*.

Згідно з представленою методологією розрахунку матриці фінансових стратегій Дж. Франсона та І. Романе автором запропоновано програмний продукт для автоматизованого розрахунку результатів господарської та фінансової діяльності, а також визначення квадранта положення в матриці. Він складається з листів файлу Excel, у якому потрібно заповнити аркуш із назвою «Звітність». Він включає баланс, звіт про фінансові результати та елементи операційних витрат. Дані вносяться відповідно до зазначених у програмі кодів фінансової звітності. В другому аркуші із назвою «Матриця», автоматично розраховуються усі необхідні дані та показники.

Таблиця 2.11

Показники діяльності
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2015–2018 рр.
для розрахунку матриці фінансових стратегій, тис. грн

Показник	Значення			
	2015	2016	2017	2018
Виручка	13 139 875	17 829 440	22 102 836	27 124 684
Готова продукція на к.п.	0	0	0	0
Готова продукція на п.п.	0	0	0	0
Фінансово-експлуатаційні потреби на к.п.	367 301	–253 045	–1 464 561	–2 628 388
Запаси на к.п.	143 964	258 710	349 741	447 281
Дебіторська заборгованість на к.п.	1 309 038	1 673 169	1 763 460	2 173 896
Кредиторська заборгованість постачальникам на к.п.	1 085 701	2 184 924	3 577 762	5 249 565
Фінансово-експлуатаційні потреби на п.п.	–1 160 738	367 301	–253 045	–1 464 561
Запаси на п.п.	86 782	143 964	258 710	349 741
Дебіторська заборгованість на п.п.	674 896	1 309 038	1 673 169	1 763 460
Кредиторська заборгованість постачальникам на п.п.	1 922 416	1 085 701	2 184 924	3 577 762

Джерело: розраховано автором

У табл. 2.12, використовуючи зазначений програмний продукт, розраховано результати господарської та фінансової діяльності ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2015–2018 рр.

Таблиця 2.12

**Розрахунок результатів господарської та фінансової діяльності
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»
за 2015–2018 рр., тис. грн**

Показник	Позначення	Значення			
		2015	2016	2017	2018
Вартість виробленого продукту	ВВП	13 139 875	17 829 440	22 102 836	27 124 684
Матеріальні затрати	МЗ	1 693 022	2 330 001	3 296 004	4 710 764
Витрати на оплату праці	ВОП	1 003 656	1 483 221	1 868 204	2 138 986
Відрахування на соціальні заходи	Всоц	161 830	146 549	196 882	244 270
Зміна фінансово-експлуатаційних потреб	ΔФЕП	1 528 039	-620 346	-1 211 516	-1 163 827
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	ЧРКІД	-181 832	-300 212	-412 205	-380 852
Результат господарської діяльності	РГД	11 627 574	12 949 111	15 118 025	18 485 985
Результат фінансової діяльності	РФД	-153 244	-735 107	-8 135	350 875
Результат фінансово-господарської діяльності	РФГД	11 474 330	12 214 004	15 109 890	18 836 860

Джерело: розраховано автором

Розрахункові дані табл. 2.11 свідчать про те, що компанія протягом усього аналізованого періоду була ліквідною, про що говорить позитивне значення РГД. Протягом 2015–2018 років значення даного показника мало позитивне значення зростання кожного року і загалом він збільшився на 59 %. Результат фінансової діяльності також показує позитивну динаміку зростання, збільшившись на 504 млн грн за 2015–2018 роки і вийшовши на позитивне значення показника.

Проведення поглибленого аналізу фінансової ситуації в компанії можливо тільки після побудови матриці фінансових стратегій і визначення місця розташування компанії в матриці за аналізований період (рис. 2.4).

	РФД $\ll 0$	РФД ≈ 0	РФД $\gg 0$
РГД $\gg 0$	1 2015 ↓ 2016	4 2017	6 2018
РГД ≈ 0	7	2	5
РГД $\ll 0$	9	8	3

**Рис. 2.4. Матриця фінансових стратегій Франсона и Романа
для ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»
2015–2018 рр.**

Джерело: побудовано автором

У 2016 р. підприємство залишилося в 1-му квадранті, де темпи зростання обороту нижче потенційно можливих, так як не всі внутрішні ресурси задіюються, як і роком раніше, в зв'язку зі значним зниженням результату фінансової діяльності на 582 млн грн із значення даного показника – 153 млн грн у 2015 р. У той же час результат господарської діяльності зріс в 2016 р. порівняно з 2015 р. на 1321 млн грн. Основним чинником даного зростання стало збільшення виручки підприємства на 4689 млн грн, яке було більшим від значення зміни фінансово-експлуатаційних потреб, що мали негативний вплив на загальний показник результату господарської діяльності. Значення зміни фінансово-експлуатаційних потреб в 2016 р. порівняно з 2015 р. значно

зменшилось внаслідок збільшення обсягу кредиторської заборгованості постачальникам вдвічі.

У 2017 р. компанія переміщається в 4-й квадрант. Цей квадрант із зони успіхів матриці. Компанія виявилася в цьому квадранті в зв'язку зі значним зростанням РФД, яке відбулося через зменшення обсягу відсотків по кредитах та інших платежів і зростання надходжень від позик. Відповідно до методології матриці фінансових стратегій в такому положенні для компанії характерні невисокі темпи зростання і нейтральний рівень заборгованості. З 4-го квадранта можливий перехід в 1-й або 7-й квадрант при невисокому і незмінному рівні економічної рентабельності, а також у 2-й квадрант при зростаючій економічній рентабельності.

За результатами 2018 р. виявляється, що компанія переміщається в 6-й квадрант. Цей квадрант із зони успіхів матриці. Для будь-якої компанії це дуже завидне положення, в яке неможливо перейти з інших квадрантів. Така компанія забезпечує фінансування своїх дочірніх товариств за рахунок позикових коштів, причому, якщо співвідношення позиковий капітал / власний капітал занадто високо, то становище компанії змінюється на 4-й квадрант, або на 5-й квадрант, якщо ринок збуту материнського суспільства старіє і вичерпується. Такий стан в матриці цілком логічний для компанії за умови, що РГД та РФД значно більші нуля.

Така траєкторія руху підприємства ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» свідчить з одного боку про значне покращення показників діяльності підприємства за період з 2015 до 2018 рр. Підприємство змогло ефективно використати можливості, що виникли на ринку повітряних перевезень України в зв'язку із значним збільшенням пасажиропотоку внаслідок лібералізації авіаційного сполучення. Підприємство змогло наростити показники діяльності навіть в умовах посилення конкуренції та значних макроекономічних ризиків. Але з іншого боку, така ситуація свідчить про вичерпання інвестиційного потенціалу для зростання підприємства. Стратегії органічного типу, а саме інтенсивного розвитку в таких умовах не може забезпечити сталого зростання підприємства. Потрібно розробляти стратегію неорганічного типу та напрям інтеграції – горизонтальний або вертикальний. Це вибір залежить від перспектив розвитку авіаційної галузі

в Україні та державній політики з галузевого розвитку [11, с. 16]. Перспективи горизонтальної інтеграції передбачають формування потужного національного перевізника та співпрацю з іноземними компаніями по ключових маршрутах. Вертикальна інтеграція може реалізовуватись у створенні потужного хабу та розвиток транзитних повітряних перевезень. Щодо стратегія конгломерації, то перспективи приєднання або формування альянсу з іншими авіаційним перевізниками потребують ретельного подальшого аналізу.

Стратегії сталого розвитку галузі передбачають координацію стратегії розвитку галузевих агентів задля створення ланцюга споживчої цінності та формування конкурентних переваг за рахунок більш ефективного розподілу ресурсів, швидших розробки та впровадження інновацій та трансферу технологій. Матриця фінансових стратегій Франсона та Романа дозволяє на основі аналізу результатів фінансової та господарської діяльності фірми визначити передумови для сталої стратегії розвитку. Застосування програмного комплексу на основі матриці фінансових стратегій для аналізу діяльності підприємства ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні Авіалінії України» на період 2015–2018 рр. дозволило визначити траєкторію розвитку підприємства та зміні щодо балансу між ресурсною забезпеченістю та стратегічними можливостями. Матричний метод для аналізу передумов сталого розвитку дозволяє комплексно оцінити ризики стратегії, баланс ресурсів та можливостей та перспективні напрями зростання. Розглянемо методичні засади проведення подібного аналізу на рівні галузі.

Література до розділу 2

1. Авіаційна і аерокосмічна промисловість України. 2007. URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/30.html> (дата звернення: 27.09.2019).
2. Автомонов О. А. Управління інвестуванням розвитку аеропортів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04; Нац. авіац. ун-т. Київ, 2011. 21 с.

3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / пер. с англ. С. Жильцова. Санкт-Петербург: Питер Ком, 1999. 416 с.

4. «Антонов» будет продвигать на рынок региональные Ан-148/158 вместимостью до 99 пассажиров. *Официальный сайт Центра транспортных стратегий*. 2018. 14 сентября. URL: https://cfts.org.ua/news/2018/09/14/antonov_budet_prodvigat_na_rynok_regionalnye_an_148_158_vmestimostyu_do_99_passazhiro_49443 (дата звернення: 14.10.2019).

5. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: монографія. Київ: КНЕУ, 2004. 273 с.

6. Ареф'єва О. В., Капаруліна І. М. Українське авіабудування. Напрями трансформації. *Інноваційна економіка*. 2013. № 3 (41). С. 3–8.

7. Ареф'єва О. В., Штангрет А. М. Розвиток підприємств авіаційної галузі в контексті економіки знань: монографія. Львів: Укр. акад. друкарства, 2011. 224 с.

8. Гальчинський А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України. *Економіка України*. 2004. № 6. С. 4–11.

9. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань. *Економіка України*. 2004. № 4. С. 4–14.

10. Гнатцов О. Економічне зростання та інформаційні ресурси: висновки для України. *Економіст*. 2002. № 1. С. 36–39.

11. Голляк Ю. Б. Економічний механізм реалізації міжгалузевої взаємодії в авіаційній промисловості України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. Київ, 2011. 40 с.

12. Гринченко Ю. Л. Комплексная оценка конкурентоспособности на основе системного подхода. *Актуальные проблемы экономики и менеджмента: теория, инновации и современная практика*: монография: в 3-х т. / под ред. Э. А. Кузнецова. Херсон: Гринь Д. С., 2014. Т. 3. С. 193–224.

13. Гринченко Ю. Л. Інституційні фактори формування та розвитку інноваційних систем в країнах, що розвиваються та з перехідною економікою. *Економічні інновації*: зб. наук. пр. Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. Вип. 43. С. 72–82.

14. Гринченко Ю. Л. Методичні засади превентивного моніторингу економічних агентів авіаційної галузі. *Економіка, фінанси, право*. 2020. № 3. С. 9–15.

15. Гринченко Ю. Л. Оцінка стратегій галузевого розвитку методом матричного аналізу. *Ринкова економіка: сучасна теорія*

і практика управління: зб. наук. пр. Одеса: Одеський нац. ун-т імені І.І.Мечникова, 2020. Т. 19. Вип. 2 (45). С. 188–209. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2\(45\).201430](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2020.2(45).201430).

16. Грінченко Ю. Л. Превентивний моніторинг умов сталого розвитку авіаційної галузі. *Ефективна економіка*. 2020. № 2 [Електронне видання]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7669>. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.2.78>.

17. Грінченко Ю. Л. Превентивний моніторинг як інструмент визначення умов сталого розвитку авіаційної галузі. *Проблеми формування та реалізації регіональної економіки*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 29 лютого 2020 р.). Запоріжжя: ГО «Східноукраїнський інститут економіки та управління», 2020. С. 6–9.

18. Грінченко Ю. Л. Складові оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних економік. *Добробут націй в умовах глобальної нестабільності*: зб. матеріалів III Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 2013 р.): у 2-х ч. Одеса: Одеський нац. ун-т імені І. І. Мечникова, 2013. Ч. 2. С. 92–94.

19. Данилишин Б., Чижова В. Науково-інноваційне забезпечення сталого економічного розвитку. *Економіка України*. 2004. № 3. С. 4–11.

20. Забаріна К. Ф., Нечаєва І. А. Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства. *Економічний аналіз*: зб. наук. пр. Тернопіль: Тернопільський нац. економічний ун-т, 2014. Т. 15. № 3. С. 37–43.

21. Капаруліна І. М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 432 с.

22. Логістичні концепції розвитку аеропортів: монографія / за наук. ред. М. Ю. Григорак, Л. В. Савченко. Київ: Логос, 2017. 384 с.

23. Ложачевська О. М., Гесць І. О. Управління виробничою потужністю авіаційних підприємств: монографія. Київ: Логос, 2011. 166 с.

24. Ложачевська О. М., Сидоренко К. В. Лібералізація ринку послуг з наземного обслуговування в умовах глобальної конкуренції. *Sciences of Europe*. 2016. Vol. 1. No 4. P. 37–40.

25. Ложачевська О. М., Сидоренко К. В. Місце виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів у системі забезпечення глобальної конкурентоспроможності. *Економічний простір*: зб. наук. пр. Дніпро: ПДАБА, 2017. № 125. С. 17–26.

26. Ложачевська О. М., Сидоренко К. В. Підвищення економічної ефективності діяльності аеропортів України шляхом оптимізації

їх інфраструктури. *Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право)*. 2012. № 3. С. 128–133.

27. Напрями стабілізації економічного розвитку України: зб. наук. пр. / за ред. Л. К. Безчасного. Київ: Ін-т економіки НАН України, 2002. 152 с.

28. Нєнно І. М. Навчальний комплекс. Страховий менеджмент: навч. посіб. Харків: Бурун Книга, 2011. 224 с.

29. Повітряний кодекс України від 19.05.2011 р. № 3393-VI (із змін.; редакція від 13.02.2020 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17> (дата звернення: 27.02.2020).

30. Прушківський В. Г., Леховіцер В. О. Перспективи авіабудівництва в Україні в контексті міжнародних інтеграційних процесів. *Проблеми системного підходу в економіці*: зб. наук. пр. Київ: Нац. авіац. ун-т, 2017. Вип. № 3 (59). С. 22–27.

31. Ревчун Б. «Економічне зростання» чи «економічний розвиток». *Економіка України*. 2003. № 6. С. 85–88.

32. Рейтинг аеропортів 2019. URL: <http://www.airlinequality.com/AirportRanking/ranking-A-Z.htm> (дата звернення: 19.02.2020).

33. Семенов А. Г. Матриця фінансових стратегій. *Вісник економічної науки України*. 2008. № 2. С. 139–146.

34. Сидоренко К. В. Формування конкурентоспроможності виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02; Дніпровський нац. ун-т імені Олеся Гончара. Дніпро, 2018. 280 с.

35. Харченко М. В. Ефективні методи управління інфраструктурою аеропорту при застосуванні зовнішніх професійних логістичних кадрів. *Формування ринкових відносин в Україні*: зб. наук. пр. Київ: НДЕІ, 2015. № 4 (167). С. 163–168. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2015_4_38 (дата звернення: 07.02.2020).

36. Хохлова М. Ю. Особливості міжнародного економічного співробітництва підприємств галузі літакобудування України. *Управління розвитком*: зб. наук. пр. Харків: ХНЕУ, 2012. Вип. № 3 (169). С. 43–46.

37. Цілі сталого розвитку: Україна: нац. доповідь. Київ: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 2017. 176 с.

38. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія / за наук. ред. А. І. Крисоватого, О. М. Сохацької. Тернопіль: Осадца Ю. В., 2018. 478 с.

39. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі. *Економіка України*. 2004. № 4. С. 15–23.

40. Яцкевич І. В. Економічна діагностика: навч. посіб. Одеса: ФОП Бондаренко М. О., 2015. 292 с.

41. Bender R., Ward K. Corporate financial strategy. London: Routledge, 2012. 320 p.

42. Calandro Jr. J., Flynn R. On financial strategy. *Business Strategy Series*. 2007. Vol. 8. No 6. P. 409–417.

43. Cox L. A. Jr. What's wrong with risk matrices? *Risk Analysis*. 2008. Vol. 28. No 2. P. 497–512.

44. Franchon G., Romanet Y. Finance de l'entreprise. Comprendre et maitriser l'evolution financiere de l'entreprise. Paris: C.L.E.T., 1985. 246 p.

45. Hrinchenko Yu. L., Nyenno I. M. Analytical tool for integrating finance and management data. *Modern Science – Moderni věda*. 2019. No. 8. P. 117–123.

46. Lacic E., Kowald D., Lex E. High Enough?: Explaining and Predicting Traveler Satisfaction Using Airline Reviews. *Proceedings of the 27th ACM Conference on Hypertext and Social Media* (Halifax, Nova Scotia, July, 2016). New York: Association for Computing Machinery, 2016. P. 249–254.

47. Malighetti P. et al. Value determinants in the aviation industry. *Transportation Research. Part E: Logistics and Transportation Review*. 2011. Vol. 47. No 3. P. 359–370.

48. Sustainable Development Goals and Aviation. 2017. URL: <https://aviationbenefits.org/un-sustainable-development-goals/sustainable-development-goals-and-aviation/> (Accessed 21 January 2020).

49. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. 3rd ed. London: Routledge, 2018. 520 p.

50. Wittmer A., Bieger Th. Fundamentals and Structure of the Aviation Systems. *Aviation Systems. Springer Texts in Business and Economics* / A. Wittmer, Th. Bieger, R. Müller (eds). Heidelberg: Springer-Verlag GmbH, 2011. P. 5–39. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-642-20080-9_2.

51. Wittmer A., Bieger Th., Müller R. Aviation Systems. Management of the Integrated Aviation Value Chain. Heidelberg: Springer-Verlag GmbH, 2011. 238 p. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-20080-9>.

Розділ 3

СТАН РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

3.1. Авіаційна галузь України в умовах відкритої економіки

У даному параграфі проаналізовано можливі структурні зміни, які виникають у галузі та на ринку в умовах відкритої економіки. Відкрита економіка впливає на попит всередині галузі, таким чином формуються новітні підходи до використання ресурсів. При цьому в умовах відкритої економіки підвищеного значення набуває саме інноваційна функція ціни на товари та послуги в галузі. Бо вона забезпечує оновлення виробничих сил в економіці та генерує майбутній попит на інноваційні розробки в галузі.

У загальнонауковому та інституційному сенсі відкриту економіку розглядають як таку, яка не встановлює обмежень для суб'єктів економічних відносин для здійснення операцій з використанням можливостей мобільності капіталу. Водночас, виникає необхідність цільового регулювання певних макроекономічних показників, зокрема інфляції яка розглядається як плановий показник в умовах відкритої економіки. Незважаючи на численні дискусії щодо визначення ступеню відкритості економіки, ступеню активності певних країн та галузей з точки зору використання іноземного капіталу для розвитку самий механізм роботи в умовах відкритості економіки й досі не визначений.

Л. Є. Свенсон стверджує, що в умовах відкритої економіки ще з 1990 років низка країн вважає необхідною політику інфляційного таргетингу. Основними характеристиками цієї політики є кількісно визначений рівень інфляції, який дорівнює від 1,5 до 2,5 % на рік, зміна монетарної політики таким чином, що рівень прогнозованої інфляції і є цільовим рівнем, високий рівень прозорості та підзвітності [45, с. 157]. І. Д. Мендоза обґрунтував, що бізнес-цикли не є тотожними в економіках відкритого та закритого типів [41, с. 818]. П. Вейл [46, с. 20] пропонує враховувати

макроекономічні коливання чи шоки як наслідок технологічних змін. В. М. Геєць, М. І. Скрипниченко попереджають про загрози екзогенної орієнтації в економіці [4]. Таким чином, метою даного дослідження є поглиблення підходів до визначення та використання конкурентного потенціалу авіаційної галузі України в умовах відкритої економіки.

Відповідно до теорії реального ділового циклу неокласичної макроекономічної теорії циклічні коливання виникають внаслідок реальних шоків, які спровоковані зміною технологій. Відповідно до цієї теорії короткострокові монетарній міри уряду не є впливовими та перспективними, в той час як єдиним способом виходу із кризи є саме проведення структурних змін. Цікавим фактом є те, що емпіричні дослідження свідчать, що в умовах відкритої економіки існує пряма залежність між обсягом внутрішніх зберігань та внутрішніх інвестицій. Проте визначення залежності між обсягом накопичень та інвестицій в залежності від рівня мобільності капіталів не було однозначним. Відтворені моделі аналізу бізнес-циклів в умовах відкритої економіки враховували ВВП, ВНП, накопичення, споживання, інвестиції, капітал робочий час, продуктивність та облікову ставку. Проте висновком знов було те, що зростання внутрішніх інвестицій відбувається за умови збільшення накопичень. Сама мобільність капіталу, та приріст іноземних інвестицій не є гарантією такого зростання навіть в умовах відкритої економіки.

Відповідно до теорії систем, неможливо вплинути на систему, знаходячись всередині системи. Тому закриті економіки є менш сильними до самоорганізації. Проте відкриті економіки можна порівняти із самонавчальними організаціями. Внутрішні організаційні перетворення можуть виникати як перетворення першого та другого порядку, відповідно. Перетворення першого порядку – це реагування на зміни, тоді як перетворення другого порядку – саме управління змінами. Зараз організації стикаються з ситуацією коли саме середовище є змінною, на яку можна впливати [46]. Е. Єрохіна висуває гіпотезу циклічності структурних зрушень в економіці, намагається провести фундаментальний аналіз закономірностей впливу циклів розвитку Н. Д. Кондратьєва на відкриту економіку [14, с. 35]. Функціональні цикли, якими є цикли

С. Кузнеця, К. Жугляра. Цикли К. Жугляра пов'язують з фізичним зносом основних виробничих фондів. Тобто вплив циклів є незначним з точки зору доторкання до структури економіки.

Проте, загрозою використання відкритої моделі економіки стає скорочення сталості розвитку в умовах екзогенної залежності. Відкрита економіка дозволяє використовувати переваги мобільності капіталу, ресурсів та робочої сили у разі цілеспрямованого зняття політичної та економічної напруженості, виваженої оцінці наслідків зовнішньої фінансової допомоги та кредитних зобов'язань; розвитку громадянського суспільства на засадах самоуправління патерналістської держави, що створює мотивацію до формування середнього класу та активної інноваційної діяльності; зменшення залежності темпів росту економіки від коливань зовнішнього середовища (світових фінансових, товарних ринків, тощо); розширення соціальної бази реформ (зменшення безробіття, підвищення рівня заробітної плати та соціального захисту); запобігання відтоку за кордон найбільш продуктивної робочої сили та науково-технологічної наукової інформації як основного чиннику поступового переходу до постіндустріального розвитку; стимулювання внутрішніх ресурсів розвитку і внаслідок цього здійснення при необхідності структурно-інвестиційних маневрів на користь галузей та сфер діяльності, що визначають перспективи розвитку з урахуванням реальної економічної ситуації; формування ефективних структурних пропорцій зовнішньої торгівлі України і зменшення ступеня залежності від зовнішніх товаровиробників, оскільки поглиблення неефективності її структури та збереження існуючих невідповідностей загальним закономірностям розвитку світової торгівлі сприятимуть остаточному перетворенню держави на сировинний придаток розвинених країн; поліпшення добробуту населення на основі підтримки мотивації до високопродуктивної праці та згладжування протиріч, що склалися в суспільстві між різними соціальними групами [4, с. 8].

Для повноцінного у розуміння впливу відкритої економіки на конкретні галузі необхідно виявити, що є її ключовою ознакою та наскільки поняття «відкрита економіка» має всеохоплюючий макроекономічний характер. Чи існують виключення галузей, що є вірогідним, враховуючи той факт що виміром

відкритості економіки виступає індекс відкритості ринку конкретного товару чи послуги. Е. Єрохіна [14] вважає істотною характеристикою саме конкуренцію. Важко не погодитися з нею, бо саме конкуренція веде галузь до здорового розвитку, антиподом поняттю є монополізація. Монополізація може бути умовною і позначати право володіти комплементарними активами, які формують монопольне положення завдяки інноваційним ресурсам. Таким чином, єдність та боротьба протилежностей виступають формою розвитку ринку. Монополія та конкуренція це дві форми роботи ринку, які не тільки не виключають, але й провокують взаємний розвиток. А саме, монополія провокує розвиток вільної торгівлі та конкуренції через формування інтегрованих корпоративних структур управління. Водночас конкуренція стимулює об'єднання заради розробок конкурентоспроможних продуктів навіть між самим конкурентами.

Саме це стверджує Р. Ліфман, який вважає, що ефектами монополій є їхній краї, амортизація якості, зростання цін, з одного боку, проте й відродження підприємництва, з іншого. Як свідчить історія, майже усі монополісти обіцяють скорочення цін, підвищення якості, збільшення кількості робочих місць [40, с. 46]. Проте фактично монополісти регулярно зловживають своїми привілеями що призводить до розвитку як еволюційним так і революційним способам з метою зміни форму конкуренції на ринку. Теорія комплементарних активів свідчить про необхідність створення монопольного положення завдяки генеративному підходу до новизни продукту, а не за рахунок використання національного багатства через монополістичні структури. Тобто зникають товари субститути і компанія отримує монополію завдяки генерації інновацій. Отримання монопольного положення завдяки інноваціям теоретизував ще Йозеф Шумпетер, який вважав, що інновації – джерело заощадження витрат. Карл Марк запропонував цю ідею через надлишкову додану вартість. Навіть кращі практики управління інфраструктурними потужностями держави базуються на сукупному розподіленні засобів виробництва та комплементарних активів, серед яких частково власником залишається держава, частково – муніципалітет, частково іноземні інвестори та приватні внутрішні реформатори. Таким чином ми знову повертаємося до системи,

яка ж відкритою економікою і яка є безпечною тільки за умови ендогенної орієнтації розвитку (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Визначення терміна «відкрита економіка»

№		Джерело
1.	Відкритість економіки, в першу чергу ґрунтується на інтегрованості внутрішнього ринку до світового.	[18, с. 16]
2.	Відкритість економіки проявляється на трьох рівнях: експорт товарів та послуг, приплив і відплив капіталу та рух валюти.	[28, с. 89]
3.	Відкрита економіка є системою ринків, у якій представлено зарубіжний сектор.	[34, с. 23]

Дискусійним є питання щодо виміру монополізації ринку. Відомим підходом до виміру транснаціоналізації є врахування доданої вартості, що створена в рамках глобального технологічного ланцюга по ланках цього ланцюга в залежності від країни резидента. Цей підхід широко використовується організацією економічного розвитку та співробітництва. Розраховується індекс Герфіндаля-Гірша. Проте об'єктивність інформації та висновки по кожній з методик вимірювання монополізації залежать від наявності даних щодо засновників та справжніх власників компаній конкурентів чи монополістів.

О. М. Момот [22, с. 596] пропонує вимірювати відкритість економіки через частку активів національних підприємства, в даному випадку, банківських, за участю транснаціонального капіталу в загальному обсязі активів банків, по банківській системі. Пруденційний нагляд за промислово-фінансовими групами посилюється здебільше по фінансово-промислових групах. Навіть встановлення країни президентства компанії, що є власником статутного капіталу, не гарантує реалізації ризику використання фіктивних компаній для відмивання коштів.

Стратегічні альянси в авіації зазвичай будуються між авіаційними компаніями, в них також входять самі аеропорти, альянси виникають за участю авіабудівних підприємств [43, с. 32]. Зведений звіт фінансово-економічних показників капіталізації стану авіаційної галузі України вибірково по суб'єктах галузі наведено в табл. 3.2 (див. стор. 169).

За даними Державної авіаційної служби України [39], в країні – сім провідних аеропортів – Бориспіль, Київ (Жуляни), Одеса,

Таблиця 3.2

Значення показників активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

№	Підприємство авіаційної галузі	2014	2015	2016	2017	2018
1.	ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	9 494 755	9 032 760	9 135 734	8 959 924	9 890 581
2.	ДП «Украерорух»	4 628 590	4 930 172	5 336 330	6 112 754	7 291 374
3.	Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект»	3 723	3 462	3 520	3 398	3 282
4.	Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	3 296	3 305	3 125	3 052	3 157
5.	ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	7 219	6 407	10 688	9 556	8 855
6.	ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	162	145	149	190	74
7.	ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	2 125 167	2 097 604	2 043 077	2 023 197	2 054 021
8.	ПАТ «Мотор Січ»	16 584 942	20 629 148	25 251 032	29 116 095	29 495 220
9.	КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	377 701	386 038	1 920 027	1 978 309	2 053 024
10.	КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	–	211 871	394 614	388 198	410 936
11.	Всього	33 225 614	37 300 939	44 098 315	48 844 691	52 711 105

Джерело: за 2014 рік дані фінансової звітності КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» відсутні.

Розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі.

Львів, Харків, Дніпропетровськ та Запоріжжя обслуговують близько 98 % загальних пасажиропотоків та пошто-вантажопотоків. Двадцять п'ять авіапідприємств здійснюють авіаційні роботи, обробляючи близько 0,5 млн гектарів сільськогосподарських угідь. Перевезення вантажів та пошти виконують 18 вітчизняних авіакомпаній, більша частина перевезень – це перевезення чартерними рейсами в інших державах в рамках гуманітарних та миротворчих програм ООН, а також згідно контрактів та угод з іншими замовниками. При цьому такі компанії, як ДП «Антонов», авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України», «ЗетАвіа», «Максімус Еірлайнс», «Урга» та «Європа Ейр» виконують більше 80 % загальних обсягів (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

**Питома вага провідних аеропортів
в загальних обсягах пасажирських перевезень
через аеропорти України за 2016–2018 рр., %**

№	Аеропорт	2016	2017	2018
1.	ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	67 %	64 %	61 %
2.	КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	9 %	11 %	14 %
3.	КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»	8 %	7 %	7 %
4.	ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького»	6 %	7 %	8 %
5.	ТОВ «Нью Системс АМ» Міжнародний аеропорт Харків	4 %	5 %	5 %
6.	ТОВ «Міжнародний аеропорт Дніпропетровськ»	2 %	2 %	1 %
7.	КП «Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»	2 %	2 %	2 %
8.	Інші	2 %	2 %	2 %
9.	Всього	100 %	100 %	100 %

Джерело: розраховано автором за даними Державної авіаційної служби України [39]

Для аналізу сукупного обсягу значень показників фінансового стану були використані фінансові дані чотирьох міжнародних аеропортів України, чия питома вага пасажирських перевезень складає 90 % від загальних обсягів пасажирських перевезень через аеропорти України. До них відносяться: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького», КП «Міжнародний аеропорт «Київ» та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса».

Згідно розрахунків, представлених в *табл. 3.4* (див. стор. 172) та *рис. 3.1*, динаміка значень сукупних активів міжнародних аеропортів України за 2014–2018 рр. має позитивне значення. У 2018 р. порівняно з 2015 р. значення сукупних активів міжнародних аеропортів зросло на 2680 млн грн, значною мірою за рахунок зростання значення даного показника на 1667 млн грн у КП «Міжнародний аеропорт «Київ», що склало 62 % від загальної суми зростання. Таким чином, КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2015–2018 рр. збільшив свою частку в сукупних активах з 3 % до 14 %. Значення активів ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» зросло на 857 млн грн, але його частка зменшилась з 79 % у 2015 р. до 69 % у 2018 р.

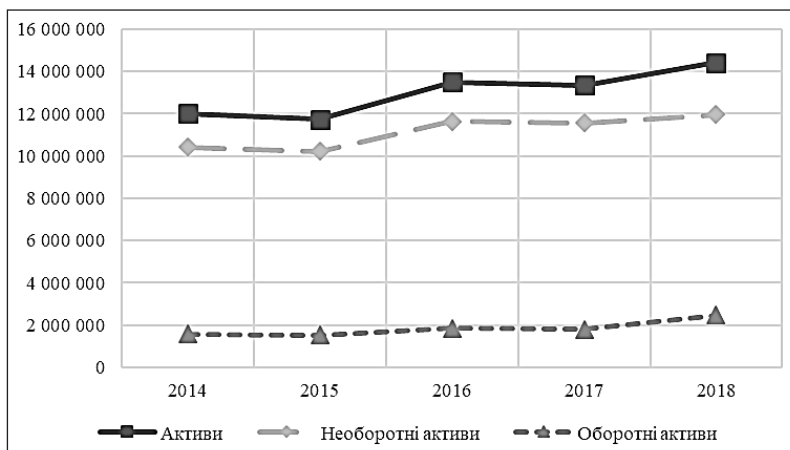


Рис. 3.1. Динаміка сукупного обсягу значень показників активів міжнародних аеропортів України за 2014–2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

Аналізуючи динаміку сукупних активів міжнародних аеропортів України за 2014–2018 рр., можна виявити тенденцію до оптимізації структури активів в сторону збільшення частки оборотних активів у 2018 р. задля покращення фінансової стабільності підприємств галузі. У 2014 р. частка сукупних оборотних активів в сукупному обсязі активів складала 13 %, а в 2018 р. вона зросла до 17 %.

Таблиця 3.4

Сукупний обсяг значень показників фінансового стану міжнародних аеропортів України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна
Активи	11 997 623	11 728 273	98 %	13 493 452	115 %	13 349 628	99 %	14 408 562	108 %	
Необоротні активи	10 421 206	10 209 817	98 %	11 642 624	114 %	11 555 807	99 %	11 949 839	103 %	
Оборотні активи	1 576 417	1 518 456	96 %	1 850 828	122 %	1 793 796	97 %	2 458 698	137 %	
Довгострокові зобов'язання	2 804 261	2 579 954	92 %	2 109 410	82 %	1 471 937	70 %	1 729 211	117 %	
Короткострокові зобов'язання	1 731 618	1 180 077	68 %	1 465 367	124 %	1 578 132	108 %	1 316 070	83 %	
Виручка від реалізації	1 765 904	2 903 310	164 %	3 883 080	134 %	4 577 786	118 %	5 210 070	114 %	
Прибуток від операційної діяльності	620 693	1 710 118	276 %	2 232 905	131 %	2 533 145	113 %	2 718 951	107 %	
Прибуток від фінансової діяльності	-79 488	979 049	100 %	1 882 673	192 %	2 373 499	126 %	2 567 046	108 %	
Чистий прибуток	-78 910	791 960	100 %	1 535 694	194 %	1 940 888	126 %	2 095 204	108 %	

Джерело: дані наведені за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014 р.

Це пов'язано з більшою динамікою зростання значення оборотних активів ніж необоротних активів. За 2015–2018 рр. сукупні необоротні активи міжнародних аеропортів України зросли на 17 %, у той же час оборотні активи показали зростання на 62 %.

У 2014 р. найбільшу частку в сукупному обсязі оборотних активів мало ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», у розмірі 96 %. У 2018 р. підприємство зберегло своє лідерство по даному показнику, але її частка зменшилась до 78 %, внаслідок того, що інші міжнародні аеропорти мали більшу динаміку зростання значення оборотних активів. Подібна динаміка зміни структури зберігається і в показниках зобов'язань міжнародних аеропортів України, як видно з рис. 3.2.

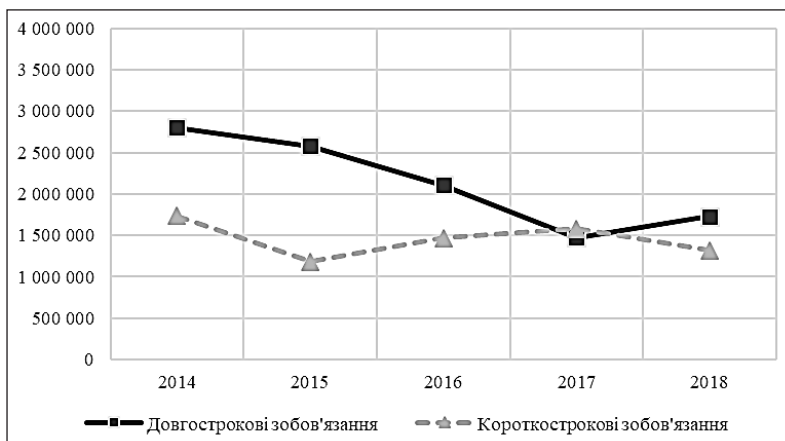


Рис. 3.2. Динаміка сукупного обсягу значень показників кредиторських зобов'язань міжнародних аеропортів України за 2014–2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

За 2015–2018 рр. довгострокові зобов'язання зменшилися на 33 %, у той час як короткострокові зобов'язання показали зростання на 11,5 %. Таким чином, частка довгострокових зобов'язань зменшилась з 69 % у 2015 р. до 57 % у 2018 р., відповідно частка короткострокових зобов'язань збільшилась з 31 % до 43 %

у сукупному обсязі значень зобов'язань міжнародних аеропортів України. Що свідчить про діяльність направлену на зниження економічних та фінансових ризиків від володіння в структурі пасивів довгостроковими зобов'язаннями.

Як видно з *рис. 3.3*, значення сукупного показника виручки від реалізації міжнародних аеропортів України показує позитивну динаміку зростання кожного року. В 2018 р. виручка від реалізації збільшилася на 2307 млн грн порівняно з 2015 р., значною мірою за рахунок зростання значення даного показника на 1763 млн грн ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», що склало 76 % від загальної суми зростання.

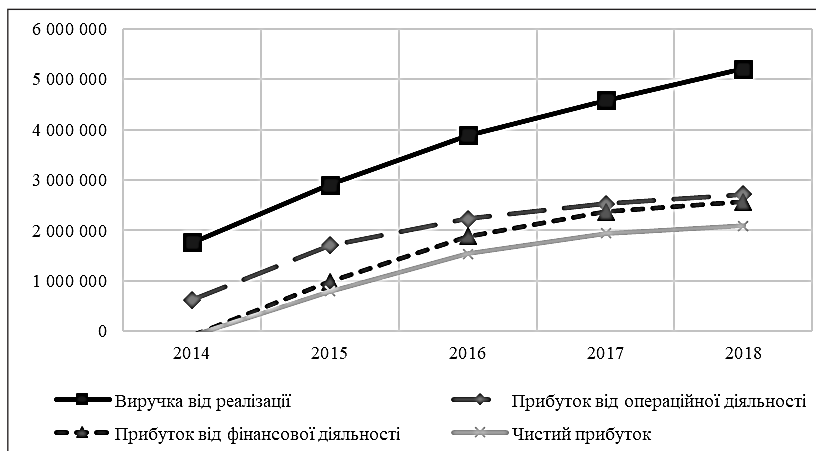


Рис. 3.3. Динаміка сукупного обсягу значень показників фінансових результатів міжнародних аеропортів України за 2014–2018 рр., тис. грн

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств авіаційної галузі

Найбільшу динаміку зростання показника виручки від реалізації показало ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького». За 2015–2018 рр. даний показник збільшився майже втричі, з 112 млн грн до 523 млн грн, що збільшило частку даного міжнародного аеропорту в сукупному обсязі виручки від реалізації з 7 % до 10 %.

За 2015–2018 рр. зростання сукупного показника виручки від реалізації склало 79,5 %, сукупний показник чистої виручки показав збільшення на 164,6 %. На 2018 р. найбільшу частку в сукупному показнику чистої виручки має ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», в розмірі 88,7 %, ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» – 6,1 %, КП «Міжнародний аеропорт «Київ» – 3,5 % та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» – 1,7 %.

Як показує динаміка сукупного показника чистої виручки, міжнародні аеропорти України знайшли інструменти для зниження собівартості робіт та послуг, адміністративних та інших операційних витрат, а також для зростання надходжень від фінансової діяльності.

У даному параграфі проаналізовано динаміку фінансово-економічних показників підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., а саме ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Украерорух», Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект», Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа», ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України», ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, ПАТ «Мотор Січ», КП «Міжнародний аеропорт «Київ», КП «Міжнародний аеропорт «Одеса». Дослідження показало, що обсяг активів в галузі підвищився на 59 %. Встановлено що за період, активи міжнародних аеропортів з репрезентативністю на рівні 90 % за показником обсягу пасажирів зросли на 9 %, необоротні активи на 14 %, оборотні активи на 60 %, виручки в 3 рази. Спостерігалось скорочення довгострокових зобов'язань на 39 %. Прибуток від операційної діяльності та фінансової діяльності змінилися з негативних у 2014 р. Напрямами подальших досліджень є встановлення можливості організаційної синергії авіаційної галузі України.

3.2. Джерела ефективного управління витратами авіаційної галузі

Авіаційна галузь України з урахуванням її перспектив в контексті як транзитного потенціалу держави, так і конкурентоспроможності авіабудування на глобальному ринку, є потенційним джерелом істотних конкурентних переваг України в світовій економіці. Тому сьогодні завдання активізації її роботи через вибір нових форм взаємодії усіх економічних агентів галузі, використання ефектів нарощування її потужності виступає важливим та інвестиційно привабливим процесом регулювання. Відкритість економік та неба над ними потребують предметних реформ галузі, які стосуються технічної, екологічної та соціальної складової. Економічна політика держави в авіаційній галузі має бути конкретизована в контексті цінового та регуляторного напрямку з метою вдосконалення роботи цілої галузі, усунення перешкод її розвитку та стимулювання прозорій ефективній та вигідній для всіх її суб'єктів організації системи фінансів.

Економічні засади роботи аеропортів розглядаються у роботах Г. С. Диброва, Є. П. Лісіна, А. Н. Хижняк, Ю. Ф. Кулаєва, А. С. Назаренко. О. В. Андреев та А. І. Козлов досліджують таку організаційну форму управління як хаб. Д. Гілен, Х. М. Німір та С. Мадрид нерозривно розглядають економіку, політику регулювання та менеджмент аеропортів. А. Грехем досліджує моделі менеджменту аеропортів в контексті регулювання та дерегулювання галузі. Світовий банк пропонує звіти з економіки аеропортів окремих країн. В таких звітах окреслюються інвестиційні процеси, інституційна структура, державне регулювання діяльності аеропортів. Д. Біггар аргументує засади регулювання діяльності аеропортів, зокрема саме економічні підходи.

Метою параграфа є теоретичне узагальнення й усвідомлення передумов виникнення та джерел формування витрат економічних агентів авіаційної галузі з урахуванням міжнародного й історичного досвіду регулювання й управління в ній. Методичною базою даного параграфу були окремі положення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених у менеджменті, економіці та регулювання авіаційної галузі, матеріали періодичних видань,

ресурси ІКАО, нормативно-правові акти. При вивченні поставленого питання були використані наступні методи: порівняльний, причинно-наслідковий та системний аналіз.

Здійснення будь-яких трансакцій відповідно до теореми Рональда Коуза супроводжуються певними видатками. Спосіб організації бізнесу обирається таким чином, щоб скоротити трансакційні видатки. Цим пояснюється і прагнення здійснювати трансакції зсередини організації. Тобто, трансакційні витрати вважаються витратами мотивації та координації та визначають тип організаційної структури організації, інституційної чи контрактної [21, с. 58].

Витрати координації виникають внаслідок необхідності встановлювати ціни та забезпечувати інформацією потенційних покупців та продавців про існування та місцезнаходження один одного. Такі витрати можуть бути інфраструктурними, можуть бути витратами на проведення ринкових досліджень та тестування прототипів, маркетинг та рекламу, витрати на розробку адміністративних рішень щодо визначення цін за якими будуть реалізовуватися товари чи послуги, витрати часу на пошук та побудову каналів збуту. До трансакційних відносять також витрати втраченої вигоди від контрактів, що не були здійснені.

Виходячи з вищенаведеного, ієрархічні структури є результатом необхідності скорочення трансакційних витрат які виникають для передачі та концентрації розпорошеної інформації, в даному випадку з нижчого на вищий рівні ієрархії з метою донесення до осіб, відповідальних за прийняття рішень. Витрати мотивації необхідні в випадках, пов'язаних з неповнотою чи асиметрією інформації. Іншим варіантом здійснення витрат мотивації є недостовірність зобов'язань сторін чи відмова сторін виконувати їх. Ними можуть бути витрати на страхування та безпеку, управління ризиками невиконання зобов'язань за контрактом.

Обмеженням використання теорії трансакційних витрат є дві проблеми [21, с. 65]. Загальні витрати підприємства не можуть включати суто витрати виробництва та трансакційні витрати. Витрати виробництва, як і витрати трансакцій є залежними і від технології, і від організації. Ефективні інститути не завжди прагнуть до мінімізації витрат. Поняття ефективності відносно

різноманітних організації втрачає практичну цінність. Тому вважаємо, що критерію ефективності відповідає лише тип поведінки, який максимізує загальну вартість, створену по результатах трансакції.

Як аналіз ефективності, так і аналіз прибутковості авіаційної галузі передбачає, що визначається саме структура витрат галузі, яка прагне до досягнення вищого рівня продуктивності. Авіаційна галузь є дуже капіталомісткою, внаслідок чого її рентабельність залежить від вартості палива, літальних апаратів та високої оплати праці. Авіаційні компанії low-cost в більшості випадків демонструють вищу рентабельність саме завдяки такій економії. Прикладом економії витрат є скорочення витрат на паливо завдяки закупівлі нових літаків, зокрема Airbus A320 чи Boeing 737 MAX [47, с. 177].

Рівень прибутковості в будь-якій галузі підвищується у випадку збільшення доходів та скорочення витрат. Специфічним показником є дохід від пасажирів на кожне пасажирське місце (RASM – revenue available seat mile) та витрати на кожне пасажирське місце (CASM – cost per available seat mile), маржа обчислюється як різниця RASM та CASM.

Комерційні авіаційні компанії збільшують свої доходи та скорочують витрати через формування мережі нових маршрутів. Взагалі, економічне визначення вартості залежить від реалізації альтернативних сценаріїв закупівлі ресурсів. Статті витрат можуть включати не тільки оплату праці, палива, технічне обслуговування, літальне обладнання, але й харчування пасажирів, доходи від продажів на борту повітряного судна, плату за посадку та користування в аеропорту. Типовими є витрати на судно, обслуговування, страхування та екіпаж (Aircraft, Maintenance, Insurance, Crew). Як правило витрати розподіляються на історичні, поточні та незворотні. Історичні витрати – це ті, які виникають фактично внаслідок купівлі активу. Проте вони можуть не співпадати з поточними витратами на придбання того самого активу. Навіть облік активу за правилами GAAP вимагає врахування його історичної вартості з відніманням амортизації.

Поточні та історичні витрати – є витратами для визначення балансової вартості. Майбутні витрати знаходяться під впливом

темпу інфляції. Особливим поняттям є відновлювальна вартість чи витрати на заміщення активу внаслідок старіння чи продажу. Незворотні витрати – це ті, які були понесені в минулому та не підлягають відшкодуванню.

В авіаційній галузі середні витрати вимірюються показником CASM (Cost per available seat km) [47, с. 184] – витрати на пасажиро/кілометри. Маржинальні витрати в авіаційній галузі вимірюються відношенням зміни обсягу загальних витрат до зміни в обсягу випуску. Тобто маржинальні витрати є унікальними для певного обсягу виробництва. Для авіаційної галузі притаманні високі постійні витрати та низькі маржинальні. Витрати за своєю суттю можуть бути явними та неявними. Явними є усі фінансові витрати, які фактично оплачені. Неявні витрати – це витрати часу, витрати на розробку стратегії та кращих альтернатив розвитку. Управлінський аналіз вимагає також врахування альтернативних витрат чи витрат альтернативних можливостей. Бухгалтерська та економічні витрати є корисними у певному контексті, відповідно звітному чи контексті прийняття управлінських рішень (див. формула 1, 2).

$$\begin{aligned} & \text{Економічні витрати} = \\ & = \text{Бухгалтерські витрати} + \text{Альтернативні витрати.} \quad (1) \end{aligned}$$

$$\text{Економічні витрати} = \text{Прямі витрати} + \text{Непрямі витрати.} \quad (2)$$

Розглянемо приклад калькуляції економічних витрат, які виникають по нововведеній операції в регіональному аеропорту (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Приклад розрахунку бухгалтерських та економічних витрат
для авіаційної галузі**

№	Стаття	Вартість, у. о.
1.	Праця	1 000 000
2.	Матеріали та поставка	750 000
3.	Фінансові витрати, страхування та інше	250 000
4.	Загальні прямі витрати (бухгалтерські)	2 000 000
5.	Альтернативні витрати	200 000
6.	Економічні витрати	2 200 000

Джерело: розроблено авторами з використанням [47, с. 187]

Для прийняття управлінських рішень ми пропонуємо використання результатів розрахунків маргінальних витрат, які визначають обсяг виробництва чи надання послуг. Середній обсяг загальних витрат дозволяє встановити ціни. Середній обсяг змінних витрат інформує про необхідність припинення виробництва товару чи надання послуги.

Використання ефекту масштабу можливе якщо ми спостерігаємо: нижчі витрати і вищу продуктивність праці завдяки спеціалізації; спеціалізація праці дозволяє зменшити витрати на оплату праці; розподілення операцій та концентрації на меншій кількості завдань; скорочення вартості за рахунок більшого завантаження літаків, інше. Ефект масштабу нівелюється у разі коли матеріальні потоки контролюються неефективно, рішення приймаються повільно, комунікація між робітниками неефективна, відсутність гнучкості, обмеження можливостей для розвитку підприємницьких навичок співробітників. З'являються переваги, отримані в результаті скорочення довгострокових середніх витрат в результаті збільшення обсягу виробників. Цей ефект розповсюджений в капіталомістких високотехнологічних галузях, так як будівництво літаків, авіаційні перевезення. Додавання нових ліній авіаційних маршрутів є відносно дешевим, проте фінансові вигоди є значно вищими. Злиття між United and Continental Airlines [47, с. 198] спричинило економію витрат та збільшення доходів завдяки більшій кількості маршрутів та зміні конкурентних позицій.

Ефект диверсифікації виникає, якщо підприємство може скоротити витрати на одиницю продукції чи послуги шляхом спільного використання ресурсів на декілька проектів чи виробничих ліній, тобто наявність великої кількості проектів, які реалізуються одночасно, дозволяє скорочувати управлінські (адміністративні) витрати, витрати на маркетинг та дослідження, та інше. Такий ефект дозволяє реалізовувати операції разом та одночасно, завдяки чому виникає певна синергія. Зокрема, виробничі потужності Boeing (747, 767, 777 та 787) знаходилися в одній будівлі, що дозволяло розподіляти ресурси труда, інновацій, технологій та капітального обладнання. Ще одним кейсом економії завдяки диверсифікації є надання авіаційними компаніями послуг з технічного обслуговування, комп'ютерного консультування та обробки

даних іншим авіалініям (приклад Aer Lingus). Додатковим джерелом доходу є також продажі на борту і отримання окремої оплати за перевезення багажу.

Наступною альтернативою заощадження витрат є консолідація операцій, а саме, мережа із зіркоподібною структурою організації польотів (hub-and-spoke). Завдяки цій мережі один з аеропортів – аеропорт-хаб виступає центральним пунктом пересадки, завдяки якому для сполучення між іншими аеропортами може бути скорочення кількості рейсів. Таким чином, без шкоди сервісу перевезень досягається значна економія ресурсів. Незважаючи на те, що рівень комфорту при прямих рейсах вищий і не потребує трансферних пересадок, hub-and-spoke мережі є найбільш розповсюдженими.

Прямі операційні витрати включають в себе витрати на пальне, оплату праці, технічне обслуговування, оплата за контроль повітряного трафіку, оренду судна. Варто відзначити, що для всіх авіакомпаній операційні витрати практично дорівнюють неопераційним, які залежать від обсягу операцій. Високими є саме постійні витрати, які виникають внаслідок придбання повітряних суден та інвестицій в інфраструктуру. Цим і пояснюється наявність значних бар'єрів для входу в галузь. Останнім часом, ситуація значно покращилася, оскільки почали активно використовувати лізингові схеми. Загальні витрати на паливо містять дві складові – безпосередня вартість палива, а також споживання палива літаком. Для того, щоб запобігти втратам від коливання цін на пальне авіаційні компанії використовують певні інвестиційні стратегії. Однак, фінансовий результат від реалізації цих стратегій фіксується у фінансовій звітності як результат ефективних інвестицій і не відображається як заощадження витрат на пальне. Іншим способом є саме використання нових ефективних літаків, у випадку коли капітальні витрати на такий літак є вигідними з точки зору порівняння прибутковості операцій зі старим, проте споживаючим більше палива літаком [47, с. 206].

Витрати на оплату праці можуть бути скорочені за рахунок роботи за контрактом. Однак посилений тиск з боку професійних спілок примушує підвищення оплати праці для запобігання страйків в авіаційній галузі.

$$\text{Витрати на льотний персонал} = ASM \times \frac{LR / BH}{ASM / BH}, \quad (3)$$

де *ASM* (*Average Seat Mile*) – середня кількість пасажиро-кілометрів;
LR (*Labor Rate*) – ставка винагороди;
BH (*Block Hour*) – льотний час.

Вартість льотного часу – найбільш розповсюджена форма вимірювання оплати праці. Способами скорочення витрат для авіаліній *low cost* є впровадження додаткових функціональних обов'язків для екіпажу окрім основних. Менш досвідчені наймані працівники – члени екіпажу вимагають нижчої оплати.

Сучасними підходами до заощадження витрат на технічне обслуговування в умовах забезпечення усіх умов безпеки є аутсорсінг. Неопераційні витрати, такі як харчування, розвантаження багажу, також можуть бути частково передані в аутсорсінг (кейтерінг). Непрямі операційні витрати виникають в авіакомпаній незалежно від того, здійснює літак політ, чи ні, до них відносяться: витрати дистрибуції, продажів та просування, амортизація та технічне обслуговування, витрати на посадку, обслуговування пасажирів, адміністративні та непередбачувані витрати.

Таким чином, заощадження за рахунок ефекту масштабу, диверсифікації та концентрації операцій відіграє значну роль в авіаційній галузі. При використанні ефекту масштабу економія виникає внаслідок скорочення середніх витрат на одиницю виробництва. Саме з цієї точки зору можуть використовуватися лише певні типи літаків, кількість льотного флоту яких значна і дозволяє заощаджувати на технічній підтримці. В процесах заощадження за рахунок концентрації важливу роль відіграють вузлові аеропорти, в яких постійні витрати завдяки коштовній інфраструктурі, обладнанню, побудові терміналів є високими. З метою покриття витратами більшого обсягу пасажиро кілометрів аеропорти намагаються використовувати активи якомога інтенсивніше. Тобто аеропорти-хаби виступають вузловими аеропортами в яких активи використовують більш ефективно. Типові елементи загальних витрат авіаційних перевізників викладені в *табл. 3.6* (див. стор. 183).

Таблиця 3.6

Постійні та змінні витрати авіаційних перевізників

Постійні витрати	Змінні витрати
Фіксована заробітна плата, премії, оплата на навчання персоналу, обсяг якої не залежить від тривалості використання літаків.	Витрати на оплату праці, витрати на подорожі, сверхурочні, заробітна плата персоналу, найманого на погодинній основі.
Витрати на технічне обслуговування: витрати на оплату праці відповідно до річного графіка технічного обслуговування; оплата запланованих річних контрактів на технічне обслуговування.	Витрати на технічне обслуговування, які розраховуються в залежності від льотного часу чи льотного циклу; оплата праці персоналу, задіяного для технічного обслуговування (заробітна плата, виплати, премії, оплата подорожей, підвищення кваліфікації).
–	Вартість запасних частин (вартість матеріалів і деталей, що споживаються в летальних апаратах)
–	Оплата контрактів на технічне обслуговування, яке не було заплановане, обслуговування на погодинній оплаті, на основі льотного циклу.
Лізингові платежі, які розраховуються на певний проміжок строку дії контракту	Лізингові платежі, які розраховуються в залежності від обсягу льотних годин
Операційні накладні витрати	Капітальний ремонт двигуна, ремонт повітряного судна
Адміністративні накладні витрати	Модифікація
Витрати на самострахування	Пальне та інші рідини
–	Оплата зборів за посадку, аеропортові збори та збори на маршруті слідування

Джерело: розроблено авторами з використанням [47, с. 224]

Розподілення витрат авіаційних перевізників на операційні та неопераційні представлено в *табл. 3.7* (див. стор. 184).

Коли галузеве регулювання використовується в тих галузях, які не є природними монополіями і можуть бути суцільно конкурентними може виникнути проблема, пов'язана з несумлінністю чи зацікавленістю регулятора в тіньовий економіці. Зокрема, в сфері авіаційних перевезень ефект масштабу не є значним, а бар'єри входу залежать як від капіталізації авіакомпанія, так і від державної політики регулювання та дозвільної системи. Якщо

Таблиця 3.7

Операційні та неопераційні витрати авіаційних перевізників

Операційні витрати		Неопераційні витрати
Прямі витрати	Непрямі витрати	
Витрати на оплату праці екіпажу.	Маркетинг.	Амортизація.
Витрати на паливо та мастила.	Наземне майно та обладнання.	Інфляція (виплата відсотків).
Оплата тарифів аеропорту.	Амортизація, страхування та технічне обслуговування.	Страхування.
Навігаційні збори.	Адміністрування та продажі: управління послугами; резервування та продажі; реклама та публічність; загальні витрати.	Втрати від продажу нерухомості.
Пряме технічне обслуговування: труд та матеріали.	Послуги для пасажирів; авіаційні послуги; послуг управління рухом.	Втрати від афілійованих компаній.
Амортизація, оренда, страхування: льотне обладнання.		Інші витрати, зокрема від продажу валюти та акцій.

Джерело: розроблено авторами з використанням [47, с. 225]

в таких випадках держава обмежує доступ на ринок, це свідчить про створення умов монополії. В результаті встановлюються вищі ціни, чи скорочується сам обсяг перевезень [19, с. 614]. Це відбувається всупереч інтересам суспільства, бо вигоду отримують самі регульовані перевізники. Процеси організації роботи конкурентних галузей спираються на теорію регулювання за допомогою легального картелю. Такий картель протиставляється системі управління в особах державних службовців. В той час як приватні картелі можуть бути розпущені внаслідок конфлікту інтересів засновників, картель за державною участю дозволяє, з одного боку організувати роботу в галузі таким чином, що приватні інвестори – авіаперевізники, матимуть гарантії присутності в галузі, з іншого боку виникають офіційні умови переборення бар'єрів входу на умовах фінансових, технологічних,

інфраструктурних внесків. Таким чином, рента, яка виникає внаслідок права доступу до комплементарних активів (аеропортів) розподіляється на вигідних для суспільства умовах під контролем та гарантією держави і спостереженням самих економічних агентів галузі. Таким чином вирішується проблема «особливих інтересів», яка може бути проілюстрована наступним кейсом. Якщо формуються державні програми розвитку галузей, коли одна, невелика група осіб отримує крупні вигоди за рахунок більшої кількості осіб, які несуть незначні, а іноді й значні, матеріальні втрати. Звичайно ця багаточисельна група осіб є недостатньо інформованою та організованою, в той час, як малочисельна – є свідомою та уявляє як справити вплив на державних посадовців, які приймаються рішення щодо регулювання галузевого ринку. Окрім того, на початкових стадіях впровадження програм «особливих інтересів», для багаточисельної групи підкреслюється, що втрати є незначними та тимчасовими, а в майбутньому програма також призведе до благополуччя усіх, хто її підтримує. Тобто політики, розуміють, що якщо вони не підтримують таку корупційну програму, вони втратять підтримку олігархів (власників капіталу, які прагнуть до змови в галузі і розподіленні ренти), а якщо підтримують, то скоріше не втратять підтримку багаточисельної групи, яка може оцінювати процес за показниками потенційної майбутньої вигоди. Тобто для них поведінковою стратегією буде підтримка програми «особливих інтересів», реалізація якої суперечить соціальним та економічним благам суспільства. В такому разі, за рахунок урядовців, колишні конкуренти в регульованих галузях отримають ренту за рахунок дерегуляції, чи регуляції в «особливих інтересах».

Рентою є будь-який платіж постачальнику ресурсів чи іншій організації, який перевищує суму, яка могли би бути отримана ними в умовах вільної конкуренції [19, с. 599]. Усі галузеві об'єднання та професійні союзи завжди прагнуть прямо чи опосередковано отримати цю ренту, яку розподіляє уряд. Ті групи економічних агентів, які досягають свої «особливих» цілей, не виправданих з позиції справедливості та ефективності економіки, в цілому, на законодавчому рівні та в державних програмах розвитку, шляхом введення ліцензування певних видів діяльності,

отримання субсидій обмежують вільний доступ на ринок для всіх тих, хто не підпадає під пільгову умови цих норм регулювання чи не є членом об'єднання. Процеси дерегулювання відбувалися як наслідок збільшення фактів несумлінності та неефективності, зловживання владою та службовим становищем, впливу організації легальних картелів. Прихильники дерегулювання вважають, що створення картелів призведе до скорочення цін та бюрократії, буде стимулювати інноваційну активність та продуктивність в галузі. З іншої точки зору, воно може призвести до поступової монополізації внаслідок злиття та поглинання та потребує пруденційного нагляду. Деретулювання може стати навіть причиною виникнення неконтрольованої конкуренції та дестабілізації, що призведе до шкоди в самій авіаційній галузі. Особливо це стосується загрози безпеці, бо з метою заощадження витрат у гонитві за прибутковістю економічні агенти можуть знизити рівень якості самої послуги перевезення.

У 1970-х рр. було проведено експеримент щодо дерегулювання авіаційної галузі США. Держава припинила встановлення тарифів та дозволила визначати їх авіакомпаніям безпосередньо, було скасовано також встановлення маршрутів державою. В результаті експерименту скоротилися ціни на перевезення. Тарифи на пасажирські перевезення зменшилися за таких причин: конкуренція в авіаційній галузі дозволила досягти ринкових цін. Система планування рейсів та формування маршрутів дозволила використовувати менші літаки відповідного навантаження з великих міст, середніх та відповідно менших, віддалених. Окрім цього експеримент мав вплив і на витрати праці, бо керівництво головних авіакомпаній започаткувало переговори із професійними спілками щодо зменшення оплати праці у зв'язку зі скороченням оплати по галузі в цілому. Стала розповсюдженою система, при якій досвідчені працівники отримують оплати вдвічі більшу, ніж нові [19, с. 616].

В умовах дерегулювання обслуговування рейсів низки малих аеропортів залишилося ефективним завдяки системі вузлових аеропортів, частота польотів підвищилася. Процеси дерегулювання призводять до того, що в галузі відбуваються масові злиття та поглинання, при цьому кількість компаній-перевізників має

тенденцію до збільшення, і саме загроза вступу конкурентів в галузь впливає на те, щоб тарифи залишалися конкурентними. Для утримання пасажирів виникає система лояльності через використання накопичених міль.

Таким чином, дерегулювання забезпечує економічний механізм організації роботи галузі. Проте сучасним трендом формування ринків є впровадження саме соціальних механізмів, досягнення успіху та розвитку, спираючись на корпоративну соціальну відповідальність. Сама природа соціальної відповідальності розкривається через постійну мотивацію державою до здійснення кроків та проектів, які забезпечують соціальний внесок для населення. Соціальне регулювання потребує значних фінансових вкладень, адміністративних, та вкладів підпорядкування. Адміністративні пов'язані з виконанням функції контролю дотримання стандартів соціальної відповідальності, а вклади підпорядкування – це витрати економічних агентів на формування звітності та забезпечення дотримання стандартам.

Дерегуляція авіаційних перевезень, зменшення цін на квитки, підвищення популярності та попиту на авіаційні послуги призвело не тільки до збільшення конкуренції, мережі маршрутів та надання нових сервісів, але й породило низку банкрутств та ліквідацію деяких перевізників. Всі ці зміни впливали на операційні та неопераційні витрати та значно змінили певні аспекти діяльності аеропортів. В той час як авіаційні перевізники планують свій флот повітряних суден, мають враховуватися такі фактори, як їхня вартість та технічні характеристики, такі які відповідають екологічним та шумовим стандартам. Тобто багато аеропортів заперечують використання літаків з підвищеним рівнем шуму. Регулювання стає все жорсткішим стосовно забруднення повітря, з 2012 р. ЄС впровадило норми щодо недопущення літаків до аеропортів Європи у випадку перевищення норми забруднення вуглекислим газом [42, с. 53].

Джерела доходів аеропортів є різноманітними за походженням. Проте обов'язковими характеристиками системи фінансів аеропортів мають бути: прозорість, покриття витрат, обґрунтованість, ефективне використання ресурсів аеропортів та гнучкість. Система фінансів, яка організована правильно, дозволяє

аеропорту бути кредитоспроможним та залучати інвестиції в капітальні проекти [42, с. 245].

Метою партнерства аеропорту та авіаперевізника можуть виступати: авіаційна безпека; спільний маркетинг місця призначення; покращення якості сервісу для пасажирів; залучення інвестицій та розвиток інфраструктури; фінансові системи, в рамках яких можливо оптимізувати доходи і видатки за рахунок один одного.

На корпоративному ринку активізуються тенденції, коли злиття та поглинання відбувається саме впродовж ланцюга створення вартості. Підприємства в рамках галузей консоліднуються. Аеропорти підвищують свою конкурентоспроможність завдяки створенню хабів в сенсі залучення авіаційних перевізників як ключових хабоутворюючих економічних агентів. Таке партнерство, з одного боку має гарантувати преференції для авіаперевізника, а з іншого – робить інфраструктуру перевізника важливою технологічною ланкою аеропорту. Прикладом є хаб Lufthansa в аеропорту Мюнхена [1, с. 75]. Високі показники хабів досягаються завдяки тісній спільній координації зусиль авіакомпанії та аеропорту щодо забезпечення пропускнуєї спроможності, наземної інфраструктури та якісного обслуговування пасажирів та вантажопотоків.

До функцій авіакомпанії можуть бути віднесені: управління пасажиропотоком та стоянкам повітряних суден, управління обслуговуванням вантажів та управління процесами в терміналі, управління інформаційним забезпеченням. Самий аеропорт може прийняти функції: забезпечення авіаційної безпеки, управління будівлями та спорудами, управління технічними системами та навантажувально-розвантажувальні роботами, управління багажною системою та неавіаційним багажем, взаємодія з підрядниками, ведення неавіаційного бізнесу. В цих формах партнерства можуть вводитися компанії з управління активами чи проектами, які проводять переговори, оцінюють фінанси та формують бюджет з позиції синергії та ефективності.

Визначення центрів доходів та витрат в аеропортах відбувається в умовах виконання таких вимог [42, с. 247]:

1. Простота та зрозумілість. Потенційні користувачі послуг повинні чітко усвідомлювати вартість послуг. Самі тарифи повинні бути обґрунтованими в правовому та економічному сенсі.

2. Покриття витрат повинно бути адекватним та реалістичним, бо деякі операції можуть мати високу прибутковість, певні проекти є довготривалими для досягнення беззбитковості, низка проектів потребує додаткового фінансування на ранніх стадіях реалізації.

3. Пріоритетність ефективності при використанні аеропорту, що значить наявність прямого зв'язку між обсягом витрат по операції для конкретного користувача і ціні, яка для нього встановлюється. Якщо певні операції чи проекти перманентно потребують додаткового фінансування, вони мають бути переглянуті з позиції можливості досягнення економічної ефективності.

4. Гнучкість цінової системи аеропортів та спроможність до змін в динамічному мінливому середовищі. Регулювання та встановлення обмежень стосовно роботи авіаперевізників, в тому числі з хабуотворюючими, можуть в значній мірі стримувати здатність аеропорту до змін.

Витратна частина роботи аеропортів для ефективної організації фінансової системи має бути структурована по центрах витрат. Приклад віднесення витрат по певних послугах аеропорту наведено в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Постійні та змінні витрати аеропортів

№	Стаття витрат	Вид послуги (Центри витрат)
1.	Прямі витрати на персонал (заробітна плата та премії)	Зона польотів повітряних суден (злітно-посадкова полоса, стернові доріжки, перонні стернові доріжки)
2.	Амортизація	Ангар та зони технічного обслуговування
3.	Виплата відсотків	Контроль авіаційного руху та комунікації
4.	Оплата послуг постачання та інших послуг підрядників	Метеорологічні послуги
5.	Накладні адміністративні витрати	Пожежна охорона, швидка медична допомога та послуги безпеки
6.	Інші витрати	Послуги пасажирського терміналу
7.	Податки	Послуги вантажного терміналу
8.	–	Інші послуги та можливості

Джерело: розроблено авторами з використанням [42, с. 249]

Структурованість по центрах витрат надає можливість визначити потенціал аеропорту бути таким, що окупається чи прибутковим. Існуюча класифікація витрат ІКАО [38, с. 27] не завжди є актуальною для сучасних аеропортів. Кінцевою метою використання певної класифікації витрат є їхнє віднесення на одиницю собівартості товару чи послуги. Саме питома вага певної статті витрат, така як оплата праці персоналу чи оренда визначає реальну вартість послуги для споживача. Тобто, в деяких випадках, віднесення адміністративних чи додаткових витрат дуже неоднозначно при визначенні послуг, яких вони стосуються. Проте, визначення центрів витрат аеропорту має відбуватися у тісному зв'язку із побудовою центрів доходу. Сучасні аеропорти впроваджують бюджетування і певні послуги є згрупованими з метою досягнення запланованих доходів та збору оплати. Для таких груп зручно встановлювати типові ціни. Наприклад, для статті 1 *табл. 3.8* встановлюється єдиний центр доходів. Звичайно, аеропорти ставлять за мету досягнути як мінімум беззбитковості зони аеропорту, яка охоплює всю групу послуг. Проте, здійснюються і кроки до прибутковості шляхом використання комерційної концесії.

Для аналізу сукупного обсягу значень фінансово-економічних показників були використані фінансові дані десяти підприємств авіаційної галузі України. До них відносяться: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Украерорух», Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект», Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа», ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України», ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, ПАТ «Мотор Січ», КП «Міжнародний аеропорт «Київ» та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» [27].

Згідно розрахунків, представлених в *табл. 3.9* (див. стор. 191-192), динаміка сукупного значення валового прибутку підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 роки має позитивне значення. У 2018 р. даний показник збільшився на 2187 млн грн, що показало зростання у 34 %. Сукупне значення показника валового прибутку мало і негативну динаміку у 2016 р. порівняно з 2015 р., та в 2018 р. порівняно з його значенням

Таблиця 3.9

Сукупний обсяг значень показників фінансового результату підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	2	значення	3	зміна	4	значення	5	зміна	6
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чистий дохід від реалізації продукції	14 883 255	18 775 793	126 %	16 612 849	88 %	22 502 318	135 %	21 122 645	94 %	
Собівартість реалізованої продукції	8 395 839	7 751 681	92 %	7 274 875	94 %	10 500 151	144 %	12 448 143	119 %	
Валовий прибуток	6 487 416	11 024 112	170 %	9 337 974	85 %	12 002 167	129 %	8 674 502	72 %	
Інші операційні доходи	8 531 443	12 381 275	145 %	11 151 828	90 %	1 933 620	17 %	2 195 007	114 %	
Адміністративні витрати	1 016 229	1 240 540	122 %	1 322 214	107 %	1 578 998	119 %	1 939 282	123 %	
Витрати на збут	568 243	806 860	142 %	782 781	97 %	952 760	122 %	779 136	82 %	
Інші операційні витрати	8 675 977	13 370 200	154 %	12 174 433	91 %	2 670 531	22 %	3 740 599	140 %	
Фінансовий результат від операційної діяльності	4 758 410	7 987 787	168 %	6 210 380	78 %	8 733 498	141 %	4 410 492	51 %	
Дохід від участі в капіталі	2 892	14 184	490 %	9 187	65 %	3 824	42 %	17 812	466 %	
Інші фінансові доходи	23 124	80 188	347 %	26 066	33 %	20 223	78 %	132 725	656 %	
Інші доходи	329 227	722 561	219 %	441 323	61 %	200 812	46 %	484 543	241 %	
Фінансові витрати	372 451	501 065	135 %	578 967	116 %	515 893	89 %	520 143	101 %	
Втрати від участі в капіталі	619	9 486	1532 %	1	0 %	1 138	100 %	2 977	262 %	
Інші витрати	2 074 169	2 373 428	114 %	1 042 292	44 %	1 360 404	131 %	153 125	11 %	

Таблиця 3.9 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Фінансовий результат до оподаткування	2 666 414	5 920 741	222 %	5 065 696	86 %	7 080 922	140 %	4 369 328	62 %
Витрати (дохід) з податку на прибуток	905 427	1 458 529	161 %	1 132 301	78 %	1 676 317	148 %	1 184 521	71 %
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Чистий фінансовий результат	1 783 247	4 462 212	250 %	3 933 395	88 %	5 404 605	137 %	3 184 807	59 %

Джерело: розраховано авторами за даними офіційної фінансової звітності підприємств

Таблиця 3.10
Сукупний обсяг значень показників елементів операційних витрат підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015		2016		2017		2018	
	значення	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
Матеріальні затрати	4 707 104	6 015 214	128 %	5 616 990	93 %	6 245 603	111 %	7 551 151	121 %
Витрати на оплату праці	2 729 167	3 136 050	115 %	3 354 571	107 %	4 379 731	131 %	5 569 386	127 %
Відрахування на соціальні заходи	952 619	961 251	101 %	723 986	75 %	935 352	129 %	1 182 784	126 %
Амортизація	1 252 111	1 340 293	107 %	1 644 278	123 %	1 506 580	92 %	1 858 262	123 %
Інші операційні витрати	9 985 437	15 439 569	155 %	14 025 105	91 %	12 428 011	89 %	6 250 319	50 %
Разом	19 626 438	26 892 377	137 %	25 364 930	94 %	25 495 278	101 %	22 411 900	88 %

Джерело: розраховано авторами за даними офіційної фінансової звітності підприємств

у 2017 р. Основним чинником зменшення показника була більша динаміка зниження сукупного значення показника чистого доходу від реалізації продукції ніж зниження сукупного значення собівартості реалізованої продукції. Так у 2016 р. сукупне значення показника валового прибутку зменшилося на 15 %, при зниженні чистого прибутку на 12 %, а собівартості лише 6 %. У 2018 р. сукупне значення показника валового прибутку знизилось аж на 28 %, внаслідок того, що сукупне значення показника чистого доходу від реалізації продукції зменшилося на 6 %, у той час як сукупне значення собівартості реалізованої продукції показало зростання на 19 %.

Сукупне значення показника фінансового результату від операційної діяльності підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр. знизився на 7 %, в той час як в 2014–2017 рр. воно показувало зростання у 84 %. По-перше, зниження показника фінансового результату від операційної діяльності в 2018 р. порівняно з 2017 р. на 49 % пов'язано зі зменшенням показника валового прибутку на 28 %, або 3327 млн грн. По-друге, сукупний обсяг значень операційних доходів в 2017–2018 рр. збільшився на 261 млн грн, у той час як сукупний обсяг значень операційних витрат підприємств збільшився на 1257 млн грн.

У 2018 р. порівняно з 2017 р. сукупне значення показника фінансового результату до оподаткування зменшилося на 38 %, але за рахунок більшого зростання даного показника в інші роки, за період 2014–2018 рр. він збільшився на 64 %. Основним чинником зростанням стала різна динаміка сукупного обсягу значень фінансових доходів та витрат. За 2014–2018 рр. сукупне значення фінансових доходів збільшилося на 280 млн грн, у той час як сукупне значення фінансових витрат зменшилося на 1771 млн грн.

Сукупне значення показника чистого фінансового результату підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр. збільшився на 79 %, у той час як в 2014–2017 рр. воно показувало зростання на 203 %. Дана динаміка пов'язана з тим, що в 2018 р. порівняно з 2017 р. відбулося зменшення на 38 % сукупного значення показника фінансового результату до оподаткування, а також зменшення на 29 % значення податку на прибуток.

Згідно розрахунків, представлених в *табл. 3.10* (див. стор. 192), динаміка сукупного значення показників елементів операційних витрат підприємств авіаційної галузі України не мала однорідної тенденції, але загалом за 2014–2018 рр. показала зростання на 14 %.

Серед всіх елементів операційних витрат, тільки значення інших операційних витрат мало негативну динаміку, зменшившись на 37 % протягом 2014–2018 рр. Усі інші сукупні значення показників елементів операційних витрат показали зростання, що і вплинуло на зміну структури показників елементів операційних витрат підприємств. У 2014 р. найбільшу частку операційних витрат у 51 % складали інші операційні витрати, то в 2018 р. вона зменшилась до 28 %. Найбільшу частку у 2018 р. мали матеріальні витрати, вона склала 34 %, збільшившись з 24 % від загального обсягу витрат у 2014 р. Найбільшу динаміку зростання частки в загальному обсязі витрат показало сукупне значення показника витрат на оплату праці, з 14 % у 2014 р. до 25 % у 2018 р.

Дослідження показало, що в умовах, коли невід'ємним елементом витрат галузі є трансакційні витрати, як сукупність витрат координації та мотивації, прибутковість авіаційної галузі визначає структура її витрат. Вона може бути покращена за рахунок заощадження витрат з використанням ефектів масштабу, диверсифікації та концентрації. Економічними агентами галузі виступають авіаційні перевізники, аеропорти та авіабудівні підприємства, консолідація яких забезпечить можливість досягти запланованого ефекту.

3.3. Управління розвитком аеропортів: інституційні аспекти

У загальнонауковому та інституційному сенсі бурхливі економіко-технологічних трансформації відбуваються внаслідок зміни самих існуючих моделей господарювання. Програми радикальних перетворень, які мають бути засновані на макроекономічних та теоретичних прогнозах, потребують поглиблення з точки зору еволюційних перетворень в технологічних укладах

та промисловості, процес становлення ринкових інструментів управління економікою. У даному параграфі зроблено спробу встановлення інституційних аспектів дослідження авіаційної галузі України з позиції організації роботи її суб'єктів – аеропортів.

Інституційні аспекти дослідження сучасної економіки наявні в роботах українських вчених М. Зверякова [15], де встановлено тенденції розвитку сучасної економіки та зміни її інститутів. В. В. Микитенко [20] було розвинуто теоретичні та методологічні засади інституційної архітекτονіки економічних систем та визначено основні чинники інституційної динаміки економічного розвитку України. Е. А. Кузнецов та М. А. Уперенко [33] встановлюють міждисциплінарну роль інститутів в постіндустріальному суспільстві.

Централізована координація та формування управлінських структур були завжди тісно пов'язані. Проте самі аспекти їхнього інституційного регулювання мало вивчені. Одними з сучасних учених, які підтримують конституціоналізм в управлінні, є Е. А. Кузнецов та М. А. Уперенко. Вони вважають, що новим напрямом взаємозв'язків стають історико-економічні дослідження галузевих, внутрішньогалузевих і внутрішньо організаційні інститутів. Загальною дослідницькою проблемою історії та теорії виступає пізнання особливості взаємозв'язків в структурі: інститути – соціально-економічні відносини. Виникає необхідність теоретичного обґрунтування галузевого розвитку через нове розуміння синтезу: теорій економічного зростання, постіндустріального суспільства і сталого економічного розвитку з теорією інститутів [33, с. 22].

Таким чином, метою даного дослідження є формування концепції інституційного регулювання високо технологічних галузей із використанням їх макроекономічного та стратегічного потенціалу. Стратегічний потенціал високотехнологічних галузей нерозривно пов'язаний із філософією наукового менеджменту, в рамках якого широко розповсюджені технічні прийоми організації робіт, нормування, оцінювання. Тобто, з одного боку, формування стратегії безпосередньо пов'язується із менеджментом, який виділився у самостійний вид діяльності у 19 сторіччі, проте істотний вклад у розвиток менеджменту був внесений як наслідок

підвищення значущості економічної ефективності промислового виробництва та сфери послуг.

А. А. Чухно вважає: «Інституціоналізм класичного напрямку, – писав він, – по методологічними підходами тісно пов'язаний з класичною політичною економією, економічною теорією марксизму, німецької історичної школою, кейнсіанством і філософією прагматизму. Йому притаманне дослідження виробництва і ролі держави в економіці і суспільстві. До того ж соціально-економічні процеси розглядаються тут в розвитку, що обумовлює спрямованість цієї методології в майбутнє, пізнання економічної системи в русі, в процесі переходу від нижчих до вищим, тобто більш досконалих форм» [36, с. 10]. Становлення конкурентних відносин в Україні розглядається як створення інституційних гарантій для розвитку громадського суспільства, економічним базисом якого є ринкова форма економічного зв'язку. М. І. Зверяков виділяє поняття інституційного монополізму [15, с. 133]. При цьому монополізм може породжуватися як складом та поведінкою гравців, так і правилами гри в галузі. Тобто завдяки інституційному типу монополізму штучно створюються нерівні умови конкуренції для різних його учасників. Обмежений доступ до роботи в авіаційній галузі пояснюється як інституційними так і технологічними особливостями. Інституційна роль держави у відношенні до авіаційної галузі виникає саме з того, що держава обумовлює значущу частину правил гри формальних інститутів, водночас завдяки нормам регулювання, є не тільки генератором інституційного середовища, але й учасником ринкових стосунків. Вони проявляються в захисті прав власності та забезпеченні рівного доступу. Особливі риси такого інституційного регулювання виникають в умовах відкритої економіки та глобалізації.

У таких умовах формування та реалізація стратегій залежить від характеру самої стратегії та її мети. Розглядаються певні наукові школи стратегій, до яких належать школи: дизайну, планування, позиціонування, підприємництва, когнітивна школа, школу навчання, влади, культури, зовнішнього середовища, конфігурації. Школа зовнішнього середовища описує взаємний зв'язок між змінами зовнішнього оточення та певними ознаками організації. Саме зовнішнє оточення вважається головним

елементом процесу створення стратегії [37, с. 38]. Тобто зовнішнє середовище для цілей дослідження розглядатимемо як інституційні умови функціонування аеропорту. Ними є сукупність формальних і неформальних правил (інститутів) [25] – законів, наказів, норм, постанов, звичаїв, традицій, моралі, сімейно-родинних стосунків, релігійних норм поведінки в суспільстві, табу і т. д. – та механізмів їх виконання, зафіксованих в конституції та праві, а також існуючих в неформалізованому виді. Динамічний характер інституційного середовища, пов'язаний з його вдосконаленням, зазвичай підсилює складнощі менеджменту, що може призводити до реструктуризації, реорганізації, реінжинірингу підприємства [37, с. 46].

М. Бест вважає, що на формування стратегічної конкурентоспроможності в більшому ступені впливають динамічні здібності розвитку підприємства, а також фактори мережевої конкуренції, соконкуренції та конкуренції на глобальних ринках [2, с. 45]. Інституційне регулювання має бути побудовано із використанням певних класифікацій інститутів. На думку А. А. Гріценка, однією з найбільш загальних з них є поділ на техніко-технологічні, соціально-економічні та ідеологічні інститути. Цей поділ може бути конкретизовано. Усередині кожного рівня є свої підрівні. Тут відразу ж актуалізується проблема механізмів трансформації інститутів одного рівня в інститути іншого рівня. Це дає можливість зрозуміти, що, наприклад, імпорт техніки і технологій – не тільки ввезення машин і устаткування, але і імпорт інститутів, способів діяльності і способу мислення [16].

Сучасні аеропорти зараз розробляють не тільки стратегії загального розвитку, але й реалізують масштабні проекти щодо впровадження технологічних стратегій, які зокрема спираються на задоволення технологічних потреб пасажирів, управлінського складу, урядових організацій та галузевих асоціацій. Такі технологічні стратегії мають на меті оцінку вартості авіаційного бізнесу та визначення переваг для наших пасажирів. Особливостями технологічних стратегій є невизначеність майбутнього технологій, тобто в такому випадку доцільною є використання гнучких методологій. Одною з таких методологій є методологія Agile, яка використовується для групових проектів, проте її основний недолік

в тому, що розробка виключає письмову документацію у порівнянні з іншими методами. Проте ІТ-інфраструктура аеропортів стає все більш впливовою та значущою. Імперативами успіху стратегії аеропортів виступають вимоги пасажирів задовільнити їхні очікування щодо без зусиль, своєчасно та без затримки пройти усі процедури та насолоджуватися перельотом. Капіталізація аеропортів саме через виробничу ефективність, яка інтегрується за допомогою ІТ-технологій. Це діджиталізація та візуалізація, яка стосується як комфорту пасажирів, так і прийняття рішень щодо регулювання роботи аеропортів. Стратегічний план розвитку аеропорту «МА «Львів ім. Данила Галицького» на 2019–2023 рр., затверджений наказом Міністерства інфраструктури України від 7 грудня 2017 р. № 427 містить загальну інформацію, в тому числі до авіаційної діяльності аеропортів віднесено послуги: забезпечення зліт-посадки, обслуговування пасажирів та багажу, забезпечення місцями для стоянки повітряних суден, забезпечення авіаційної безпеки, наземне обслуговування повітряних суден, зберігання та обробка вантажів, послуги із заправки паливом повітряних суден, реалізація бортового харчування, інші спеціалізовані послуги. До неавіаційних послуг відносяться: оренда комерційних площ та офісних приміщень, надання рекламних послуг, послуги зв'язку, автостоянки, паркувальної зони, організації та проведення заходів, продаж авіаційних перевезень. Для пасажирів аеропорту доступні такі послуги як паркування, автостоянка, авіакаси, кафе та ресторани, магазини Duty Free. У SWOT-аналізі аеропорту вказані такі можливості, як оголошення «Відкритого неба» з США, розвиток бізнес-авіації, підвищення пасажиропотоку за рахунок міграції українців, працюючих за кордоном. В листі стратегічних цілей присутні розвиток авіаційної та неавіаційної діяльності аеропорту. Проте відсутній взаємозв'язок із загальними показниками розвитку галузі та економіка країни, інтеграція в міжнародні програми розвитку авіаційного простору. Сталий розвиток аеропортів може спиратися на низку показників, проте почнемо саме з діагностики фінансових показників та схильності до банкрутства (див. *табл. 3.11* (див. стор. 199–201)).

За даними розрахунків, наведених у *табл. 3.11* можна зробити такі висновки.

Таблиця 3.11

**Аналіз фінансових показників сталості розвитку
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» за 2014–2018 рр.**

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	вннэъ-эна	эжнціо	вннэъ-эна	эжнціо	вннэъ-эна	эжнціо	вннэъ-эна	эжнціо	вннэъ-эна	эжнціо				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке			
Платоспроможності	абсолютно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке			
Ділової активності	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Оцінки структури балансу	абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке			
Рентабельності	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		відносно стійке		нестійке			
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	низька		низька		низька		низька		висока		висока			
Модель Спрінгейта	низька		низька		низька		низька		низька		низька			
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %		20 %		20 %		20 %		20 %		20 %			
1. Показники фінансової стійкості	5,0		5,0		5,0		5,0		5,0		5,0		5,0	
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,997	5	0,991	5	-	0,981	5	-	0,964	5	-	0,955	5	-
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,000	5	0,000	5	-	0,000	5	-	0,008	5	-	0,017	5	-

Таблиця 3.1.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,003	5	0,009	5	-	0,019	5	-	0,037	5	-	0,047	5	-
2. Показники платоспроможності		5,0		3,7			3,3			3,3			3,3	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,548	5	3,290	5	+	1,580	5	-	1,769	5	+	2,873	5	+
Проміжний коефіцієнт покриття	6,056	5	4,562	5	-	2,358	5	-	2,334	5	-	3,566	5	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,949	5	0,424	1	-	0,207	0	-	0,224	0	+	0,285	0	+
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,054	0	0,085	0	+	0,141	0	+	0,192	0	+	0,255	0	+
Коефіцієнт оборотності запасів	35,657	5	25,299	5	-	34,818	5	+	26,781	5	-	24,299	5	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,055	0	0,086	0	+	0,144	0	+	0,199	0	+	0,267	0	+
4. Показники оцінки структури балансу		5,0		5,0			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	7,706	5	5,126	5	-	2,882	5	-	2,682	5	-	4,004	5	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,870	5	0,805	5	-	0,653	5	-	0,627	5	-	0,750	5	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	195,734	5	191,963	5	-	185,069	5	-	2,511	5	-	2,525	5	+

Таблиця 3.11 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		1,0		2,0			2,3			3,0			2,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	0,014	0	0,035	0	+	0,055	1	+	0,074	1	+	0,076	1	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,014	0	0,035	0	+	0,056	0	+	0,076	1	+	0,079	1	+
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,265	3	0,408	5	+	0,388	5	-	0,383	5	-	0,298	3	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	0,163	1	0,362	3	+	0,400	3	+	0,439	5	+	0,378	3	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,379		0,114		-	0,058	1	-	0,036	0	-	0,037	0	+
Модель Спрінгейта	3,714		2,741		-	2,165	5	-	2,086	5	-	2,150	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-1,523		-1,114		-	-0,868	0	-	-0,670	0	-	-0,586	0	-

Джерело: складено за даними [26]

Розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємств.

Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії показує частку власних коштів до загальної суми пасиву. Необхідність у власному капіталі зумовлена вимогами самофінансування підприємств, що є основою його самостійності та незалежності. Чим вища його доля в пасивах, тим вище буфер, який захищає кредиторів від збитків, а отже і менше ризик втрати бізнесу.

За 2014–2018 рр. даний показник залишився в зоні благополуччя, хоч і прослідковується незначне його зменшення з 0,99 до 0,95, при граничному значенні показника для цієї зони не нижче 0,8. Його зниження зумовлене більшою динамікою зменшення показника власного капіталу, ніж динамікою зменшення показника пасивів підприємства, відповідно на 7 % та 3 %.

Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів – це відношення суми довгострокових зобов'язань і короткострокових позик до власного капіталу. Протягом 2014–2018 рр. також знаходиться в зоні благополуччя. У 2014 р. коефіцієнт дорівнював 0, бо ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» короткострокових кредитів банків і довгострокових зобов'язань не мав. В 2018 р. він збільшився до значення в 0,017, при граничному значенні показника для цієї зони не вище 0,2, внаслідок появи у підприємства відстрочених податкових зобов'язань.

Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів показує відношення суми довгострокових і короткострокових зобов'язань до власного капіталу. Даний показник також має абсолютно стійкий стан, хоч і в 2018 р. із значенням 0,047 майже в притул наблизився до граничного значення зони не вище 0,05. Це зумовлено збільшенням значення короткострокових зобов'язань у 10 разів в 2018 р. порівняно з 2014 р., а також зменшенням обсягу власного капіталу на 7 %.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності. Він вказує частку короткострокових зобов'язань, які можуть бути негайно погашені за рахунок грошових коштів підприємства. Оптимальне значення не нижче 0,4. Якщо коефіцієнти ліквідності нижче рекомендованих значень, і для кредитора і для власника це означає, що існує небезпека, того що підприємство не зуміє впоратися зі своїми короткостроковими зобов'язаннями.

Значення коефіцієнта такі: у 2014 р. – 2,55, у 2016 р. – 1,58, у 2018 р. – 2,87. Зниження у 2016 р. порівняно з 2014 р. зумовлено більшою динамікою зростання короткострокових зобов'язань від динаміки зростання грошових коштів підприємства, в сім та чотири рази відповідно. У 2018 р. коефіцієнт зріс на 82 % внаслідок зростання короткострокових зобов'язань на 54 %, у той час як значення грошових коштів збільшилося на 180 %.

Проміжний коефіцієнт покриття – це частка короткострокових зобов'язань які можна погасити за рахунок грошових коштів і надходжень від дебіторів. За 2014–2018 рр. простежується динаміка до зменшення коефіцієнту зі значення 6,06 до 3,57, але достатньому для знаходження в зоні благополуччя, так як граничне значення – не менше 1. Зниження коефіцієнту пов'язано з тим що обсяг грошових коштів і надходжень від дебіторів зріс за цей період на 179 млн грн, а обсяг короткострокових зобов'язань збільшився лише на 54 млн грн.

Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань показує частку короткострокових зобов'язань які можна погасити за рахунок запасів. Перехід коефіцієнта з зони благополуччя в 2014 р. до зони небезпеки у 2015 р. пов'язаний з тим, що обсяг запасів збільшився лише на 50 %, у той час як обсяг короткострокових зобов'язань зріс на 236 %. У 2016 р. збільшення обсягу короткострокових зобов'язань в два рази при майже не змінному обсязі запасів, понизило значення коефіцієнту до зони ризику, який там залишився і в 2018 р. Це вплинуло на те, що загальний показник платоспроможності з абсолютно стійкого стану в 2014 р. перейшов до відносно стійкого стану значення показника.

Загальний коефіцієнт оборотності – це величина виручки, яка припадає на кожну гривню вкладену в активи, тобто скільки разів обернуться активи у виручці.

Спостерігається тенденція до зростання даного показника від 0,05 у 2014 р. до 0,25 у 2018 р. через збільшення виручки підприємства, але поки ще цієї динаміки недостатньо для виходу з зони ризику, граничне значення якого має бути вище значення в 0,4.

Для підвищення показника виручка повинна бути збільшена, а деякі активи зменшені (реалізовані). При цьому слід пам'ятати,

що рішення про реалізацію активів можна приймати тільки після комплексного аналізу коефіцієнтів оборотності кожного типу активу та ліквідності підприємства.

Коефіцієнт оборотності запасів. $OЗ$ = витрати на виробництво та реалізацію за період / вартість запасів на кінець періоду.

З 2014 р. по 2018 р. коефіцієнт зменшився з 35,66 до 24,30, але все одно знаходиться в зоні благополуччя із великим резервом, бо значення коефіцієнту більше граничного значення у шість разів.

Коефіцієнт оборотності власних коштів характеризує швидкість обороту вкладеного капіталу. Низький показник означає бездіяльність частини власних коштів. У цьому випадку показник оборотності власного капіталу вказує на необхідність вкладення власних коштів в інший, більш підходящий джерело доходів.

Спостерігається тенденція до зростання даного показника від 0,05 у 2014 р. до 0,27 у 2018 р. через збільшення виручки підприємства, але поки ще цієї динаміки недостатньо для виходу з зони ризику, граничне значення якого має бути вище значення в 0,8.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує частку короткострокових зобов'язань, які можна погасити реалізувавши всі оборотні активи. Значення даного коефіцієнту зменшується у 2017 р. до 2,68, в 2014 р. – 7,71, через більший темп зростання короткострокових зобов'язань порівняно з темпом зростання оборотних активів, в 10 разів і 3,5 рази відповідно. У 2018 р. показник показав збільшення до 4,00 за рахунок більшої динаміки зростання оборотних активів.

Коефіцієнт забезпеченості власними коштами вказує на наявність у підприємства власних коштів, необхідних для його фінансової стійкості.

За 2014–2018 рр. даний показник залишився в зоні благополуччя, хоч і прослідковується незначне його зменшення з 0,87 до 0,75, при граничному значенні показника для цієї зони не нижче 0,15. Його зниження зумовлене більшою динамікою зростання короткострокових зобов'язань, ніж оборотних активів.

Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу. За 2014–2018 рр. простежується значна динаміка до зменшення коефіцієнту зі значення 195,73 до 2,53, але достатньому

для знаходження в зоні благополуччя, так як граничне значення має бути не менше 2. У першу чергу це пов'язано з тим, що ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» збільшило свій статутний капітал з 10,8 млн грн у 2014 р. до 776,8 млн грн у 2018 р.

Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу – це показник, що характеризує ефективність використання всіх активів підприємства. Показує величину прибутку отриману на одиницю активів. Застосовуючи цей коефіцієнт, можна зробити невірні висновки про зниження рентабельності активів, якщо на балансі підприємства з'явилося дороге обладнання, яке поки не використовується для випуску продукції. Або рентабельність активів може істотно перевищувати галузевої показник, якщо активи на балансі підприємства враховуються за ціною набагато нижчою за ринкову.

У нашому випадку рентабельність активів збільшувалася: у 2014 р. – 0,01, у 2016 р. – 0,05, у 2018 р. – 0,08. При зменшенні активів підприємства на 3 %, прибуток до оподаткування в 2014–2018 рр. збільшився в 5 разів. Ця динаміка дозволила значенню коефіцієнта перейти з зони ризику до зони небезпеки.

Коефіцієнт використання власних коштів показує, скільки прибутку отримано на одиницю капіталу, вкладеного власниками, і в ньому також спостерігається тенденція до збільшення. У 2014 р. – 0,01, у 2016 р. – 0,06, у 2018 р. – 0,08. Зниження обсягу власного капіталу підприємства було більшим за зменшення активів підприємства, на 7 % та 3 % відповідно.

Коефіцієнт рентабельності продажів показує, величину прибутку, отриману на гривню реалізованої продукції. Розраховується як відношення чистого прибутку до виручки від реалізації за відповідний період.

Значення даного коефіцієнту збільшилося з 0,26 у 2014 р. до 0,38 у 2017 р. через більший темп зростання прибутку до оподаткування в порівнянні з виручкою від реалізації. Таким чином, коефіцієнт перейшов з відносно стійкого до абсолютно стійкого стану. У 2018 р. він зменшився до значення в 0,298 внаслідок зростання виручки від реалізації на 35 %, при зростанні прибутку до оподаткування лише на 5 %.

Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами. Він показує, величину прибутку, отриману на гривню витрат. Розраховується як відношення чистого прибутку до витрат підприємства за відповідний період.

За 2014–2018 рр. значення коефіцієнту зросло на 132 %, з 0,16 до 0,38, що дозволило йому вийти з зони небезпеки до зони стабільності. Це стало можливим завдяки тому, що при зростанні величини прибутку до оподаткування зросло на 409 %, а обсяг витрат за цей період зріс лише на 119 %.

Модель Ліса

Значення показників моделі відображає низьку ймовірність банкрутства підприємства, якщо вони вищі від оптимального значення – 0,037. Значення показника моделі мало постійну динаміку до зниження протягом 5 років, з 0,379 у 2014 р. до 0,0367 у 2018 р., що погіршило ймовірність банкрутства.

У 2018 р. основною причиною зменшення показника стало зниження величини власного капіталу підприємства на 7 % та зростання величини довгострокових та короткострокових зобов'язань у 16,5 разів порівняно з 2014 р., що і вплинуло на зростання найвагомішого коефіцієнта моделі – Х4.

Модель Спрінгейта

Показник моделі на протязі 2014–2018 рр. має низьку ймовірність банкрутства, хоча і прослідковується зниження його значення з 3,71 до 2,15. Це пов'язано з тим, що значення найвагомішого коефіцієнту моделі Х3 знизилось на 1,9. Питома вага коефіцієнту моделі Х3 в 2014 р. складала 98 %, а в 2018 р. вона зменшилась до 80 %. Зменшення значення коефіцієнту було обумовлено більшою динамікою зростання обсягу короткострокових зобов'язань порівняно з динамікою зростання величини прибутку до оподаткування, на 971 % та 409 % відповідно.

Модель Ж. Конана та М. Голдера

Чим менше показник моделі, тим нижче ймовірність банкрутства підприємства. Показник моделі мав негативну динаміку протягом 2014–2018 рр., з –1,523 в 2014 р. до –0,586 у 2018 р., але ймовірність банкрутства все одно залишилася на низькому рівні. У 2018 р. порівняно з 2014 р. основною причиною зменшення показника стала більша динаміка зростання обсягу

короткострокових зобов'язань порівняно з динамікою зростання величини прибутку до оподаткування, що і вплинуло на зростання найвагомішого коефіцієнта моделі – X5.

Стратегічний розвиток можливий у випадку досягнення синергії із цілями макроекономічного рівня. Тому пропоную орієнтацію на цілі сталого розвитку Організацій Об'єднаних Націй перелічені нижче: ціль 1. Подолання бідності; ціль 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства; ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя; ціль 4. Якісна освіта; ціль 5. Гендерна рівність; ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови; ціль 7. Доступна та чиста енергія; ціль 8. Гідна праця та економічне зростання; ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура; ціль 10. Скорочення нерівності; ціль 11. Сталий розвиток міст і громад; ціль 12. Відповідальне споживання та виробництво; ціль 13. Пом'якшення наслідків зміни клімату; ціль 14. Збереження морських ресурсів; ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші; ціль 16. Мир, справедливість та сильні інститути; ціль 17. Партнерство заради сталого розвитку.

Глобальні Цілі сталого розвитку були затверджені у 2015 р. на саміті ООН з питань сталого розвитку. За ініціативи Уряду України та за сприяння системи ООН в Україні протягом року тривав відкритий та інклюзивний процес адаптації ЦСР. Беручи до уваги принцип «нікого не залишити осторонь» та використовуючи широкий спектр інформаційних, статистичних та аналітичних матеріалів, була розроблена національна система ЦСР (86 завдань розвитку та 172 показники для моніторингу їх виконання). Показники структури інституційного регулювання сталого розвитку аеропортів представлені в *табл. 3.12* (див. стор. 208).

Наведена структура дає можливість розширити сферу впливу на розвиток аеропорту та підвищити його ринковий потенціал. Водночас видаляються недоліки пов'язані із відсутністю сервісно-орієнтованого підходу та виявленні впливу аеропорту на макроекономічному рівні.

У параграфі проаналізовано стратегію розвитку ДП «МА «Львів» ім. Данили Галицького» з точки зору можливості інституційного регулювання його розвитку. Розроблено концепцію інституційного регулювання стратегічного розвитку на прикладі авіаційної

галузі. Концепція містить інститути трьох типів: техніко-технологічні, соціально-економічна та ідеологічні. Відповідно запропоновано розробку та використання показників розвитку технологічних стратегій, у тому числі діджиталізація, фінансово-економічні показники сталості розвитку та показники впливу для оцінки ідеологічних інститутів. Перспективами подальших досліджень з цього напрямку є розробка економіко-математичної моделі сталого розвитку аеропортів в умовах дотримання економічної структури інституційного регулювання авіаційної галузі.

Таблиця 3.12

**Сталий розвиток стратегії аеропортів:
підхід ідеологічних інститутів**

№	Показник сталого розвитку	Інституційні показники стратегії
1.	Вплив на інвестиції	Показники рейтингів
		Обсяг інвестицій
		Скорочення дотацій
		Скорочення бюджетного фінансування
		Працевлаштування
		Попит на послуги
		Партнерства з іншими регіонами
2.	Вплив на громадян	Інноваційна діяльність
		Підвищення якості товарів та послуг
		Взаємодія з інвесторами
		Взаємодія з громадськістю
		Туризм
3.	Вплив на конкурентний потенціал	Комфорт та стандартизація
		Взаємодія зі стейкхолдерами
		Промислова безпека
		Екологічна безпека
		Енергоефективність
		Недискримінація
		Вплив на бренд
		Соціальний захист
		Діджиталізація
4.	Додатковий сторонній вплив	Розвиток інститутів

Джерело: авторська розробка

3.4. Формування методичних засад якісного економічного зростання авіаційної галузі

Авіаційна галузь України є об'єктом пріоритетної уваги з боку державної політики симулювання економічного розвитку та посилення конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках, бо Україна є одною з дев'яти країн світу, в яких створений замкнений технологічний цикл розробки та виробництва авіаційної техніки, в тому числі авіаційного ремонту [30; 31]. Авіаційна галузь також розглядається як один факторів забезпечення сталого розвитку світової економіки, цілі якого закладені в Конвенції ООН зі сталого розвитку [44]. Країни-підписанти цієї Конвенції взяли на себе зобов'язання сприяти досягненню цих цілей через розкриття економічного потенціалу територій, мінімізації впливу на довкілля, впровадження ширшого доступу до сучасних ринків більшої кількості населення. Виконання подібних зобов'язань потребує розгалуженої системи моніторингу розвитку авіаційної галузі. Методичні засади подібного моніторингу презентовані в попередніх дослідженнях автора, а саме комплексний підхід, що враховує фінансову, витратну, сервісну та виробничу складові роботи суб'єктів авіаційної галузі. Дане дослідження спрямовано на визначення ролі підприємств літакобудування та ремонту, як ключових агентів якісного економічного зростання авіаційної галузі України.

Механізм міжгалузевої взаємодії в авіаційній галузі України ґрунтовно висвітлив Ю. Б. Голляк [5]. Ю. Г. Бронова [3] висвітлює господарсько-правового забезпечення літакобудування. І. М. Капаруліна та О. В. Ареф'єва [17] розглядають сучасні тенденції розвитку світового ринку цивільного авіабудування. Л. І. Скібіцька [32] та М. Ю. Хохлова [35] пропонує визначити окремі задачі виходу авіабудівних підприємств на зовнішній ринок в умовах кризи. Останні висновки представників галузі свідчать про необхідність подолання перешкод відновлення серійного випуску літаків в Україні [29].

Метою даного параграфу є впровадження узагальненого підходу до оцінювання якісного зростання економічних агентів авіаційної галузі на прикладі підприємств літакобудування,

обслуговування та ремонту. Для досягнення даної мети було вирішено низку завдань, а саме:

- виявлено неповноту системи критеріїв та показників оцінювання якісних показників зростання економічних агентів авіаційної галузі;
- сформовано гіпотезу щодо можливості встановлення рангів підприємств авіаційної галузі для виявлення внутрішніх галузевих аналогій;
- проведено аналіз темпів зростання фінансових, економічних та нефінансових активів, власного та залученого капіталу, індикатора фінансової стійкості ПАТ «Мотор Січ» та ДП «Антонов» за 2015–2018 рр.;
- обґрунтовано внутрішньогалузеві аналогії підприємств літакобудування та ремонту.

Оцінювання фінансової, витратної, сервісної та виробничої складових діяльності агентів авіаційної галузі дає можливість визначити фактичний стан кожної зі складових по агентах, що є формою вибору ефективного партнерства всередині галузі як по окремих транзакціях, так й у довгостроковій перспективі формування галузевого кластеру. Для ефективної ідентифікації якості управління розвитком потрібно спиратися саме на превентивне оцінювання. Для оцінки можливості економічного розвитку проведемо розрахунки темпів зростання показників підприємства з використанням моделі О. Грачова [6] та побудуємо відповідний ренкінг.

При побудові моделі використовуються не абсолютні показники, а темпи зростання (див. формулу 1):

$$T_{BK} > T_{ОФА} > T_{ФА} > T_{ЕА} > T_{НФА} > T_{ІНДф} > T_{ЗК}, \quad (1)$$

де T – темпи зростання;

BK – власний капітал;

$ОФА$ – оборотні фінансові активи;

$ФА$ – фінансові активи;

$ЕА$ – економічні активи;

$НФА$ – нефінансові активи;

$ІНДф$ – індикатор фінансової стійкості;

$ЗК$ – залучений капітал.

Фінансові активи включають в себе значення всієї дебіторської заборгованості, фінансових інвестицій та грошових коштів, а до оборотних фінансових активів відносяться тільки значення грошових коштів. Економічні активи – це значення всіх активів підприємства. Нефінансові активи розраховуються як різниця економічних активів і фінансових активів. Індикатор фінансової стійкості – ці різниця між фінансовими активами та залученим капіталом.

Якщо по результату аналізу даних виявиться високий ступень співпадіння рангів фактичного та нормативного значень, підприємство має більший потенціал для якісного збалансованого економічного зростання. Суттєві розбіжності, свідчать про протилежну ситуацію, порушення пропорцій розвитку та посилення ризиків фінансового та економічного характеру.

Отриманий перелік показників порівнюємо з нормативним переліком показників, в якому найбільший ранг (1) присвоєно темпу зростання власного капіталу, а найменший – темпу зростання залученого капіталу (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

**Ренкінг темпів зростання показників
ПАТ «Мотор Січ» за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	115,5	124,0	105,6	1	6	2	2
Оборотні фінансові активи	184,8	117,1	53,3	2	1	3	6
Фінансові активи	130,1	157,2	66,6	3	3	1	5
Економічні активи	122,4	115,3	101,3	4	4	4	3
Нефінансові активи	120,8	106,1	112,6	5	5	5	1
Індикатор фінансової стійкості	-146,3	-39,6	-194,3	6	7	7	7
Залучений капітал	137,6	99,5	91,6	7	2	6	4

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

Як видно з рис. 3.4 (див. стор. 212), показник темпу зростання власного капіталу в 2015-2016 рр., значення якого має бути най-

більшим, відстає від нормативних вимог на 5 рангів, а показник темпу зростання залученого капіталу навпаки випереджає розвиток порівняно з його нормативним значенням на 5 рангів. Це обумовлено, тим, що показник власного капіталу, окрім показника індикатора фінансової стабільності, мав найменший темп зростання. В той час, як середній темп зростання всіх показників активів складав 39,5 %, а залученого капіталу – 37,5 %, значення показника власного капіталу зросло лише на 15,5 %. Дані обставини свідчать про необхідність змін фактичних темпів зростання відповідно до їхніх нормативних рангів. Зростання значення показника залученого капіталу на 2440 млн грн у 2016 р. порівняно з 2015 р. пов'язано зі збільшенням довгострокових зобов'язань на 1934 млн грн. Індикатор фінансової стабільності має найнижчий ранг, бо показник має від'ємне значення, внаслідок того, що об'єм залучених коштів майже вдвічі перевищує фінансові активи, тобто високоліквідні активи підприємства. Серед показників активів фактичний та нормативний ранг відрізняється тільки у показника оборотних активів, бо темп зростання даного показника склав 84,5 % в 2015-2016 рр., а інші показники активів зросли не більше, ніж на 30 %.

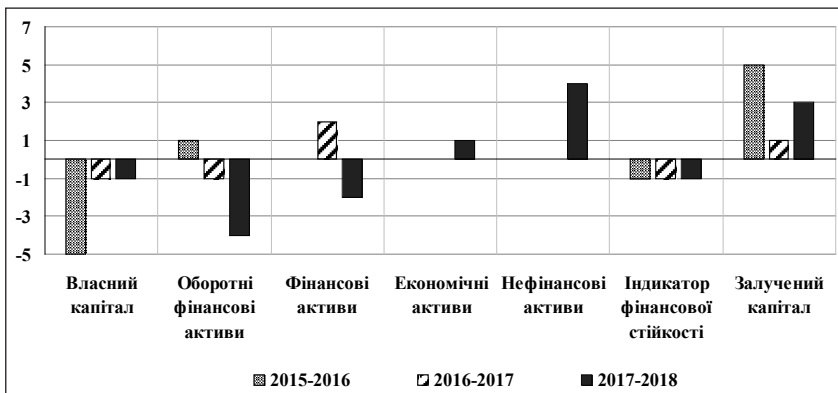


Рис. 3.4. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ПАТ «Мотор Січ» за 2015–2018 рр.

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

У 2016-2017 рр. найбільше відхилення від нормативного рангу показав показник темпу зростання фінансових активів, перемістившись з третього нормативного рангу на перший фактичний. Основним чинником зміни рангу стало збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 2003 млн грн, що склало 77 % від обсягу зростання значення показника фінансових активів. Індикатор фінансової стабільності має найнижчий ранг, бо показника має від'ємне значення, але порівняно з його значенням в попередній період, він значно поліпшився завдяки майже незмінному темпу зростання залученого капіталу і зростанню фінансових активів на 57 %. Фактичні ранги темпів зростання нефінансових та економічних активів відповідають їх нормативним рангам, а фактичні ранги темпів зростання власного капіталу та оборотних фінансових активів відстали на 1 ранг від їх нормативних значень. Зміна рангу даних показників пов'язана з тим, що темп зростання фінансових активів, який за нормативним рангом знаходиться нижче них, мав більший темп зростання.

Зменшення обсягу грошових коштів на рахунках вдвічі в 2018 р. порівняно з 2017 р. вплинуло на зниження показника темпів зростання оборотних фінансових активів та фінансових активів і в свою чергу на зниження їх рангів на чотири і дві позиції відповідно.

Найбільший темп зростання серед всіх показників в 2017-2018 рр. показав показник нефінансових активів в розмірі 12,6 %, що значно випередило його фактичний ранг порівняно з нормативним рангом, як видно з *табл. 3.14* (див. стор. 214).

Темп зростання залученого капіталу зменшився на 8,4 %, але за рахунок більшої динаміки зниження показників фінансових та оборотних фінансових активів, його фактичний ранг показав розвиток, піднявшись на 3 позиції.

Таким чином, порушення встановлених пропорцій та нормативів призводить безпосередньо до погіршення фінансово-економічного стану, зростання напруженості і нестачі фінансових ресурсів. І навпаки, дотримання закладених пропорцій (особливо достатності власного капіталу) гарантує поліпшення фінансово-економічного становища, досягнення зони фінансової стійкості й закріплення позитивних тенденцій розвитку.

Таблиця 3.14

Нормативні та фактичні ранги ПАТ «Мотор Січ» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів	F				R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу				F			R

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

У табл. 3.15 наведено ренкінг темпів зростання показників ДП «Антонов», – підприємство авіаційного будування, яке реалізує повний цикл створення сучасних літаків – від передпроектних наукових досліджень до будування, випробувань, сертифікації, серійного виробництва й післяпродажного обслуговування, проводить модифікація пасажирських, транспортних і спеціалізованих літаків.

Таблиця 3.15

Ренкінг темпів зростання показників ДП «Антонов» за 2015–2018 рр.

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	102,17	232,41	108,76	1	4	2	4
Оборотні фінансові активи	50,61	302,88	52,98	2	6	1	6
Фінансові активи	96,50	172,17	115,38	3	5	5	1
Економічні активи	114,29	183,37	109,78	4	3	4	3
Нефінансові активи	121,71	187,07	108,08	5	2	3	5
Індикатор фінансової стійкості	-197,81	-95,87	-104,75	6	7	7	7
Залучений капітал	129,82	133,93	111,57	7	1	6	2

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

Згідно з розрахунками, які наведено в *табл. 3.15*, у 2015-2016 рр. найбільше відхилення від нормативного рангу показав показник темпу зростання залученого капіталу, перемістившись з сьомого нормативного рангу на перший фактичний. Основним чинником зміни рангу стало збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги на 636 млн грн, що склало 75 % від обсягу зростання значення показника залученого капіталу. Також цьому сприяли незначні темпи зростання інших показників. На чотири позиції в ренкінгу темпів зростання відстав показник оборотних фінансових активів, зменшившись на 344 млн грн, що вдвічі менше значення даного показника роком раніше.

Як видно з *рис. 3.5*, показник фінансових активів, до складу якого входить значення оборотних фінансових активів, зменшився лише на 67 млн грн, за рахунок того, що 2016 р. порівняно з 2015 р. обсяг дебіторської заборгованості збільшився на 277 млн грн, але все одно темп зростання показника втратив дві позиції порівняно з нормативним рангом. Зменшення показника фінансових активів і в той же час збільшення значення економічних активів на 14,3 %, вплинули на більш значний темп зростання нефінансових активів, які зайняли фактичний ранг 2, при нормативному рангу 5.

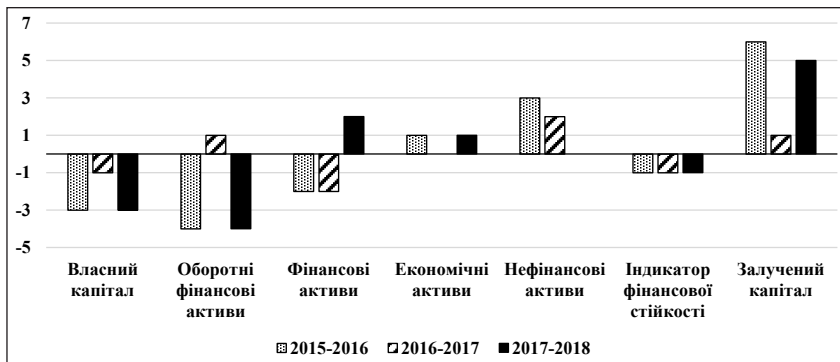


Рис. 3.5. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ДП «Антонов» за 2015–2018 рр.

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

У 2017 р. порівняно з 2016 р. значних відхилень фактичних рангів від нормативних не відбулося, на відміну від попереднього періоду. Найбільші відхилення в рангах відбулися у показників темпу зростання фінансових активів і темпу зростання нефінансових активів. Темп зростання фінансових активів втратив два ранги порівняно з нормативним значенням, а темп зростання нефінансових активів навпаки піднявся на дві позиції в фактичному ренкінгу. Сукупне значення цих показників, яким є значення показника економічних активів зросло на 83,37 %, але фактичний ранг темпу зростання даного показника відповідає його нормативному рангу. Подібний результат пояснюється тим, що темп зростання нефінансових активів був більшим темпу зростання фінансових активів, що зменшило частку останніх в обсязі економічних активів з 25 % у 2016 р. до 23 % у 2017 р. і знизило можливості для економічного розвитку підприємства. В порівнянні з попереднім періодом значних змін зазнав фактичний ранг темпу зростання оборотних фінансових активів. При нормативному ранзі 2, в попередньому періоді даний показник мав фактичний ранг 6, а в 2016-2017 рр., він показав темп зростання у 303 %, таким чином зайнявши фактичний ранг 1.

Для можливостей економічного розвитку підприємства важливо, щоб значення показників, які мають нижчий ранг, мали нижчий темп зростання. Але згідно з даними, наведеними в *табл. 3.16* (див. стор. 217), у 2017-2018 рр. темп зростання залученого капіталу, який має найнижчий нормативний ранг 7, був найбільшим, за виключення темпу зростання фінансових активів.

Найбільше відставання від нормативних вимог продемонстрував темп зростання оборотних фінансових активів, втративши 4 ранги, внаслідок зменшення значення даних активів майже в двічі. Порівняно з попереднім періодом найбільше зростання фактичного рангу показав показник темпу зростання фінансових активів, перемістившись з п'ятого рангу на перший. Основним чинником зміни рангу стало збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 954 млн грн, навіть при зменшенні обсягу грошових коштів на 500 млн грн. Індикатор фінансової стійкості має найнижчий ранг, бо показник має від'ємне значення, внаслідок того, що об'єм залучених коштів

майже у півтора рази перевищує фінансові активи, тобто високоліквідні активи підприємства.

Таблиця 3.16

Нормативні та фактичні ранги ДП «Антонов» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу		F					R

Джерело: розраховано автором за даними офіційної фінансової звітності підприємства

По результатах проведеного моніторингу можливо дійти висновків, що ПАТ «Мотор Січ» забезпечує зростання насамперед за рахунок власного капіталу, але фінансування насамперед спрямовується в економічні та нефінансові активи. Така ситуація з одного боку пояснюється потребою в оновленні основних фондів, що може свідчити про готовність підприємства підвищити рівень продуктивності, але з іншого боку скорочення оборотних фондів несе певні фінансові ризики, особливо з точки зору ліквідності. Щодо ДП «Антонов» то загрозливою тенденцією фінансування зростання активів відбувається насамперед за рахунок залученого капіталу, при цьому також спостерігаються сповільнені темпи зростання оборотних фондів, що може свідчити про незбалансоване зростання активів. За період 2015–2018 рр. ПАТ «Мотор Січ» виправив дисбаланс із зростанням власного капіталу у порівнянні із залученим капіталом, але значного погіршилися ситуація з оборотними фінансовими коштами. Подібна ситуація спостерігається на ДП «Антонов», що може свідчити про системну проблему в галузі, пов'язану з недостатніми можливостями збільшення власного капіталу, вимивання оборотного капіталу та все більше покладання задач із фінансування розвитку на залучений капітал. З точки зору якісного

економічного зростання в галузі держава підтримка в умовах перспектив швидкого розвитку галузі за сприятливою ринковою ситуацією має бути спрямована на забезпечення власного капіталу та своєчасне поповнення оборотних фондів, потрібних для ідентифікації виробничих процесів.

Отже, науковою новизною одержаних результатів дослідження є:

- створення засад встановлення аналогій суб'єктів авіаційної галузі на прикладі підприємств літакобудування та ремонту. Завдяки аналогії темпів зростання активів, індикатора фінансової стійкості, власного та запозиченого капіталу державний регулятор може проводити компаративний аналіз із нормативними рангами, з одного боку, та моніторинг відповідності темпів зростання з іншого. За рахунок співпадіння чи невідповідності можливе взаємне підсилення чи відмова від окремих проєктів;
- мапування та візуалізація якісного зростання економічних агентів авіаційної галузі, що дозволить проводити моніторинг оперативно й системно та формулювати практичні рекомендації для кластерної взаємодії та відновлення повного циклу літакобудування в Україні.

Література до розділу 3

1. Андреев А. В., Козлов А. И. Организация хабов как инструмент достижения синергетического эффекта во взаимодействии авиакомпаний и аэропорта. *Научный вестник МГТУ ГА*. 2007. № 118. С. 74–79.
2. Бест М. Новая Конкуренция. Институты промышленного развития / пер. с англ. Москва: ТЕИС, 2002. 366 с.
3. Бронова Ю. Г. Літакобудівна галузь як об'єкт господарсько-правового забезпечення. *Юрист України*. 2014. № 1. С. 67–74.
4. Геец В. М., Скрипниченко М. И. От экзогенно зависимой к эндогенно ориентированной стратегии развития экономики. *Экономика и прогнозирование*. 2003. № 1. С. 34–46.
5. Голляк Ю. Б. Економічний механізм реалізації міжгалузевої взаємодії в авіаційній промисловості України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. Київ, 2011. 40 с.

6. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: учеб.-практ. пособие. Москва: Финпресс, 2002. 208 с.

7. Грінченко Ю. Л. Авіаційна галузь України в умовах відкритої економіки. *Проблеми системного підходу в економіці*: зб. наук. праць. Київ: НАУ, 2019. Вип. № 6 (74). С. 98–105. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2019-6-15>.

8. Грінченко Ю. Л. Вплив транснаціонального обміну на формування структури управління в Європейському Союзі. *Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку: регіональні особливості та світові тенденції*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 27-28 листопада 2015 р.). Одеса: Одеський нац. ун-т імені І. І. Мечникова, 2015. С. 20–22.

9. Грінченко Ю. Л. Головні тенденції розвитку управління ланцюгами постачань в умовах глобальної економіки. *Економічні інновації*: зб. наук. праць. Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2015. Т. 3. Вип. 60. С. 90–99.

10. Грінченко Ю. Л. Пріоритети розвитку авіаційної галузі України. *Методичні підходи до формування стратегічного бачення соціально-економічного розвитку регіонів*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 22 лютого 2020 р.). Дніпро: Наукова економічна організація «Перспектива», 2020. С. 10–13.

11. Грінченко Ю. Л. Управління розвитком аеропортів: інституційні аспекти. *Часопис економічних реформ*. 2020. № 1 (37). С. 91–99.

12. Грінченко Ю. Л. Формування методичних засад якісного економічного зростання авіаційної галузі. *Агросвіт*. 2020. № 5. С. 36–42. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.5.36>.

13. Державна авіаційна служба України. Офіційний сайт. URL: <https://avia.gov.ua> (дата звернення: 27.11.2019).

14. Ерохина Е. А. Стадии развития открытой экономики и циклы. Н. Д. Кондратьева: монография. Томск: Водолей, 2001. 192 с.

15. Зверяков М. И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы: монография. Одесса: Астропринт, 2012. 352 с.

16. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / под ред. А. А. Гриценко. Харьков: Форт, 2008. 928 с.

17. Капаруліна І. М., Ареф'єва О. В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку цивільного авіабудування. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2. С. 7–11.

18. Ладыченко К. И. Индикаторы измерения внешнеторговой открытости национальной экономики. *Экономическое пространство*. 2015. № 95. С. 2–16.

19. Макконнелл К. Р., Брю С. Л., Флинн Ш. М. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник: в 2-х т. / пер. с англ. Москва: Республика, 1993. Т. 2. 785 с.

20. Микитенко В. В. Інституціональний консенсус функціонування ринку праці та національного господарства в системі сталого розвитку. *Ефективна економіка*. 2012. № 1 [Електронне видання]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=970> (дата звернення: 20.12.2019).

21. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация, менеджмент: в 2-х т. / пер. с англ.; под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Табмовеца. Санкт-Петербург: Экон. шк. 1999. Т. 1. 468 с.

22. Момот О. М. Транснаціональний банківський капітал у фінансовій системі України: теорія, методологія і практика регулювання: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08; Чернігівський нац. технологічний ун-т. Чернігів, 2019. 607 с.

23. Ненно І. М., Грінченко Ю. Л. Джерела ефективного управління витратами в авіаційній галузі. *Економіка, фінанси, право*. 2020. № 2/1. С. 16–25.

24. Ненно І. М., Грінченко Ю. Л. Формування інтегрованих корпоративних структур, що орієнтовані на створення доданої цінності для споживача. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Сер.: Економіка*. 2020. Т. 25. Вип. 1 (80). С. 60–66. DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/1-80-9>.

25. Норт Д. Інституції, інституційні зміни та функціонування економіки. Київ: Основи, 2000. 198 с.

26. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України. URL: <https://avia.gov.ua> (дата звернення: 20.12.2019).

27. Про затвердження Положення про Міністерство інфраструктури України, що затверджене Указом Президента України від 12.05.2011 № 581. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/581/2011>.

28. Петровская Л., Шипук П. Модели открытой экономики. *Белорусский журнал международного права и международных отношений*. 1998. № 4. С. 89–92.

29. Плахута В. Авіаційна промисловість України – на бриючому польоті. *Цензор.НЕТ*. 2019. 18 декабря. URL: https://censor.net.ua/resonance/3166008/avatsyina_promislovst_ukrani_na_briyuchomu_polot (дата звернення: 06.02.2020).

30. Про затвердження переліку суб'єктів літакобудування, щодо яких запроваджуються тимчасові заходи державної підтримки: Постанова Кабінету Міністрів України від 09.06.2010 р. № 405 (із змін., редакція від 27.04.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/405-2010-п> (дата звернення: 21.02.2020).

31. Про розвиток літакобудівної промисловості: Закон України від 12.07.2001 р. № 2660-III (із змін., редакція від 01.01.2017). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2660-14> (дата звернення: 17.02.2020).

32. Скібіцька Л. І. Аспекти виходу авіабудівних підприємств на зовнішній ринок в умовах кризи. *Економіка розвитку*. 2014. № 3 (71). С. 54–59.

33. Уперенко Н. А., Кузнецов Э. А. Междисциплинарные проблемы истории экономики и теории институтов. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*: зб. наук. праць. Одеса: Одеський нац. ун-т імені І. І. Мечникова, 2018. Т. 17. № 1 (38). С. 9–26. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2018.1\(38\).135303](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2018.1(38).135303).

34. Фейгин Г. Ф. Открытая экономика: макроэкономический подход. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов, 2000. 484 с.

35. Хохлова М. Ю. Особливості міжнародного економічного співробітництва підприємств галузі літакобудування України. *Управління розвитком*: зб. наук. праць. Харків: ХНЕУ, 2012. Вип. № 3 (169). С. 43–46.

36. Чухно А. А., Леоненко П. М., Юхименко П. У. Інституціонально-інформаційна економіка. Київ: Знання, 2010. 687 с.

37. Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособие / под ред. А. П. Градова. 4-е изд., перераб. Санкт-Петербург: Специальная Литература, 2003. 959 с.

38. ICAO's Policies on Charges for Airports and Air Navigation Services. 9th ed. Montréal: International Civil Aviation Organization, 2012. 38 p. URL: https://www.icao.int/publications/Documents/9082_9ed_en.pdf (дата звернення: 04.01.2020).

39. Levy H. Monopolies, cartels and trusts in British industry. London: Routledge, 2018. 364 p. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781351213820>.

40. Liefmann R. Revival: Cartels, Concerns and Trusts (1932). London: Routledge, 2018. 422 p. DOI: <https://doi.org/10.4324/9781315122670>.

41. Mendoza E. G. Real Business Cycles in a Small Open Economy. *The American Economic Review*. 1991. Vol. 81. No 4. P. 797–818.

42. de Neufville R., Odoni A. R., Belobaba P., Reynolds T. Airport Systems. Planning, Design and Management. 2nd ed. New York: McGraw-Hill Education LLC, 2013. 867 p.

43. Semercioz F., Kocer B. Strategic alliances in the aviation industry: An analysis of Turkish Airlines experience. *Journal of Transnational Management Development*. 2004. Vol. 9. No 2-3. P. 29–45.

44. Sustainable Development Goals and Aviation. 2017. URL: <https://aviationbenefits.org/un-sustainable-development-goals/sustainable-development-goals-and-aviation/> (дата звернення: 21.01.2020).

45. Svensson L. E. Open-economy inflation targeting. *Journal of International Economics*. 2000. Vol. 50. No 1. P. 155–183.

46. Vail P. B. Managing as Performing Art: New Ideas for a World of Chaotic Change. San-Francisco: Jossey-Bass, 1991. 140 p.

47. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. 3rd ed. London: Routledge, 2018. 520 p.

Розділ 4

ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

4.1. Управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі України

Авіаційна галузь України є невідривною від світової авіаційної галузі. Забезпечення сталості її розвитку відбувається в умовах мобільності пасажирів та вантажів, посилення економічного розвитку країн та регіонів прямування, втілення нових проєктів та здійснення експортно-імпортних операцій. Припинення розвитку галузі може виникати внаслідок внутрішніх та зовнішніх факторів впливу, які можна представити через фінансову стійкість та платоспроможність суб'єктів авіаційної галузі та обсяг попиту на послуги галузі, який формується в сприятливих чи несприятливих макроекономічних умовах. Таким чином, необхідність системного розгляду умов та форм управління фінансово-економічною безпекою є питанням підвищеної актуальності.

Теоретичні засади аналізу та управління в авіаційній галузі закладено в роботах Б. Васіґа, К. Флемінґа, Т. Теклера [*Vasigh, B., Fleming, K., & Tacker, T.*], Р. Нойвіля та А. Одоні [*Neufville De Neufville R. & Odoni, A.*], О. В. Андреєва, А. І. Козлова, [*Andreev, A. V., Kozlov, A. Y.*]. У більшості досліджень розглядається вплив авіаційної галузі на економічну систему в цілому, тому все ще потребує поглиблення питання формування системи управління фінансово-економічною безпекою галузі, що набуває підвищеної актуальності в умовах скорочення маршрутів та рейсів у форс-мажорних обставинах загрози життю та здоров'ю націй.

Метою цього параграфу є обґрунтування формування системи управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі, що обумовило перелік таких завдань для її досягнення: визначити умови виникнення фінансово-економічної небезпеки авіаційної галузі відповідно для кожного її суб'єкту з урахуванням галузевих особливостей їхньої взаємодії; встановити форми

управління фінансово економічною безпекою в галузі; визначити методи забезпечення фінансово-економічної безпеки в авіаційній галузі; запропонувати концепт організації системи фінансово-економічної безпеки авіаційної галузі.

Авіаційна галузь України та світу наразі зіткнулася з наймасштабнішою кризою, пов'язаною із адміністративними обмеженнями щодо перельотів та їхньою відміною у зв'язку з необхідністю ізоляції. Особливістю цієї галузі є саме високий вплив інтернаціоналізації та ступеню відкритості економіки. У цих умовах розвиток передової аналітики, які може підтримувати розрахунки ключових показників та управління ними для забезпечення безпеки розвитку потребує поглиблених досліджень. До 2018 р. ми бачимо постійне зростання показників розвитку авіаційної галузі в Україні (див. *табл. 4.1*, див. стор. 225).

Згідно з розрахунками, які наведено в *табл. 4.1*, темпи зростання показників обсягу перевезених пасажирів, та пасажиро-кілометрів, обсягу вантажів, кількості виконаних рейсів та пасажиропотоків загалом постійно зростають. Причому темп зростання скорочується саме в 2018 р., за виключенням обсягу перевезених вантажів. Підсумки 2019 р. та прогнози 2020 р. безперечно віддзеркалять ефективність використання авіаційного транспорту та його корисність.

За прогнозами аналітиків наукового видання «The Economist» [35] відбудеться скорочення обсягів світової авіаційної галузі на одну п'яту частку навесні 2020 р. Уряд Норвегії звільняє перевізників від податків. Lufthansa апелює до державної підтримки. Якщо велика кількість перевізників піде з ринку, це може мати наслідки для всієї авіаційної галузі, а саме для аеропортів, особливо регіональних. Виробники літаків наразі змінюють виробничі плани з урахуванням скорочення попиту. Постраждалими можуть виявитися навіть найпотужніші інвестори – лізингові компанії, які внаслідок тотальної неплатоспроможності матимуть скоротити ставки. Наслідком скорочення перевезень може стати зміна формати використання ділових подорожей та заміни переговорів і особистих зустрічей на он-лайн, бо саме протягом періоду ізоляції буде проведений пілотний тест таких форматів. Все це гальмує розвиток галузі

и примушує до пошуку системних підходів аналітики та організації її безпеки.

Таблиця 4.1

**Сукупний обсяг значень показників розвитку авіаційної галузі
(комерційні польоти) України за 2015–2018 рр., тис. грн**

Показник	Рік		Тр	Рік	Тр	Рік	Тр
	2015	2016	%	2017	%	2018	%
Перевезено пасажирів, тис. чол.	6 304	8 278	131	10 556	128	12 529	119
Виконані пасажиро-кілометри, млн пас. км	11 364	15 533	137	20 346	131	25 889	127
% пасажирського завантаження на регулярних рейсах	79	78	–	78	–	79	–
Перевезено вантажів, т	67 994	71 259	105	77 935	109	94 558	121
Перевезено пошти, т	2 597	3 018	116	4 884	162	4 525	93
Виконані тонно-кілометри (вантажі + пошта), тис. ткм	218524	226361	104	275347	122	339 686	123
Виконані тонно-кілометри (пасажирів + вантажі + пошта), тис. ткм	1247 018	1 621 195	130	2 119 224	131	2 693 428	127
% комерційного завантаження на регулярних рейсах	67	65	–	66	–	65	–
Виконано рейсів, одиниць	66 332	79 520	120	93 042	117	100 325	108
Наліт годин, годин	185641	213 230	115	252876	119	282 090	112
Відпр. + прибуло повітр. суден, одиниць	120664	133 166	110	159866	120	182 811	114
Пасажиропотоки, тис. чол.	10 695	12 930	121	16 499	128	20 545	125
Вантажо-поштопотоки, т	34 412	42 855	125	52 334	122	56 426	108

Джерело: складено за даними [23]

Методичний підхід Eurostat [30] до аналізу авіаційної галузі країн ЄС включає визначення кількості підприємств в галузі в динаміці, аналіз обсягу інвестицій в інфраструктуру, визначення ринкової долі внутрішніх перельотів, кількість міжнародних та внутрішніх рейсів, в тому числі по кожному з аеропортів,

кількість відправлень в залежності від типу повітряного судна. Показники аналізуються по пасажирах, вантажах та багажу. Ця методологія опосередковано підтверджує склад екосистеми авіаційної галузі, бо до неї включені показники роботи аеропортів, повітряних перевізників та літакобудівників.

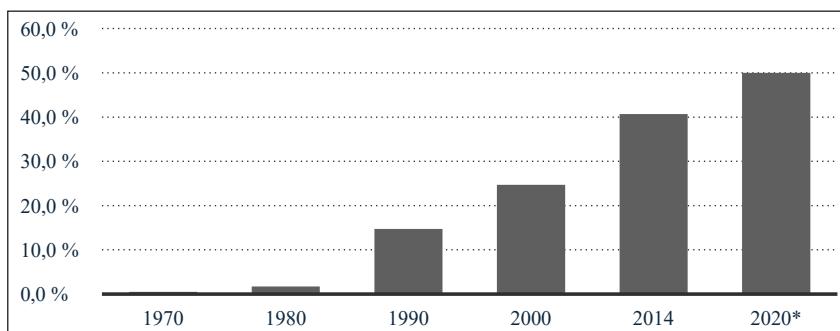
Впровадження заходів з управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі пропонується проводити за відповідними цілями та стратегіями економічних агентів галузі, а саме: авіаційних перевізників, аеропортів та авіаційних будівників. Управління фінансово-економічною безпекою може бути здійснено через такі процеси:

1. Організація процесу лізингу, що є важливим для фінансування авіаційних об'єктів з метою забезпечення сталості розвитку, як авіаційних перевізників, так і авіабудівних підприємств – учасників екосистеми авіаційної галузі.

2. Організація процесу авіаційного страхування, що є запорукою безпеки як пасажирів, так і самих авіакомпаній.

3. Управління ризиками та сек'юритизація, в тому числі щодо закупівлі палива для авіаційних перевізників.

Вагомим важелем забезпечення розвитку та фінансової гарантії інвестицій в інфраструктуру галузі є механізм лізингового інвестування. На *рис. 4.1* бачимо, як зростає за 50 років питома вага літаків, які були придбані авіаційними перевізниками саме до 50 % вже в 2020 р.



**Рис. 4.1. Питома вага літаків в лізингу
(використання в світовій авіаційній галузі, 1970–2020 рр.)**

Джерело: побудовано на основі [45, р. 8]

Результатом фінансового лізингу є перехід права власності на об'єкт лізингу до лізингоодержувача після закінчення строку дії договору чи купівлі його за залишковою вартістю. Оперативний лізинг – це угода, умови якої передбачають амортизацію вартості капіталу, що був використаний лізингодавцем з метою купівлі повітряного судна на протязі усього строку дії договору. Запровадження механізму лізингу вимагає і державної підтримки в розвитку галузі в Україні. Зокрема, обов'язковою попередньою умовою договору лізингу є сплата покупцем чи лізингоодержувачем забезпечувального депозиту, який не повинен змішуватися лізингодавцем із власними коштами. Депозит є забезпеченням належного виконання покупцем умов попереднього договору, одночасно в умовах невідповідності повітряного судна умовам узгодженого стану на момент постачання лізингоодержувач може вимагати повернення депозиту [28, с. 200]. Для українських покупців/лізингоодержувачів дозволяється сплачувати забезпечувальний депозит тільки за наявності індивідуальної ліцензії Національного банку України. Це пов'язано із можливістю розміщувати депозити в іноземній валюті за кордоном. Лібералізація валютного законодавства в цьому питанні стосується тільки фінансових установ. Міжнародні сценарії розширення впливу світових авіаційних альянсів вимагають розробки та підтримки як транспортної інфраструктури (аеропортів) так і авіаційного транспорту – національних перевізників безпосередньо. Українська наукова діячка та юридичний практик авіаційного лізингу в Україні та за кордоном Г. Цірат [29] підкреслює доцільність системності та послідовності, яка необхідна для впровадження повноцінних механізмів лізингу повітряних суден в Україні. Вона зауважує, що оновлення рухомого складу авіаційних перевізників ефективно саме на умовах оперативного лізингу. Умови фінансового лізингу формують обмеження купівлі-продажу та не дозволяють заощаджувати власні кошти. Оформлення лізингу та надання гарантій при придбанні літаків в українських літакобудівників має бути розглянуто окремо та виходячи з фактичних процедур фінансування лізингу літаків Boeing, Airbus та Embraer умови лізингу залежать від ефективності реалізації міжнародних угод в Україні, а саме мова йдеться

про кейптаунську конвенцію та протокол про міжнародні майнові права на рухоме обладнання авіаційного призначення [26]. Досі не гармонізовані внутрішні вимога до документального оформлення реєстрації повітряних суден, які ставлять кредитора в залежність від можливостей їхнього невиконання. Відповідно до конвенції існують форми в яких через загальні чи спеціальні дії лізингодавець може вступити у володіння повітряним судном. Важливість спрощення та підвищення ефективності регулювання операцій придбання в лізинг повітряних суден підтверджується впливом цих операцій на розбудову самої галузі. Як свідчить *рис. 4.2*, питома вага експортних кредитів скорочується з 2010 по 2019 рр. Збільшується питома вага ринків капіталу. Безпосередньо виробники практично не фінансують операції лізингу, разом зі страховиками, тоді як банківський сектор також є активним інвестором, що підтверджує привабливість цього інвестиційного активу.

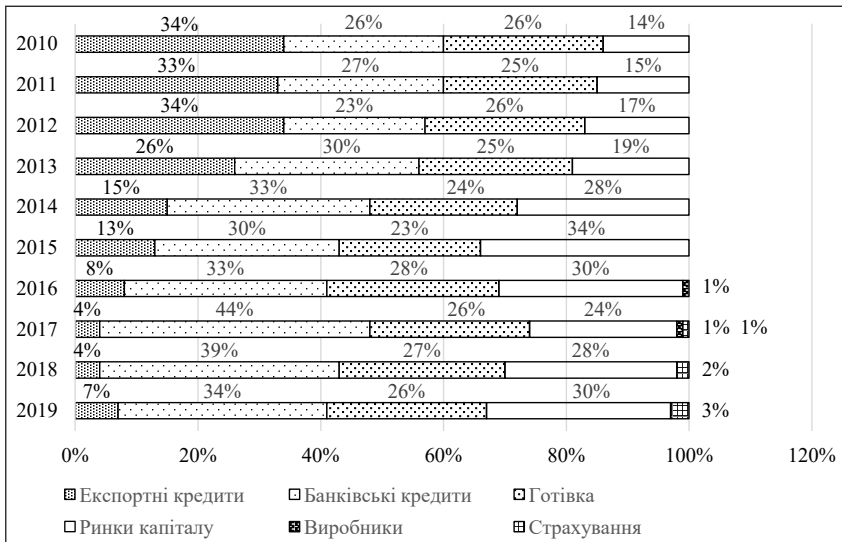


Рис. 4.2. Розподілення джерел фінансування ринку лізингу повітряних суден в світовій авіаційній галузі, 2010–2019 рр.)

Джерело: побудовано на основі [36, р. 8]

Політика забезпечення фінансово-економічної безпеки має сприяти налагодженню дієвого механізму реалізації Кейптаунської конвенції щодо застосування спеціального пільгового режиму використання повітряних суден та звільнення лізингоотримувача від податку на додану вартість в Україні. Особливим видом лізингу, який використовується у умовах сезонних коливань, коли необхідно залучати додаткові літаки, в обставинах зриву польотів експлуатант повітряного судна може взяти його у мокрий лізинг, чи лізинг з екіпажем. В такому разі екіпаж на чолі з командиром виступає як найманий лізингодавцем, а лізингоодержувач визначає графік польотів судна. Цей термін використовується в обігу як *wet lease* чи *ACMI* (Aircraft, Crew, Maintenance, Insurance) [28, с. 222]. У цьому випадку планування лізингових виплат відбувається із розрахунку оплати льотних часів екіпажу в тому числі. Регулювання угод мокрого лізингу є складним, бо потребує чіткого міжурядового розмежування повноважень забезпечення безпеки польотів та підтримання льотної придатності.

Доцільним є дві форми участі держави у підтримці лізингового фінансування авіаційної галузі. В Україні було розроблено проект Закону України «Про державну підтримку авіаційного лізингу», який так і не був затверджений. Державна підтримка надавалася авіаційним перевізникам з метою придбання літаків виключно українського виробництва за рахунок коштів державного бюджету України. Передбачалося виділення субсидій та надання державних гарантій державним лізинговим компаніям при отримання кредитів. Проте, вважаємо недоцільним обмежувати підтримку тільки за українськими договорами придбання літаків. Пільгові умови забезпечення сталості розвитку галузі можливо надавати і іноземним інвесторам авіаційної галузі за рахунок фінансування української авіаційної промисловості.

Першою формою є створення державної лізингової компанії. Це дозволить мотивувати інвесторів розширяти парк повітряних суден, спростувати умови співробітництва із повітряними перевізниками – інвесторами українського авіабудування, підтримувати національних авіаційних перевізників та розвиток маршрутної мережі за рахунок нових літаків. Іншою формою підтримки

лізингових операцій може бути надання доступу приватним лізинговим компаніям до коштів державних банків. Це забезпечить пільгові умови отримання позик на фінансування договорів авіаційного лізингу. Особливої уваги в цих умовах набуває ліквідність активів застави лізингу.

Авіаційне страхування стосується власників та операторів повітряних суден, операторів аеропортів, відносно страхування навігаційного обладнання. Термін авіаційне страхування використовується доволі широко та стосується регулярної та бізнес-авіації, а також гелікоптерів та космічних приладів. Власники літаків придбають як поліси страхування корпусу повітряного судна, що відноситься до послуг майнового страхування, так і страхування відповідальності [26]. В поняття корпусу авіаційного судна входить сам літак та електронне обладнання на ньому. Страхування відбувається від усіх ризиків за виключенням перелічених, чи навпаки – авіаційне страхування на умовах специфічного переліку ризиків. Стандартно до виключень відносять ризики, які виникають внаслідок війн та страйків.

Втрата літака над океаном буде відшкодовано відповідно до умов страхування від усіх ризиків, чи відкритого полісу. В результаті терористичних актів 11 вересня 2001 р. ринок авіаційного страхування зазнав стрімкого скорочення. Протягом 7 днів страховики надіслали своїм клієнтам – власникам літаків повідомлення про відзив полісів, які покривали ризики війни та терористичні ризики. Для авіаційних перевізників така можливість залишилася, проте тарифи були значно підвищені. У той період у США проводилися заходи зі стабілізації авіаційної галузі через фінансову підтримку та створення фонду компенсації жертвам. Навіть через два роки після терористичної атаки багато позовів від невеликих регіональних перевізників все ще не було задоволено, а втрати галузі вимірювалися в обсязі 13 млрд дол. США [37, с. 363]. Все це призвело до банкрутств декількох національних та міжнародних перевізників. Окрім цього галузь вимагала значних вкладень для відновлення довіри в ній.

Відмінність авіаційного страхування полягає саме в катастрофічному характері збитків, які можуть перевищити навіть сукупний дохід від авіаційної діяльності. Тому світова практика

авіаційного страхування підтвердила ефективність саме створення пулів з авіаційного страхування. Іншим механізмом забезпечення відшкодування по страхових випадках є перестрахування. Власне утримання страховиків з обов'язкового страхування відповідальності може бути незначним, утримання цедента – великим, бо капіталізація страховика є значно вищою [28, с. 174].

Саме події 11 вересня стали причиною того, що у США державою були прийняті законодавчі норми стосовно безпеки повітряного перевезення та стабілізації галузевої системи, включаючи авіакомпанії та авіаційних страховиків. Досвід управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі містить факт створення окремої структури, які відшкодувала американським перевізникам 5 млн. доларів США саме за перерву в роботі. Було впроваджено нову програму авіаційного страхування, яка містила покриття відповідальності за настання воєнних ризиків. Особливістю цього додаткового покриття було саме незначне підвищення тарифу при включення цих ризиків до переліку застрахованих [28, с. 182].

Для досягнення фінансової стійкості комерційні авіаційні перевізники скорочували кількість літаків, персоналу та маршрутів. Проте зберегти пороговий рівень показників стало можливим завдяки підтримці як з боку держави, так і з боку страховиків. Бюджет страхування залежить як від умов страхування, зокрема, страхування від усіх ризиків коштує дорожче, так і від поточного стану використання літака. Страхування зльоту та посадки, а також самого польоту коштує вище, ніж страхування нерухомого літака. Регулярні авіаційні перевізники зазвичай платять за страхування відповідальності більше ніж власники приватних літаків для особистого використання та бізнес-авіації. Це пояснюється саме тим, що комерційні літаки більше часу знаходяться в небі та підпадають під вищий ступінь ризику. З іншого боку, легкі літаки більш під впливом ризику пошкодження та угону протягом перебування на землі. Тому для них більш коштовним є майнове страхування (страхування каско). Важливим фактором впливу на вартість страхування є досвід, здоров'я та кваліфікація пілота.

Договір має укладатися на таких умовах: «за повну загибель повітряного судна», внаслідок чого відшкодовуються збитки від

повної загибелі та зникнення без вісті; а також з відповідальністю «за загибель і пошкодження повітряного судна». В другому випадку відшкодовуються витрати на усунення пошкодження планера, двигунів, устаткування, які виникли в результаті страхового випадку. Всі види демонтажу і ремонту літака та його вузлів і агрегатів повинні виконуватися тільки за згодою Страховика, за винятком випадків, коли це необхідно з міркувань безпеки або для запобігання подальшого збитку, або за вказівкою відповідних компетентних органів. Страховик сплачує витрати по ремонту, який виконано найбільш економним способом: збитки внаслідок зникнення повітряного судна без вісті; необхідні і доцільні витрати, що зроблені для рятування повітряного судна та із запобігання і зменшення розміру завданих йому збитків (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Типові тарифи на страхування повітряних суден в Україні

№	Страховий ризик	Страховий тариф, %			
		авіаційна подія	стихійне лихо	пожежа	протиправні дії 3-х осіб
1	Конструктивна загибель	0,10	0,025	0,035	0,025
2	Пропажа без вісті	0,05	–	–	0,015
3	Пошкодження	0,35	0,10	0,25	0,075
4	Вимушена посадка	0,07	–	–	0,025

Джерело: складено на основі [24]

Виходячи із ступеня ризику в кожному конкретному випадку залежно від типу та призначення повітряного судна, умов його експлуатації, технічних характеристик та технічного стану, кваліфікації екіпажу, відшкодування додаткових витрат або умов страхування при встановленні ставки страхового платежу, за згодою сторін, можливе застосування поправочних коефіцієнтів, які зменшують або збільшують страховий тариф, у межах від 0.5 до 10.0. Норматив витрат на ведення справи становить 30 %. Так от, світові кризи та форс-мажор, до якого можна віднести події 11 вересня 2002 р. призводять до того, що зазвичай в таких умовах комерційні страховики різко підвищують тарифи на страхування авіаційних ризиків, особливо таких, які відносять

до військових, а саме викликані війною, вторгненням, діями іноземних ворогів, воєнними діями; заколотами, безладдям, цивільними зворушеннями та хвилюванням трудового характеру; діями осіб, для політичних або терористичних цілей. Тобто того, що є типовими виключеннями з умов Інституту Лондонських Страховиків (Institute of Cargo Clause). Таким чином, необхідною формою забезпечення сталості розвитку авіаційної галузі має бути не тільки законодавче впровадження авіаційного страхування та дотримання міжнародних конвенцій, але й імперативне страхування воєнних ризиків. В сучасних умовах це особливо актуально для України. Цікавим є порівняння ліміту відповідальності страховика по договорах обов'язково авіаційного страхування [29, с. 195], яке здійснюється відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України № 676 [25]. Так, якщо максимальна злітна маса повітряного судна більше 25 001 кг та менше 50 000 кг, то відповідно до українського законодавства відповідальність становить 5923,4 тис. дол. США. При цьому, Європейська конференція цивільної авіації (ЄКАК), членом якої є Україна, висуває вимоги у розмірі 16924,1 тис. дол. США. За Регламентом Європейського Парламенту та Ради від 21 квітня 2004 р. № 758/2004 про вимоги до страхування повітряних перевізників та експлуатантів повітряних суден ліміт відповідальності складає 211550,9 тис. дол. США. Таким чином, можна зробити висновок, що механізм забезпечення належного рівня фінансово-економічної галузі за рахунок авіаційного страхування не відповідає міжнародним нормам та є недостатнім. Авіаційна галузь України в таких умовах виявляється незахищеною в більшій мірі, ніж іноземні суб'єкти галузі.

Розглядаючи інтегрований ризик-менеджмент на рівні підприємства [43] ми стикаємося із чітким визначенням компонент, таких як корпоративне управління, що гарантує виконання правлінням відповідних організаційних процесів та контролю; лінійний менеджмент, який відповідальний за генерацію доходів та розвиток продуктів та послуг, цінову політику; портфельний менеджмент, який приймає на себе схильність до ризику та впроваджує диверсифікацію, встановлює ліміти; трансфер ризику для запобігання прийняття на себе ризиків із надмірним збитком чи вірогідністю реалізації чи на випадок, коли

їх аутсорсинг є більш економічно вигідним; аналітика ризиків для забезпечення вимірювання та впровадження заходів; використання даних та технологій підтримки прийняття управлінських рішень; управління зацікавленими сторонами через звітування та комунікації з ними [43, с. 51]. Саме цей, останній етап і є найважливішим при організації управління безпекою в галузі. Бо зацікавленими сторонами та споживачами є усі учасники екосистеми. Вони ж є і найважливішим активом в галузі. Впровадження принципів ризик-менеджменту необхідно для усіх основних програм захисту (Defense Program) [34, с. 17]. Отже, для розвитку галузей необхідним вважаємо впровадження так званих програм захисту, які вже поширені за кордоном та вимагають міжгалузевого аналізу та моніторингу, в тому числі пруденційного.

Проведене дослідження дозволило ідентифікувати основні складові управління фінансово-економічної безпекою авіаційної галузі, а саме: формування механізму фінансування та гарантій через лізингові операції, авіаційне страхування та управління ризиками в галузі. Репрезентовано зміст кожної складової в контексті визначення конкретних процедур організації процесу управління безпекою галузі. Обґрунтовано необхідність введення національних інституційних норм, що дозволить імплементувати міжнародні угоди та конвенції стосовно операцій лізингу повітряних суден, до яких приєдналася Україна, з метою скорочення податкового навантаження, що також забезпечить підвищення рівня фінансово-економічної безпеки в галузі. Це дозволить створити резерви фінансово-економічної безпеки в галузі. Перспективою подальших наукових пошуків автори бачать розробку програм комплексного захисту (Defense Programs) на умовах та стандартах інтегрованого ризик-менеджменту.

4.2. Споживча цінність як чинник державної політики сталого розвитку авіаційної галузі

Сталий розвиток будь-якої галузі національної економіки передбачає насамперед високу ефективність цієї галузі в створенні споживчої цінності. Спроможність галузевих агентів створювати ланцюги споживчої цінності, координувати свої дії задля її максимізації є передумовою такого розвитку. Авіаційна галузь є складним виробничо-сервісним комплексом, що поєднує велику кількість підприємств, з'єднаних в єдиному процесі надання послуг повітряного перевезення. Аналіз складових споживчої цінності, які є пріоритетними в сучасних умовах та визначають рівень задоволення споживача авіаційних послуг є важливою передумовою розробки ефективної державної політики забезпечення сталого розвитку авіаційної галузі. Окрім безпосередньо зручності, комфорту, швидкості, надійності та вартості подорожі, які є вирішальними факторами у виборі послуги авіаційного сполучення, державна політика має забезпечити доступ споживача до інформації на всіх етапах подорожі, захист та компенсації у випадку непередбачуваних обставин, доступність для людей з інвалідністю та прискорення аеропортових процедур.

Пошук ефективних інструментів державної політики стимулювання галузевого розвитку є одним із центральних напрямів сучасної економічної науки. Глобалізація, науково-технічний прогрес, формування нових виробничо-економічних відносин поставило перед державними інститутами нові задачі забезпечення сталого розвитку. В економічній площині сталий розвиток означає формування постійних джерел фінансування на основі прогнозу фінансово-економічних показників діяльності галузевих агентів та перспектив попиту. Авіаційна галузь за останні сорок років внаслідок поступової лібералізації, формування глобальної економіки та постійному економічному зростанню демонструвала стабільно високі показники зростання. Однак формування нових бізнес-моделей, утворення екосистеми авіаційної галузі, впровадження цифрових технологій вимагає переорієнтації державної політики розвитку авіаційної галузі

на фактори споживчої вартості, особливо ті, де галузеві агенти потребують державного регуляторного втручання.

Теоретичні засади аналізу розвитку авіаційній галузі закладено в роботах О. В. Андреєва, А. І. Козлова. Умови зростання авіаційній галузі в контексті міжгалузевої взаємодії ґрунтовно висвітлив Ю. Б. Голляк. Загальну концепцію розвитку аеропортів висвітлено в роботах М. Ю. Григорак і Л. В. Савченко. В. Геєць, О. М. Ложачевська та К. В. Сидоренко досліджують вплив інфраструктури ефективність роботи авіаційної галузі. А. Вітмер, Т. Бігер та Р. Мюллер розкривають фундаментальні засади та структуру галузі саме відповідно до ланцюга створення цінності для споживача.

Метою даного параграфу є визначення та обґрунтування ключових складових споживчої цінності, на які має бути спрямована державна політика сталого розвитку авіаційної галузі в умовах відкритої економіки та технологічного прогресу. Для досягнення даної мети було вирішено низку завдань, а саме:

- сформульовано напрями регулювання авіаційної галузі щодо створення споживчої цінності;
- окреслено сфери співробітництва галузевих агентів та державних інститутів задля максимального задоволення споживача;
- обґрунтовано пріоритетні напрями державної політики щодо забезпечення умов надання пасажиру авіаційного транспорту послуг належної якості в сучасних умовах.

Державна політика щодо регулювання галузевого розвитку, розробка стратегії такого розвитку в контексті сталого зростання національної економіки, запровадження дієвих механізмів більш ефективного співробітництва між галузовими агентами тривалий час розглядалась як одна з провідних функцій загального державного регулювання та економічної політики. Саме стратегії підтримки галузевого розвитку за активною участю держави відіграли ключову роль в прискореному зростанні національних економік країн Європи в другій половині XX сторіччя, а також Японії, інших країн Південно-Східної Азії, Китаю. Традиційний підхід до галузевої політики базувався по-перше, на ключових чинниках, які впливають на галузевий розвиток, по-друге, на технологічних та економічних зв'язках між агентами галузі,

по-третє, на стимулювання економічної активності на регіональному та національному рівні у вигляді залучення інвестицій, створення робочих місць та виникнення промислових кластерів. Галузі інфраструктури вважалися пріоритетними щодо реалізації урядових програм економічного зростання, тому до межі XX сторіччя вони залишались або в державній власності або під цілковитим державним контролем навіть в країнах з вільною ринковою економікою. Особливо місце займала авіаційна галузь де панували національні перевізники, майже вся інфраструктура, включаючи аеропорти, належала державним компаніям, а повітряне сполучення розглядалось не тільки як суто економічне питання, але й як складова національної безпеки. Поступова лібералізація авіаційної галузі, що розпочалась на початку 1990-х років у поєднанні з прискорення глобалізації та швидкими темпами економічного зростання насамперед в країнах Південно-Східної Азії призвело до значного переформатування авіаційної галузі як на національному, такі міжнародному рівнях. Лібералізація створила повноцінний ринок послуг з повітряного транспортування, поступово також були приватизовані аеропорти та служби наземного забезпечення. В таких умовах традиційні національні авіаперевізники або зазнали банкрутства, наприклад Alitalia та Malev або значно розширили свою діяльність, як Lufthansa та POL. З'явилася нова бізнес-модель авіаперевезення – бюджетні авіалінії, або лоукост, що базувались в невеличких аеропортах, пропонували переважно прямі рейси, стандартизували та спрощували сервіс, а також застосовували гнучке ціноутворення. Приклади EasyJet, RyanAir, Southwest Airlines та WizzAir демонструють успішність такої бізнес-моделі, яка суттєво змінила структуру галузі [40]. Також неможливо не відмітити формування глобальних альянсів авіаперевізників, таких як Star Alliance, SkyTeam та Oneworld, які поєднали системи управління пасажиропотоками для компаній з різних частин світу [33]. Помітним був вихід на світовий ринок авіакомпаній з нетрадиційних ринків, які спираючись на масштабні інвестиції створили тісну зв'язку аеропортів та авіаперевізника для надання зручних та ефективних стикових рейсів, а саме таких перевізників як Emirates, Qatar Airways, Turkish Airlines, Cathay Pacific, Singapore Airlines. Saudia, AirChina тощо.

В нових умовах державне регулювання, спрямоване безпосередньо на інвестиційний та технологічний потенціал не може забезпечити сталий розвиток через поступове зростання дисбалансу всередині галузі та погіршення фінансово-економічних показників діяльності агентів [2, с. 31]. Розвиток конкурентного середовища в сфері повітряних перевезень обумовив зміну контексту державного регулювання галузі та розуміння умов сталого галузевого розвитку. Центральним фактором, що визначає ефективність галузі, структуру промислових та економічних кластерів, оцінку інвестиційних перспектив, став споживач, його переваги та вимоги, які визначають величину споживчої вартості. До того ж авіаційна галузь є однією з найбільш глобалізованих а своєю природою, саме міжнародні перевезення демонстрували найбільші темпи росту за останні 50 років. Глобалізація, що з одного боку є наслідком лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, а з іншого боку сприяє зростанню відкритості національних економік, збільшення частки експортно-імпортних потоків, міграції капіталу та робочої сили, що в свою чергу чинить тиск на урядову політику щодо подальшої лібералізації. Таким чином, прискорення темпів глобалізації створило глобальні світові ринки в багатьох галузях, однією з яких виявилась авіаційна галузь, незважаючи на збереження монопольного державного контролю над повітряним простором, питаннями безпеки та розвитку інфраструктури. З часом ставав очевидним розрив між технологічно-інвестиційним баченням державної політики в сфері авіації та орієнтованими на клієнта стратегіям розвитку галузі. Нові національні програми розвитку галузі на період з горизонтом до 2050 р. враховують нові орієнтири розвитку галузі аби забезпечити її сталий та якісний економічний розвиток [47, с. 322].

Споживча цінність в контексті розвитку авіаційної галузі містить всі етапи споживчої поведінки протягом подорожі, а також підготовчі дії та подальший зворотній зв'язок, а також такі аспекти, як доступність послуг для різних груп споживачів, інформаційна підтримка та усунення проблем, які постають перед пасажиром. Відповідно до комплексної концепції формування споживчої цінності в авіаційній галузі, задачами стратегії галузевого розвитку стають показники задоволеності

пасажирів досвідом користування послугами повітряного транспорту. Ці показники можуть охоплювати широке коло задач, пов'язаних із безпекою, якістю та можливістю вибору.

Основними результатами стратегії розвитку з орієнтацією на споживачів видаються координація агентів галузі задля повного інформування пасажирів, захисту його прав як клієнта та прискорення процедур. Споживачі мають отримувати всю потрібну інформації щодо подорожі на всіх етапах цієї подорожі. Права споживачів, у тому числі щодо отримання належних компенсацій мають бути дотримані. Очікування та затримки під час проходження прикордонних та митних процедур мають бути мінімізовані за рахунок тісної співпраці агентів авіаційної галузі та відповідних державних установ. Приміщення аеропортів, обладнання літаків, супровідна інфраструктура, навички персоналу мають забезпечити вільне користування послугами повітряного транспорту для людей з інвалідністю. Розробка регулятивних норм та службових інструкцій на випадок невідповідної поведінки пасажирів має попередити та мінімізувати випадки турбування пасажирів через неадекватну поведінку.

Інформаційне забезпечення пасажирів на всіх стадіях користування послугами повітряного транспорту сприяє вибору більш швидкого, дешевого та зручного перельоту. За таких умов відбувається не тільки збільшення споживчої цінності для кожного конкретного пасажирів, але й більш ефективним стає механізм конкуренції всередині галузі. Інформаційну підтримку пасажирів варто розбити на три етапи: підготовка до подорожі, безпосередньо переліт та інформування у випадку непередбачуваних ситуацій, наприклад відміни чи відтермінування рейсу. Нові мережеві інструменти значно покращили інформованість пасажирів, особливо в таких сферах як порівняння цін на квиток, можливості щодо бронювання, розклад та маршрути перельотів та процедура реєстрації на рейс. Водночас, 80–90 % пасажирів дізнаються про скасування або відтермінування рейсу безпосередньо в аеропорту, а приблизно 50 % не мають достатньої інформації про статус рейсу, щодо якого відбулись зміни у розкладі [40].

Неефективною залишається державна політика щодо протидії такому фактору, як затримка або переніс рейсів. Затримки

залишаються одним із головних чинників зниження задоволення споживачів при користуванні послугам повітряного транспорту. Останні десять років ситуація із запізненнями відправлення рейсів погіршилась в більшості аеропортів світу, особливо найбільш навантажених хабів суттєво погіршилась. Звичайно, на повітряне сполучення впливає багато факторів обмеженого контролю, такі як погода, технічний перед польотний огляд, зсуви в розкладі через прибуття літаків у відмінний від запланованого час. Тому штрафні санкції та суворі норми не є ефективними інструментами [41]. Пріоритетом державної політики щодо подолання цієї проблеми є сприяння створенню ефективного механізму інформування пасажирів щодо статусу польоту як при підготовки до польоту, подорожі до аеропорту та безпосередньо при перебуванні в аеропорту. Така інформація має враховувати весь маршрут подорожі із урахуванням пересадочних рейсів. Розробка сучасної інформаційної платформи для своєчасного надання інформації пасажирів щодо статусу його рейсу є важливим пріоритетом державної політики в контексті максимізації споживчої цінності.

Авіалінії швидко поширили практику пропонування базової ціни авіаквитка з додатковими зборами за вибір місця, багаж, реєстрацію тощо. Задля більш прозорої процедури ціноутворення державні регулятивні органи проводять дослідження щодо обізнаності пасажирів про складові ціни авіаквитка, на основі яких розробляються стандарти щодо цінових практики в авіаційній галузі.

З точки зору комплексного державного регулювання всього процесу подорожі повітряним транспортом та загальних витрат пасажирів на подорож є визначення способу поїздки в аеропорт, від громадського транспорту, спеціальні лінії для авіапасажирів, особистий автомобіль чи таксі, вартість та умови пакування тощо [31, с. 3]. Важливо розуміти швидкість, надійність та вартість кожного зі способів добирання до аеропорту, тобто ті фактори, що визначають вибір споживача. Наслідком такого аналізу є запровадження програм єдиного квитка на всі види транспорту до аеропорту або включення цих витрат в ціну білета на літак. Однак найважливішим завданням державного регулювання в цій галузі залишається визначення відповідальних галузевих агентів

за надання необхідної для пасажирів інформації, особливо при змінах в розкладі чи статусу рейсу. Так, створення споживчої цінності через формування клієнтської лояльності аеропортами може мати вид (рис. 4.3, див. стор. 242).

Незважаючи на запровадження на більшості розвинених ринків суворих регуляторних норм до компенсування пасажирів втрат від дій авіаційних перевізників, самі процедури подання заяв про компенсації, їх розгляду та виконання залишаються заплутаними та тривалими. Лише приблизно половина пасажирів, що розмірковують про подання заяви на компенсацію, вдаються до дій через побоювання витратити багато часу та можливо коштів. Тому в процесі регулювання державні інституції мають запровадити уніфіковані процедури огляду заяв на компенсацію та суворо контролювати дотримання авіакомпаніями цих процедур через систему штрафів, у тому числі при недостатньому інформування пасажирів щодо їх прав від скасування або відтермінування рейсу. Процедура розгляду заяв про компенсацію може бути включена до ключових показників ефективності авіаліній, по яких держава визначає параметри розвитку авіаційної галузі.

Діяльність державних інституцій напряму визначає швидкість, зручність та безпечність прикордонного та митного контролю. Зростання пасажиропотоку повітряного транспорту, розширення переліку аеропортів із міжнародним сполученням становило великий виклик для держави щодо належної організації паспортного та митного контролю. Одним із нововведень в цій сфері є запровадження коридорів з електронним розпізнаванням обличчя задля автоматизації цих процедур та прискорення їх проходження. Розвиток такої технології становить один з пріоритетів державної політики збільшення споживчої цінності при користуванні послугам авіаційної галузі. Співпраця з агентами галузі полягає в більш ретельному планування рейсів задля уникнення коротких термінів реєстрації та концентрації пасажирів в часові проміжки.

Політика держави щодо більшого залучення людей з інвалідністю або іншими вадами здоров'я до суспільного життя та усунення бар'єрів для їх пересування стосуються також й авіаційної галузі. Обладнання аеропортів та літаків щодо потреб людей

Потенціал для зростання цінності		Потужність		
		висока	середня	низька
Попит	високий	✓ Забезпечення транспортної доступності аеропорту. ✓ Комерційна політика що до авіаліній (низькі тарифи на трафік з вузлових аеропортів). ✓ Інвестиції в комунікацію та маркетинг. ✓ Інвестиції в потужності пасажирського та вантажного терміналів. ✓ Інвестиції в термінал для лоукост перевізників. ✓ Інвестиції в потужність злітно-посадкових смуг. ✓ Інвестиції в ефективність обладнання. ✓ Розвиток інтермодальних перевезень.	✓ Забезпечення транспортної доступності аеропорту. ✓ Комерційна політика що до авіаліній (низькі тарифи для більших літаків). ✓ Інвестиції в комунікацію та маркетинг. ✓ Інвестиції в потужності пасажирського та вантажного терміналів. ✓ Інвестиції в термінал для лоукост перевізників	✓ Забезпечення транспортної доступності аеропорту. ✓ Комерційна політика що до авіаліній (низькі тарифи для більших літаків).
	середній	✓ Забезпечення транспортної доступності аеропорту. ✓ Комерційна політика що до авіаліній (низькі тарифи на трафік з вузлових аеропортів). ✓ Інвестиції в комунікацію та маркетинг. ✓ Інвестиції в потужності пасажирського та вантажного терміналів. ✓ Інвестиції в термінал для лоукост перевізників. ✓ Інвестиції в потужність злітно-посадкових смуг. ✓ Інвестиції в ефективність обладнання.	✓ Забезпечення транспортної доступності аеропорту. ✓ Комерційна політика що до авіаліній (низькі тарифи для більших обсягів перевезень). ✓ Інвестиції в комунікацію та маркетинг. ✓ Інвестиції в потужності пасажирського та вантажного терміналів. ✓ Інвестиції в термінал для лоукост перевізників.	
	низький	✓ Забезпечення транспортної доступності аеропорту. ✓ Комерційна політика що до авіаліній (низькі тарифи для більших обсягів перевезень). ✓ Інвестиції в комунікацію та маркетинг.		

Рис. 4.3. Формування споживчої цінності в авіаційній галузі на прикладі аеропортів

Джерело: розроблено автором з використанням [48]

з особливими потребами є частиною рішення, але потрібно забезпечити належні умови приїзду в аеропорт, проходження процедур реєстрації та прикордонного контролю. Державна підтримка зусиль галузевих агентів з усунення бар'єрів для людей з інвалідністю з одного боку спрямована на покарання агентів, що відстають у створенні відповідних умов, а з іншого боку – на забезпечення необхідного тренування персоналу аеропортів та авіакомпаній.

Захист прав пасажирів охоплює також таку сферу, як захист від антисоціальної поведінки, особливо безпосередньо під час польоту. Близько 20 % пасажирів стикались з такою поведінкою, що суттєво впливає на рівень задоволення від користування послугами повітряного сполучення. Однак, окрім суворих штрафів та навіть загрози тюремного ув'язнення, державні органи не впроваджують цілісної політики щодо вирішення проблеми. Немає чіткої інформації щодо причин такої поведінки, хоча визнається, що більшість випадків пов'язана із алкоголем. Тому стають жорсткіші умови щодо перевезення алкоголю, вживання на борту та перед відльотом, зорганізуються патрулювання зон очікування для виявлення пасажирів під дією надмірного вживання алкогольних напоїв.

В умовах посилення конкуренції на ринку повітряних перевезень та значних фінансово-економічних ризиків значно зростає ймовірність банкрутства авіаційних перевізників. Задача держави полягає у захисті пасажирів в таких випадках, але поки бракує комплексної державної політики в цій сфері в Україні та в більшості країн світу. Проблема особливо загострилась в умовах форм-мажорних обставин, таких як обмеження на повітряне сполучення в умовах карантину при пандемії коронавірусу. Зазвичай, існують програми про повернення пасажирів, що придбали переліт в межах туристичного пакету, але не існує процедур для повернення пасажирів чи компенсації за нездійснений переліт для тих пасажирів, що придбали лише послуги з перельоту. Розробка та впровадження узгодженої політики в цій сфері має становити один з пріоритетів розвитку авіаційної галузі.

Завдання безпеки польотів також залишаються в пріоритеті, однак зазнають змін під тиском потреби в співпраці регулюючих

органів різних країн. Комплексна політика з управління безпечовими ризиками є важливою складовою будь-якої стратегії з розвитку авіаційної галузі. Постійне вдосконалення стандартів безпеки польотів, міжнародна координація з цього питання, поширення культури пріоритету безпеки, запровадження інноваційних рішень для авіаційної безпеки задля швидкого але повного догляду пасажирів та багажу [46]. Збереження та розширення відкритості авіаційної галузі та підтримання темпів її розвитку вимагає всебічних міжнародних угод про доступ на ринки, використання та контроль повітряного простору, гармонізація вимог з безпеки. Особливої уваги вимагають вантажні перевезення, тому що рівень координації та узгодження між різними країнами та між агентами галузі значно відстає від пасажирський перевезень.

Поряд з традиційними факторами безпеки польотів, а саме технічними, людськими та погодними факторами, посилились ризики терористичної атаки чи ризик збиття літака в зоні збройного конфлікту та бойових дій, або при неналежній роботі систем протиповітряного захисту, як трапилось за літаком «Міжнародних Авіаліній України» в Тегерані. Спільна робота антитерористичних служб, налагоджені процедури контролю в аеропортах, належне управління повітряним простором потребують подальшого узгодження між державами. Одним із нових факторів ризику для повітряних перевезень особливо в зоні аеропорту, є поширення дронів. У країнах Європейського Союзу, а також в інших, швидко були запроваджені суворі заходи із контролювання пересування дронів поблизу аеропортів, впроваджені процедури їх реєстрації та висунути умови для обладнання їх можливістю дистанційного відключення. Також впроваджені суворі види покарань для тих, хто використовує лазери для осліплення пілотів. Слід визнати, що існує розгалужена мережа міждержавного співробітництва в сфері безпеки, яка є одним з факторів значного прогресу в даній сфері протягом останніх двох десятиріч. Однак нові виклики вимагають подальшої співпраці, передачі технологій, навичок та обладнання для забезпечення безпеки, гармонізації стандартів безпеки та розробки відповідних процедур.

Ситуація з проблемами безпеки літака Boeing 737MAX значно вплинула на сприйняття споживачами ефективності державного

регулювання в сфері авіаційної безпеки. Незважаючи на вражаючі прогрес в цій сфері, споживачі отримали сигнал, що суворі державні процедури випробування та сертифікації літака не є запорукою повної безпечності польоту. Перед державними інститутами повсталала задача повернути довіру споживачів та уникнути повторення подібної ситуації в майбутньому. В цілому відповідальність щодо забезпечення безпеки повітряного сполучення споживачем покладається на державні інституції, в більшій мірі ніж на галузеві агенти. Однак тільки в тісній співпраці з галузевими агентами щодо технічних аспектів безпеки, організації автоматизованих механізмів контролю пасажирів та вантажів, запобігання кіберзагрозам в сфері управління повітряним простором загалом та літаками зокрема, а також зломі бази даних пасажирів, оптимізації роботи аеропортів по прийому та відправленню літаків, охорони повітряного простору навколо транспортних коридорів, міжнародній поліцейській співпраці можливо впровадити ефективну державну політику щодо безпеки повітряного сполучення.

Забезпечення орієнтації галузі на потреби споживачів, підтримання високих стандартів безпеки та надійності, є чинниками розробки та впровадження ефективної державної стратегії сталого розвитку авіаційної галузі. Конкурентні відносини, що сформувались внаслідок лібералізації авіаційної галузі, забезпечили значне розширення переліку авіаційних послуг щодо маршрутів.. рівня комфорту та умов перевезення. Незважаючи на ефективну дію конкуренції щодо спрямування галузі на максимізацію споживчої вартості, задачами державної політики в цій сфері полягають в забезпеченні пасажирів на всіх стадіях подорожі необхідною інформацією, захист споживача в умовах непередбачуваних обставин у тому числі у вигляді прозорого та чіткого механізму компенсацій, організація доступу до авіаційних послуг людей з інвалідністю, прискорення та автоматизація процедур прикордонного та митного оформлення, боротьба із випадками агресивної поведінки.

Створення доданої вартості для споживача є головною передумовою для сталого розвитку галузі. Виконання цієї задачі неможливе без організації внутрішньогалузевих між корпоративних відносин, що приймають форму інтегрованих корпоративних

структур. Необхідно визначити можливі форми таких структур та їх вплив на формування доданої споживчої вартості для споживачів. Авіаційна галузь – є сферою застосування високих технологій, спроможною для генерації високої доданої вартості завдяки наявності комплексного та розгалуженого технологічного ланцюга всередині. Авіація є прикладом високотехнологічної галузі, що об'єднує в себе послідовний виробничий ланцюг кінцевого продукту, але різні ланки цього ланцюга мають різний рівень підпорядкування державному регулюванню.

Питання розвитку галузевих корпоративних структур, зокрема в авіаційній галузі, розглядаються в роботах Г. С. Діброва, Є. П. Лісіна, А. Н. Хижняк [13], Ю. Ф. Кулаєва [16], А. С. Назаренко [20]. Їхні дослідницькі підходи базувалися на цільовому плануванні роботи, в тому числі забезпеченні фінансово-економічного потенціалу. Аналіз зарубіжної наукової літератури свідчить про наявність прикладних досліджень з метою вдосконалення системи менеджменту в галузі в цілому. О. В. Андреев та А. І. Козлов [1] досліджують таку організаційну форму управління як хаб. Д. Гілен та Х. М. Німайер [38] розглядають економічну структуру, політику регулювання та менеджмент аеропортів. А. Грехем [39] аналізує моделі менеджменту аеропортів в контексті регулювання та дерегулювання галузі. Світовий банк формує звіти з економіки аеропортів окремих країн [44]. У таких звітах окреслюються інвестиційні процеси, інституційна структура, державне регулювання діяльності аеропортів. Д. Біггар [32] обґрунтовує економічні засади регулювання діяльності аеропортів.

Вагомі здобутки вчених та окрема увага до теми економіки та управління аеропортами потребує додаткових досліджень самої методології та методів оцінювання розвитку аеропортів. Одним з індикаторів визначення попиту на послуги аеропортів є саме наявність клієнтської цінності, яку він створює.

Тому вважаємо за необхідне формування методичного підходу до створення доданої цінності для однієї з груп стейкхолдерів – споживачів послуг аеропорту. Мета дослідження обумовила низку виконаних в ньому завдань: а саме визначити ключові аспекти діяльності аеропорту в контексті внеску кожного виду діяльності

в створення клієнтської цінності; окреслити ключові змінні, які характеризують ці види діяльності; алгоритмізувати створення цінності в умовах інституціонального дизайну регулювання авіаційної галузі; дослідити кращі практики структурного об'єднання задля створення клієнтської цінності.

Сучасні зміни, які відбуваються в умовах глобалізації економіки, спричиняють ключові виклики, які приймають аеропорти, що прагнуть займати провідні конкурентні позиції на світовому ринку логістичних послуг. До них відносяться [39, с. 23]:

1. Комерціалізація аеропортів, яка представляє собою зміну ролі аеропорту від транспортного сервісу до комерційного підприємства, яке спирається на бізнес-філософію в управлінні.

2. Приватизація аеропортів. В багатьох випадках приватизація є умовною, бо здійснюється лише передача прав на управління активами. Це включає котирування акцій, впровадження стратегічних партнерств та підписання угод на менеджмент певних структур з компаніями з управління активами.

3. Диверсифікація власності аеропорту. Залучення фінансових та інфраструктурних інвесторів, які мають права власності в різних об'єктах світовою транспортної інфраструктури.

До споживачів послуг аеропорту А. С. Назаренко відносить дві групи стейкхолдерів [20, с. 320] – це авіакомпанії та пасажирів. Стейкхолдери авіаційної галузі, які не безпосередніми споживачами, це підприємства та організації, які знаходяться під впливом зовнішніх екстерналій, та є наслідком працевлаштування, розвитку туризму та торгівлі. Е. Хіменез, Дж. Кларо та Дж. Де Суза [42, с. 948-949] вважають, що аеропорти стикаються з конкуренцією за споживача відповідно в таких сферах діяльності:

1. Послуги для авіакомпаній, які забезпечують авіаційні доходи, перевезення вантажів та пасажирів. Специфіка співробітництва полягає в тому, що авіакомпанії є впливовішими споживачами, які співпрацюють тільки у разі відповідності вимогам для проведення певного типу операцій. Це обсяг потужності аеропорту, і тарифні ставки, і ефективність та швидкість обслуговування.

2. Зона охоплення аеропорту, комерційний потенціал та попит на послуги аеропортів в даному випадку визначається такими

факторами, як мережа напрямків польотів, особливо мережа прямих перевезень, ефективні комунікації, які гарантують легке підключення та доступ до самого аеропорту; зручність розташування та наявність послуг транспортної логістики.

3. Можливість прийому трансферних рейсів. Зазвичай вона забезпечується аеропортами-хабами. Трансферні рейси – це продукт авіакомпаній із розгалуженою мережею рейсів з високою концентрацією польотів. Прийом трансферних пасажирів потребує особливого сервісу, зокрема забезпечення просторового комфорту, ефективної конструкції самої будівлі аеропорту з точки зору можливості забезпечення розваг, здійснення купівель товарів широкого споживання та сувенірної продукції, в тому числі безмитне.

4. Пункти призначення. Такий формат створення клієнтської цінності можливий у разі локації аеропорту в привабливій туристичній місцевості. Навіть сам аеропорт може стати пунктом призначення. Аеропорти для цього пропонують спеціальні послуги, до яких відносяться: готельні, конференц-сервіс, організація та проведення спортивних й розважальних заходів, співпраця для забудівлі земель, які знаходяться поряд з аеропортом.

5. Злиття та поглинання в результаті розвитку ключових компетенцій в сфері управління аеропортом. Аеропорти наразі не тільки створюють цінність шляхом конкурентної боротьби за споживача. Вони здійснюють операції придбання самих активів конкурентів, засобів виробництва, точок доступу до управлінських та консалтингових послуг, навіть безпосередньої купівлі аеропортів – конкурентів.

6. Змагання за фінансування. Модернізація та розбудова аеропортів через співпрацю з потенційними інвесторами та грантодавцями.

Визначення внеску кожного аспекту діяльності аеропорту можна провести за допомогою аналізу взаємодії та зв'язків його стейкхолдерів. Зокрема, виділити три групи кінцевих споживачів, а саме індивідуальні особи, представники комерційної торгівлі та представники авіаційної торгівлі [42, с. 952], для яких визначені такі види послуг: інфраструктурі послуги та аеронавігація, транспортно-логістичні, роздрібні послуги, організація заходів,

розвиток територій та нерухомості, консультаційні та управлінські послуги. Сама мережа включає: стейкхолдерів, які не є споживачами, авіалінії, аеронавігаційні організації та підприємства, що надають комерційні послуги.

Особливості взаємодії аеропортів та стейкхолдерів, в тому числі такими, що не є споживачами послуг, можна узагальнити наступним чином.

Першою особливістю є те, що взаємодія відбувається в рамках маркетингової концепції Business to Business. Відобразимо процес співробітництва через матрицю B2B (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

Застосування матриці B2B для аналізу взаємодії аеропортів та стейкхолдерів

	Операційний капітал	Інтелектуальний капітал
Системна взаємодія	<i>Квадрант 3</i> Формування спільного підприємства <i>Наслідки</i> Створюється нова юридична особа	<i>Квадрант 4</i> Формування стратегічного альянсу <i>Наслідки</i> Підписується угода про кооперацію
Періодична взаємодія	<i>Квадрант 1</i> Укладання угоди на отримання преференцій, аутсорсинг <i>Наслідки</i> Підписується угода про пільгові умови	<i>Квадрант 2</i> Формування консорціуму <i>Наслідки</i> Підписується угода про створення консорціуму

Джерело: розроблено автором

З точки зору споживання послуг саме така матриця і є інструментом формування цінності для кінцевого споживача шляхом уникнення дублювання витрат, пов'язаних із організаційними структурами та формуванням доданої вартості. Аеропорти і стейкхолдери, зокрема, авіакомпанії, інвестори, комерсанти, взаємодіють на періодичній чи системній основі, що створює організаційні та юридичні передумови спільної роботи, які можуть бути легалізовані шляхом укладання угод на отримання пільгових умов, формування партнерства у вигляді спільного підприємства, стратегічного альянсу, консорціуму.

Державний класифікатор ДК002:2004 Класифікація організаційно-правових форм господарювання встановлює, що об'єднання підприємств (юридичних осіб) – господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств (юридичних осіб) з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань. Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, мають право утворювати об'єднання підприємств. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворені на території інших держав.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. У статуті асоціації повинно бути зазначено, що вона є господарською асоціацією. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації. За рішенням учасників асоціація може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Концерн – статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Холдингова компанія – господарюючий суб'єкт, який володіє контрольними пакетами акцій дочірнього підприємства (підприємств). Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування.

Форма консорціуму стає управлінським механізмом взаємодії аеропортів та підприємства, що забезпечують розширення простору спільної діяльності. Консорціум діє без створення юридичної особи із повним збереженням юридичної незалежності його членів. Консорціуми можуть створюватися авіакомпаніями з метою участі в модернізації аеропортів. При цьому авіакомпанія зацікавлена в колективній участі, в рамках якої вони не вносять фінансові ресурси, а забезпечують саме пасажиропотік. Концесійний збір пропонується визначати в залежності від валового доходу аеропорту. Це буде стимулювати розвиток інфраструктури без підвищення тарифів. Співробітництво в форматі консорціуму дозволяє залучати й інвестиційні фонди. Прикладом такої роботи є консорціум Texas Pacific Group Capital LLP, – тут і надалі TPG, який очолює американський інвестиційний фонд, та іспанські фонди Inversiones Ibersuizas SA, Quercus Equity SL та Vista Capital de Expansion SA. До його складу також входить британська авіакомпанія British Airways. Іншим прикладом є співробітництво з інвестором Atlantia, який направив інвестиційному банку Mediobanca, Італія, пропозицію про формування консорціуму інвесторів для авіаперевізника Alitalia. Забезпечення пільгових умов функціонування авіаперевізника надає можливість використання виробничих потужностей аеропорту в умовах збитковості авіаперевізника на тимчасових засадах.

Інтегрована корпоративна структура альянс – це ефективна форма взаємодії об'єднань авіакомпаній з метою спільного використання операційного капіталу, планування завантаження, продажі квитків та програм лояльності, в тому числі спільним використання терміналів аеропортів.

Впливовими альянсами авіакомпаній є «Star Alliance», «Sky Team» та «One World». Одним з напрямків роботи Star Alliance є можливість для споживачів заощаджувати на милях партнерських авіакомпаній – членів Альянсу. Наразі він налічує двадцять шість авіакомпаній. Всередині альянсу існують широкі можливості використання флоту, завдяки комбінації активів членів альянсу. Альянс Sky team – це об'єднання дев'ятнадцяти компаній, які заявляють своєю метою максимізацію комфорту пасажирів через впровадження програм заохочення. Об'єднання «One world» впроваджує централізоване управління в альянсі. Головним органом менеджменту є Правління, перед яким звітують комерційний підрозділ, підрозділ інформаційних технологій, зв'язків із громадськістю, відділ аеропортів, та відділ по роботі зі споживачами. Альянс використовує єдині принципи роботи, єдині технологічні процедури. Завдяки такому підходу виникає можливість заощаджувати через єдині закупівлі.

Оцінка ефективності аеропортів може відбуватися у фінансовому, виробничому, витратному та сервісному напрямку – див. *табл. 4.4* (див. стор. 253).

Для порівняння, Державна служба статистики України здійснює аналіз роботи авіаційної галузях за такими показниками:

1. Діяльність аеропортів: відправлено (прибуло) транспортною авіацією з аеропортів України: пасажирів; пошти; вантажів.
2. Діяльність авіакомпаній (комерційні польоти, виконані експлуатаційним парком повітряних суден (власних і орендованих) – перевезено: пасажирів; вантажів. Виконані пасажиро-кілометри та пошто-вантажокілометри.

Важливо підкреслити необхідність залучення інвестицій до авіаційної галузі. Залучення інвестицій є наріжним питанням щодо стандартної світової практики галузевого розвитку. Бюджет залучених інвестицій з юридичної точки зору формується у вигляді певної інтегрованої корпоративної структури. Світова

практика містить низку прикладів, коли забудова, управління та використання інфраструктури містить як варіанти залучення єдиного оператора для концесії на активи, так і проектний підхід,

Таблиця 4.4

Оцінка ефективності роботи аеропорту

№	Напрямок	Ключові показники	Методика вимірювання
1.	Фінансовий	Диверсифікація доходів	Частка доходу від авіаційних послуг в загальному обсязі доходу
2.		Частка амортизації	Частка витрат на амортизацію в загальному обсязі витрат
3.		Рентабельність капіталу	Відображає прибутковість використання капіталу
4.		Операційний прибуток	Доля операційної маржі в загальному обсязі доходу
	Економічний напрямок – Виробництво	Продуктивність персоналу з управління повітряним рухом	Кількість відльотів у розрахунку на одного співробітника
5.		Продуктивність обслуговуючого персоналу	Пропускна спроможність у розрахунку на одного співробітника
		Продуктивність капіталу, задіяного для персоналу з управління повітряним рухом	Кількість відльотів в розрахунку на задіяний капітал для оплати праці персоналу
		Продуктивність капіталу, задіяного для обслуговуючого персоналу	Пропускна спроможність у розрахунку на задіяний капітал для оплати праці персоналу
6.	Економічний напрямок – Ефективність витрат		Загальний дохід на один відліт Загальний дохід на одного пасажирів Загальні витрати на персонал на одного пасажирів Загальні експлуатаційні витрати в розрахунку на одного пасажирів
7.	Якість послуг	Доступність посадки Достатність пропускнуої спроможності Задоволеність пасажирів Робота багажної системи	Середня пропускна спроможність проти максимальної потужності Сукупний вихід пасажирів Опитування задоволеності Сукупні години безперебійної роботи багажної системи у порівнянні з плановими

Джерело: складено на основі [44, с. 57]

так званий кейс-підхід, за яким управління передається окремій групі. При цьому на кінцевий результат такої інтеграції впливає не тільки її форма, а й умови державного регулювання авіаційної діяльності. Питання інституціонального дизайну управління проявляються в способі організації галузевого управління. Базовою формою регулювання є саме тарифна політика. Однак, нормативи побудови вертикально інтегрованих структур в наданні послуг галузі встановлюються та контролюються саме спеціалізованими комітетами, незалежними комісіями та державними департаментами. В Україні до такого департаменту можна віднести Державну авіаційну службу України. В її організаційну структуру входять департамент авіаційних перевезень, аеропортів та міжнародного співробітництва, департамент аеронавігації та департамент льотної придатності, департамент льотної експлуатації та управління системою авіаційної безпеки, управління бухгалтерського обліку та звітності, бюджетного фінансування, управління стратегічного розвитку, управління персоналу, юридичне управління, управління справами. Структура управління є централізованою та лінійною, що природньо для інституту, який займається в першу чергу забезпеченням безпеки льотного простору. Проте лінійно-функціональний зв'язок між усіма переліченими підрозділами та підпорядкування безпосередньо Голові Державної авіаційної служби містить невикористаний потенціал щодо впливу управління стратегічного розвитку на саму галузь. Досвід організації регулювання галузі США свідчить про наявність окремого департаменту щодо захисту споживачів авіаційних послуг – пасажирів (Consumer Protection for Airline Passengers) та захисту навколишнього середовища (Environmental Impact of Aircraft Operations). Інституціональний дизайн такого типу на державному рівні регулювання галузі вже свідчить про пріоритетність створення цінності саме для споживача. Клієнтоорієнтованість проголошено як окремий напрям державного регулювання. Основні операції, які здійснюються таким підрозділом – не тільки врегулювання відносин, пов'язаних із затримкою рейсів та втратою багажу. Це й організація можливостей термінової медичної допомоги з використанням гелікоптерів та засобів малої авіації, заборона дискримінації, відділ скарг тощо. Тобто з точки зору

оцінки ефективності роботи за фінансовим, виробничим, витратним та сервісним напрямками, наявність в США окремого департаменту щодо захисту споживачів авіаційних послуг свідчить про урахування сервісної складової як окремого показника роботи галузі тому є більш прозорою та зручною з точки зору саме споживача авіаційних послуг.

Пропонується розглядати можливі форми створення споживацької цінності через макроекономічну інтеграції суб'єктів галузі в умовах інституційного дизайну, що формується. Тобто аналіз не стосується державного планування галузі, управління безпекою, ліцензування, а стосується саме управлінських, організаційних та економічних аспектів діяльності суб'єктів галузі. Основною формою дослідження та розвитку інтеграції в рамках галузі обрано бенчмаркінг. Використання бенчмаркінгу в державному регулюванні і стратегічному аналізі дозволяє сформулювати рекомендації щодо розвитку галузі та її суб'єктів, засновуючи кращі практики, з одного боку, й багатофакторні комплексні показники оцінки системи управління галуззю по фінансовому, виробничому, витратному та сервісному напрямках, з іншого еталонне тестування надає можливість співставлення еталонних показників при проведенні функціонального та процесного бенчмаркінгу. При цьому саме конкурентний бенчмаркінг – це джерело обрання базових показників роботи для адаптації наявних прикладів, врахування проблем та помилок, та вдосконалення і реалізації власного національного потенціалу авіаційної галузі.

Інтеграція та створення альянсів, мереж, кластерів, державно-приватного партнерства є формами таких механізмів. Створення цінності для споживача не може бути пов'язане тільки з управлінням та оптимізацією витрат виробництва, яка відбувається в процесі інтеграції по ланцюгу створення вартості та притаманна для транснаціональних корпорацій. Інший підхід до створення споживацької цінності відбувається через реалізацію сервісного напрямку, тобто пропонуються ті продукти та послуги які максимально якісно задовольняють вимоги споживача. При цьому кінцева цінність формується протягом усіх етапів формування ланцюга цінності. Тобто сам процес формування споживацької цінності розподілений по етапах циклу

відтворення, який містить виробництво, розподілення, обмін та споживання. Відтворення виробничих відносин між виробниками і споживачем якраз і виражається в їх зближенні з кожним новим циклом відтворювального процесу і в необхідності фірм отримувати стійкі конкурентні переваги. За таких умов створення споживацької цінності вимагає не тільки завоювання клієнтів в конкурентній боротьбі, але й стале підтримання конкурентних переваг.

Сталі конкурентні переваги в авіаційних компаніях досягаються за рахунок формування системи лояльності клієнтів, але в аеропортах проявляється в тарифному регулюванні для авіакомпаній та формування комфортної інфраструктури для споживачів. Забезпечення сталості конкурентної позиції має відбуватися з урахуванням глобалізації світової торгівлі та логістики. Особливість та сутність конкурентних переваг проявлятиметься саме через створення системної взаємодії із споживачем, що відображає сучасний етап розвитку економіки. Еволюційний характер конкуренції відбувається завдяки зміні вимог самих споживачів, з одного боку, та виробників які прагнуть сталого розвитку, з іншого. Докапіталістичні форми конкуренції носили стихійний характер, капіталістичні форми виникають в умовах вільного вибору споживача. У випадку аналізу інфраструктурної галузі економіки, до якої відноситься авіаційна галузь, конкурентні стосунки є умовними, бо конкуренція відбувається як за умови приватної власності, так і за умови державно-приватного партнерства і обмеженого державного регулювання.

Важливим напрямом поєднання інтересів виробників та споживачів є спільне створення цінності. Воно можливе за умови персоналізації продуктів та послуг, оскільки безпосередній споживач приймає участь у створенні потужної маркетингової стратегії. Залучення споживача дає можливість виведення цінності продукту на новий, більш високий рівень. В результаті формується клієнтоорієнтований підхід в економіці. Для створення клієнтської цінності найбільшою мірою інтегровані корпоративні структури у формі альянсів та консорціумів. Вони функціонують в умовах інституційного дизайну галузі, метою якого є клієнтоорієнтованість та спільне зі споживачем створення цінності.

Зміна інституціонального дизайну державного регулювання авіаційної галузі в Україні є може стати важливим напрямком майбутніх досліджень, яке потребує погодження функцій управління існуючим операціям та посадовій спеціалізації. Окрім цього. першочерговим є встановлення пріоритетності безпеки авіаційного простору в умовах створення цінності для споживача послуг авіаційної галузі в Україні.

4.3. Напрями вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі

Сталий розвиток авіаційної галузі вимагає цілісної та комплексної державної політики щодо підтримки цього розвитку, яка б сприяла підвищенню ефективності галузевих агентів, зростанню конкурентоспроможності галузі на світових ринках, розвитку національної економіки та її інтеграції у світове господарство. Лібералізація ринку авіаційних послуг, а також суміжних сфер відкрила нові можливості для зростання галузі, темпи якого останні двадцять років зберігались стабільно високі. Значні інвестиції в галузь, загострення конкуренції та технологічні новації ставлять вимоги щодо сталого галузевого розвитку. Розвиток транспортної інфраструктури для підтримки регіональної та національної економіки, підтримання конкурентних умов в галузі, зменшення всіх видів шкоди для довкілля, розвиток інновацій, технологій та навичок є основними напрямками ефективної державної стратегії розвитку авіаційної галузі.

Визначення напрямів та пріоритетів державної політики щодо регулювання галузевого розвитку є складним теоретичним та практичним питанням. Сучасний етап розвитку економіки, що характеризується прискоренням глобалізації, ускладненням господарського механізму, розвитком нових форм промислової та сервісної кооперації, швидкими темпами інноваційно-технологічного розвитку потребує докорінної зміни концепції державної політики щодо галузевого розвитку, переорієнтування її на цілі сталого розвитку, акцент на споживчій цінності та ефективності конкурентного механізму. Авіаційна галузь

є високотехнологічною, комплексною, орієнтованою на глобальні ринки галуззю з тривалими промислово-інвестиційними циклами, яка демонструє сталі темпи зростання. Однак її внесок в національну економіку залежить від ефективності державного регулювання в балансуванні потреб галузевих агентів та національної економіки загалом.

Сучасні напрямки розвитку галузевих ринків досліджує Л. Кабраль, серед вітчизняних науковців О. Я. Лотиш. Теоретичні засади формування національної економічної системи висвітлено в роботах М. І. Зверькова. Форми співробітництва та взаємодії в авіаційній галузі досліджено в працях О. В. Андреева, А. І. Козлова, Ю. Б. Голляка. О. М. Ложачевська та К. В. Сидоренко досліджують фактори сталого розвитку підприємств авіаційної галузі, шляхи підвищення їх конкурентоспроможності та умови ефективного співробітництва.

Метою даного параграфу є розробка та обґрунтування основних напрямів державної політики сталого розвитку авіаційної галузі в умовах відкритої економіки та технологічного прогресу. Для досягнення даної мети було вирішено низку завдань, а саме:

- окреслено напрями регулювання авіаційної галузі щодо впровадження та підтримання інновацій;
- ідентифіковано основні задачі щодо сталого розвитку авіаційної галузі з урахуванням вимог щодо захисту довкілля;
- розроблено комплекс заходів із підтримання конкурентного середовища в сфері авіаційних та суміжних послуг.

Галузева політика є ефективним інструментом забезпечення зростання національної економіки, підвищення її конкурентоспроможності на світових ринках та важелем державної політики в економічній сфері [14, с. 124]. Сучасні тенденції галузевої політики є вплив не лише на виробничий бік галузі, але й орієнтація на розвиток конкуренції та максимізацію споживчої цінності [19, с. 37]. Важливою задачею стратегії розвитку авіаційної галузі є покращення транспортного потенціалу країни, забезпечення потреб в перевезеннях для її громадян та компаній, розвиток сполучення із якомога більшою кількістю напрямів в світі, що відповідає національним інтересам. Ключові пріоритети її виконання

репрезентовано у Національній транспортній стратегії розвитку України до 2030 р. [21]. Для реалізації цієї стратегії потрібно розробити програми співпраці з авіаційними регуляторами інших країн заради узгодження режимів на кшталт «відкритого неба», узгодити можливості із захисту пасажирів в іноземних аеропортах та при користуванні послугами іноземних авіакомпаній, долучитись до міжнародних стандартів перевезень та стимулювати вантажні потоки, особливо експортного спрямування. Однією з передумов сталого розвитку національної економіки в умовах глобалізації є приєднання до міжнародної мережі повітряного сполучення, впровадження новітніх галузевих стандартів всередині країни, забезпечення технологічної підтримки та належного навчання. Транспортні коридори мають слугувати інтересам національної економіки, розвивати її експортний потенціал. Розробка нових маршрутів, узгодження їх з іноземними авіаційними інституціями має відбуватись у тісному контакті з представниками бізнесу, а також з національними авіакомпаніями, та авіакомпаніями, що розглядають український ринок як один з пріоритетних для свого розвитку, з урахуванням привабливості певних напрямів, їх потенційної потужності, конкурентної ситуації тощо. Важливо інтегрувати повітряні транспортні лінії в глобальні ланцюги постачань, що розширить доступ до світових ринків місцевих компаній, а також стане додатковим фактором до залучення іноземних компаній в інвестування в діючі та нові виробництва в Україні [18, с. 38]. Треба враховувати, що галузі, які користуються повітряним транспортом, зазвичай є інноваційними, з високим показником доданої вартості, наприклад електротехнічні компанії, фармацевтичні виробництва, виробники автомобільних компонентів, постачальники електронного обладнання та пристроїв. Отже, перевезення вантажів повітряним транспортом є не значним за вагою, але може становити значну суму у вартісному визначенні. Основні заходи із вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі щодо сприяння економічному зростанню представлено в *табл. 4.5* (див. стор. 260-261).

Основним механізмом забезпечення орієнтації галузі на потреби споживача та максимізацію споживчої цінності є забезпечення належної конкуренції у всіх секторах авіаційної

галузі. Прозорий, відкритий та неупереджений розподіл слотів у розкладу аеропортів із забезпеченням належного завантаження потужності аеропортів має бути гарантований державною політикою в сфері регулювання авіаційних перевезень задля якісного зростання галузі на умовах вільної та рівної конкуренції. Держава також повинна опікуватись забезпеченням доступу до повітряного сполучення різних регіонів країни як національного, так й міжнародного напрямків. Однак регулятивні норми не мають шкодити конкуренції, сприяти розвитку мережі авіаційного сполучення, стимулювати створення робочих місць, розвиток компетенцій та зростання продуктивності в галузі.

Лібералізація ринку авіаційних перевезень на початку 1990-х років мала значний вплив на розвиток галузі, який позначився у стрімкому розвитку нових маршрутів, зниженню тарифів та збільшенню частоти польотів. Виникли нові гравці на ринку, особливо в сегменті low-cost перевезень. Але також активно розвивались сполучення через міжнародні хаби. Наступним кроком

Таблиця 4.5

**Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі
щодо сприяння зростанню національної економіки**

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
	1	2	3
Авіаційні перевізники	- Аналіз потреби бізнесу на регіональному рівні в повітряному сполученні. - Розробка програм регіонального розвитку з урахуванням повітряної транспортної інфраструктури. - Заохочення на місцевому рівні розширення географії та частоти польотів в регіоні.	- Прогноз потреб національної економіки в повітряному сполученні у структурних, географічних та вагових показниках. - Впровадження стратегії пріоритетного розвитку повітряного сполучення в регіонах з експортним потенціалом. - Розробка програм розвитку національної економіки, у тому числі через технологічні парки та виробничі кластери, з урахуванням повітряної транспортної інфраструктури.	- Узгодження з іноземними державними інститутами запровадження нових маршрутів повітряного сполучення. - Залучення іноземних інвесторів завдяки фактору розвинутого авіаційного сполучення. - Гармонізація міжнародних перевезень, митного оформлення та вантажної документації.

Таблиця 4.5 (закінчення)

	1	2	3
Аеропорти	- Виділення та резервування земельних ділянок для розвитку аеропорту та супутньої інфраструктури. - Планування розвитку територій з урахуванням потреб аеропортів. - Впровадження програм у тому числі спільного інвестування для створення наземної транспортної інфраструктури для обслуговування аеропорту.	- Підтримання та розвиток регіонально-диверсифікованої мережі аеропортів. - Забезпечення доступу пасажирів та національних виробників до аеропортів національну наземну транспортну систему. - Впровадження довгострокових програм зростання потужності аеропортів відповідно до потреб економіки.	- Інтеграція аеропортів в глобальні ланцюги постачань. - Просування національних хабів на міжнародному рівні. - Переговори з іноземними авіаційними компаніями про користування національними аеропортами.
Навігаційні служби	Планування розвитку територій з врахуванням маршруту повітряних коридорів.	- Розробка загальної концепції використання повітряного простору. - Розвиток повітряних транспортних коридорів.	- Узгодження із іноземними країнами використання повітряного простору та мережі повітряних коридорів. - Гармонізація тарифної політики користування повітряними коридорами.
Сервісні та технічно-ремонтні служби	- Планування використання територій з урахуванням потреб в розміщенні відповідних служб. - Забезпечення постачання, зберігання та утилізації палива та інших технічних рідин. - Адаптація місцевого ринку праці для потреб авіаційного сектору.	- Реалізація програм промислових кластерів підприємств обслуговування авіаційних перевезень. - Координація бізнесу та державних інституцій щодо впровадження норм технічного обслуговування літаків та сервісного обслуговування пасажирів.	- Гармонізація норм технічного контролю та обслуговування літаків. - Визнання національних сертифікатів технічного обслуговування літаків.

Джерело: розроблено автором

стала приватизація аеропортів, зокрема завершується продаж державної частки групи «Аеропорти Парижу». Досвід переходу аеропортів у приватну власність показує їх активізацію в сфері залучення нових перевізників та вихід за межі традиційної цільової групи споживачів. Таким чином державне регулювання аеропортів переорієнтовується на посилення конкуренції між ними. Конкурентне середовище також розповсюджується на сферу навігаційних послуг та служб диспетчерського контролю повітряного простору, пожежні служби, служби наземного обслуговування тощо [17, с. 37]. Конкуренція між авіалініями та конкуренція між аеропортами призвели до посилення співпраці на рівні «авіалінія-аеропорт», що призводить до збільшення частки, а іноді й домінування певного перевізника в певному аеропорту [27]. Такі відносини з одного боку дозволяють авіакомпаніям виграти від економії на масштабі з рахунок формування потужних наземних баз із комплексом послуг, пропонувати більшу частоту та більші напрямів польотів. Водночас такі відносини потенційно можуть мати негативний відбиток на конкуренції та звузити вибір споживача. Водночас конкуренція в сфері наземного обслуговування, зокрема обробка вантажів та багажу, не завжди призводить до більш ефективних рішень як для самих постачальників, послуг, так й для авіаліній, аеропортів та врешті споживачів. Водночас лібералізація аеронавігаційних послуг не призвела до швидких змін на ринку, однак поступово конкурентні відносини стали відчутними й у цій сфері.

Важливим фактором роботи аеропорту є «слот» – часовий проміжок використання повітряного простору, а також обладнання аеропорту, зокрема злітно-посадкової смуги, кермових смуг, місця для стоянки, рукавів або транспорту для висадки пасажирів та багажу та приміщень терміналу, що надається тому чи іншому перевізнику для зльоту та посадки. Кількість та правила розподілу слотів регулюється міжнародними угодами, національними регулятивними актами за вказівками IATA. Регулювання має на меті забезпечення прозорого, недискримінаційного та нейтрального розподілу слотів. Існує також вторинний ринок слотів, де авіакомпанії можуть обмінюватись чи продавати слоти одна одній. В ЄС діє правило, що компанія зберігає за собою слот у тому випадку, якщо

вона використовувала його не менше 80 % часу за попередній період. Таким чином, компанія може розраховувати на збереження своїх слотів при виконанні вимог до частоти польотів, що дозволяє їй приймати довгострокові фінансові рішення про модернізацію повітряного флоту через закупівлю нових літаків більшої пасажиро місткістю чи більш економічних з точки зору витрат пального. Невикористані або нові слоти потрапляють в «банк слотів». Нові перевізники для аеропорту мають пріоритетне право на отримання 50 % слотів з такого банку. Інші слоти та нерозподілені слоти для нових перевізників розподіляють регулятивним або координаційним органом, що керується критеріями розміру та структури ринку, частотою польотів для конкретного перевізника та інтересами місцевих агентів у вигляді аеропорту, наземних та аеронавігаційних служб. Зазвичай розподіл слотів відбувається на безоплатній основі. Для ключових аеропортів проблема дефіциту слотів стоїть дуже актуально, тому авіалінії не мають можливостей отримати слоти в найбільш популярні години. Отже, з одного боку розподіл слотів за принципом пріоритету поточного користувача дозволяє авіакомпаніям та аеропортам планувати довгострокові інвестиції, а з іншого боку, пасажирів мають скорочений вибір через подібне обмеження прямої конкуренції між перевізниками. На вторинному ринку слотів ціни на популярні слоти у великих аеропортах продаються за ціною, що є доступною тільки для великих та потужних перевізників [41]. Насамперед, нові правила в розподілі слотів мають стосуватись нової потужності аеропорту. Такі правила варто розробити у взаємодії з галузевими агентами, насамперед авіаційними перевізниками та аеропортами. Використання слотів має сприяти щільнішому покриттю національних потреб в перевезеннях, виходу на міжнародні ринки, збереженні конкуренції на існуючих маршрутах та підтримки статусу хабу для відповідних аеропортів при збереженні принципів відкритості, прозорості та рівноправ'я при розподілі. Також потрібно забезпечити найбільше завантаження потужності аеропортів та врахувати інтереси пасажирів щодо вибору оптимальних послуг з повітряного сполучення.

Розподіл слотів між авіалініями та рейсами все більш враховує потреби розвитку територій країни, забезпечення

повітряним сполученням регіональних пасажирів та компаній. Потрібно забезпечити маршрути від регіональних аеропортів до національного хабу, до міжнародних хабів, а також підтримати мережу внутрішніх прямих перельотів. Урядові регулятори прямо чи опосередковано впливають на рішення національних аеропортів щодо виділення слотів для перельотів всередині країни задля підтримки регіонального розвитку. Також може бути застосована політика по наданню ексклюзивних прав на здійснення польотів за певними регіональними маршрутами та встановлені стандарти якості для послуги повітряного перевезення для захисту прав споживачів в умовах обмеженої конкуренції. Звичайно рішення про розвиток регіонального повітряного сполучення приймається в більш ширшому контексті забезпечення розвитку регіонів транспортною інфраструктурою, яка включає всі види наземного, повітряного та водного транспорту. Основна задача полягає у забезпеченні економічних потреб регіону в надійному, швидкому, потужному та ефективному по вартості транспортному сполученню з основними ринками.

Не менш важливою задачею регулювання конкуренції в авіаційній галузі є забезпечення конкурентоспроможності національних агентів на міжнародних ринках. Одним із інструментів виконання такої задачі є податкова політика. Використовується збір на одного пасажирів, розмір якого варіюється в залежності від дистанції подорожі, класу обслуговування та інших факторів. Податок на додану вартість не нараховується на паливо на міжнародні рейси за правилами ICAO [41]. Однак для внутрішніх рейсів країни можуть застосовувати цей податок. Щодо загальної стратегії оподаткування, то важливо передбачити недискримінаційне оподаткування для невеликих аеропортів, які зазвичай мають більші трансакційні витрати в розрахунку на пасажирів, ніж великі аеропорти. Основні заходи такої політики представлені в *табл. 4.6* (див. *табл. 265-266*).

Сталий розвиток авіаційної галузі неможливий без врахування екологічних факторів, норм щодо шкоди довкіллю та посилення тенденції до екологічно-нейтральної економіки. В контексті авіаційної галузі потрібно додати ще норми із звукового забруднення, які суттєво впливають на можливості розширення

Таблиця 4.6

**Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі
щодо сприяння конкуренції**

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
	1	2	3
Авіаційні перевізники	Впровадження чи скасування регіональних податків на відліт чи відліт пасажирів.	- Забезпечення недискримінаційних умов для авіаперевізників. - Лібералізація тарифної та сервісної політики. - Пріоритетний розподіл слотів для нових перевізників. - Довгострокова регуляторна стратегія для залучення інвестицій. - Програми підтримки авіаційної галузі в кризовій ситуації з урахуванням потреб середніх та малих перевізників.	- Оподаткування національних перевізників, спрямоване на зростання їх міжнародної конкурентоспроможності. - Контроль впливу міжнародних авіаційних альянсів на конкурентну ситуацію. - Узгодження нормативних та регуляторних політик щодо авіації на міжнародному рівні.
Аеропорти	Гармонізація регіональних норм розвитку територій стосовно діяльності аеропортів в межах держави.	- Програми з приватизації та лібералізації діяльності аеропортів. - Вдосконалення національних стандартів розподілу слотів. - Реагування на домінування однієї авіакомпанії в аеропорту. - Планування розвитку повітряних коридорів з урахування мережі аеропортів. - Недискримінаційний доступ до інвестування в розвиток аеропортів. - Оподаткування із урахуванням трансакційних витрат аеропорту.	- Забезпечення аеропортів потрібними державними послугами з митного та прикордонного контролю для міжнародного сполучення. - Включення аеропортів до програм розвитку міжнародної мережі повітряного сполучення.
Навігаційні служби	Планування територій з урахуванням потреб розміщення аеронавігаційного обладнання.	- Недискримінаційне аеронавігаційне обслуговування перевізників. - Запровадження конкуренції на ринку аеронавігаційних послуг.	Міжнародна гармонізація тарифної політики на аеронавігаційне обслуговування.

Таблиця 4.6 (закінчення)

	1	2	3
Сервісні та технічно-ремонтні служби	Недискримінаційний доступ підприємств до місцевої соціально-економічної інфраструктури.	- Недискримінаційний доступ компаній до надання послуг та технічної підтримки авіаційній галузі. - Контроль трансфертного ціноутворення.	Впровадження міжнародних уніфікованих стандартів обслуговування та технічної підтримки.

Джерело: розроблено автором

та розташування аеропортів, а також загальної схеми використання повітряного простору. Національна програма з розвитку аеропортів, включення потреб авіаційної галузі до проєктів розвитку територій, розробка деталізованих планів щодо адаптації авіаційної галузі до норм забруднення повітря, визначення повітряних коридорів, що сприятимуть швидшим перельотам та водночас не мають негативного шумового впливу на місцеві громади, визначення цільових параметрів частки авіаційної галузі в котах по викиду двоокису вуглецю, створення комплексних програм розвитку транспортної мережі, де авіаційне сполучення виступає в координації з автомобільним та залізничним сполученням.

Високі темпи зростання пасажиро та вантажопотоку в авіаційній галузі, які зберігаються навіть після кризових подій, таких як світова економічна криза та пандемії, ставлять амбітні цілі щодо узгодження цього розвитку із факторами екологічної безпеки на глобальному, національному та місцевому рівнях. Якщо на глобальному рівні переважають питання рівня викидів двоокису вуглецю, то на національному рівні також актуальні питання якості повітря, а на місцевому – показники шумового забруднення. Економічні вигоди від авіаційної галузі при розробці стратегії її розвитку мають бути порівняні та збалансовані із шкодою для довкілля. Система економічних стимулів має сприяти використанню галузевими більш екологічно нейтральних технологій, врахуванню ними в стратегіях розвитку економіко-екологічних чинників. Особливо це стосується аеропортів, які мають погоджувати плани свого розширення з місцевими громадами, регіональними та національними програмами розвитку, національною стратегією розвитку транспортної інфраструктури, місцевими планами

розвитку територій [47, с. 336]. Розширення аеропортів є тривали процесом, який має враховувати економічні потреби на тривалий період, можливості авіаційних перевізників, національну та регіональну транспортну мережу та стратегію її розвитку, а також національну політику щодо викидів в атмосферу, якості повітря, шумового забруднення та іншого впливу на екологію.

Авіаційна галузь була піонером широкого застосування пластикового посуду, тому відповідно до глобальної стратегії зниження пластикових відходів потрібно передбачити спеціальні заходи із зниження використання пластику підприємствами авіаційної галузі та належної його утилізації.

Поступово частка авіаційного транспорту у викидах двоокису вуглецю зростає, бо в інших галузях, наприклад енергетиці та промисловості, більш екологічні технології впроваджуються швидшими темпами. Частка авіації в загальних вуглецевих викидах складає близько 2 %, але ця частка швидко зростає. ІКАО розробляло стратегію розвитку галузі з нейтральним значенням вуглецевого балансу із впровадженням системи торгівлі квот на викиди між авіаційною та іншими галузями [41]. Особливістю авіаційної галузі є її міжнародна спрямованість за визначенням, тому неможливо визначити національну приналежність тих чи інших викидів, бо маршрути можуть пролягати через декілька країн, літаки та авіакомпанії можуть бути зареєстровані в різних країнах. Тому регулювання норм вуглецевих викидів має відбуватись на міжнародному рівні. Односторонні національні дії можуть призвести до зниження конкурентоспроможності галузевих агентів країни на міжнародному ринку, переорієнтуванню пасажирських потоків в інші аеропорти, тому такі дії майже неможливі.

Певні рішення з екологічної безпеки авіаційної галузі знаходяться в технічній та технологічній площині, наприклад нового покоління двигунів, нових видів палива та нових, більш легких матеріалів. Однак й організаційні заходи, які можуть сприяти вирішенню задачі. Наприклад зменшення частки порожніх місць в літаку, пересування літака на землі за рахунок наземних двигунів, використання потужності терміналу для живлення системи кондиціювання літака. Однак, основний прогрес в зниженні шкоди довкіллю очікується через розробку

та впровадження нового покоління авіаційних двигунів, розробка нових видів палива та впровадження гібридних силових установок. Планування територій, суміжність житлових зон та польотного простору біля аеропорту відіграє важливу роль у довгостроковому плануванні розвитку галузі та територій. Задачею держави є розробка ефективного компенсаційного механізму у випадках, коли шумового забруднення уникнути неможливо. А також залучення аеропортів та авіаційних перевізників та визначення напрямів модернізації повітряних коридорів та загального використання повітряного простору.

Управління повітряним простором, визначення транспортних коридорів, забезпечення їх диспетчерською підтримкою є важливим чинником оптимізації перельотів та зменшення відповідних викидів, а також інших видів, забруднення, як й покращення якості для споживача шляхом зменшення часу польоту та меншої залежності від метеорологічних факторів. Перенавантаження повітряного простору призводить до затримок, очікувань літаків в черзі. В результаті збільшуються обсяги забруднень. Координована політика управління повітряним простором в контексті функціонування ключових аеропортів має запобігти такій ситуації для кожного конкретного аеропорту.

Не менш важливим в контексті загального зниження забруднення є організація приїзду до аеропорту наземними видами транспорту, тому що зручність, доступність та надійність сполучення до аеропорту суттєво впливає на економічний розвиток як регіону, так й національної економіки в цілому. Витрати на подібну інфраструктуру можуть бути профінансовані за кошти аеропортів, бо вона майже ексклюзивно спрямована на клієнтів аеропорту [27, с. 142]. Однак в кожному конкретному випадку держава приймає рішення щодо спільного фінансування, якщо бачить економічні вигоди для регіональної або національної економіки. За останніми тенденціями держави стимулюють переорієнтацію пасажирського трафіку з користування автомобілем чи таксі на користування залізничним транспортом, автобусами чи трамваями. Однак розгалужена дорожня мережа та достатність місць для паркінгу суттєво впливають на оцінку споживачами зручності користування аеропортом. Для більшості аеропортів більше половини пасажирів

добираються саме автомобілем, особистим чи таксі. Одним з пояснень цього факту є те, що автомобільний транспорт залишається найшвидшим способом приїду в аеропорт. Таким чином, завдяки цьому транспорту доступ до послуг повітряного сполучення в певний проміжок часу, наприклад 1 годину, має більша частка населення країни. Однак, окрім безпосередньо наявності транспортної інфраструктури потрапляння в аеропорт, важливі також умови її використання, а саме маршрути перевезень, частота, час в дорозі, зручність та комфорт пересування. Стратегія розвитку авіаційної галузі, спрямована на максимізацію споживчої цінності, має комплексно окреслити перспективи розвитку авіаційного сполучення, розвитку аеропорту та відповідної транспортної інфраструктури.

Технологічний фактор також важливий при вирішенні проблеми шуму. Нове покоління літаків, що вже почали експлуатацію протягом 2010-х років виробляють приблизно на 50 % меншу шуму при зльоті та 30 % при посадці [40]. Значне розширення аеропортів, збільшення частоти польотів, більш завантажені повітряні коридори, рейси в нічний час – все це фактори збільшення уваги до шумового забруднення. Заходи щодо захисту довкілля викладено в *табл. 4.7* (див. стор. 270).

Значущим також є технологічна складова розвитку авіаційної галузі, спрямована на розробку та втілення інновацій, вдосконалення технологій та формування відповідних навичок. Швидкий розвиток цифрових технологій створює величезні можливості із запровадження систем поширення даних між агентами авіаційної галузі, посилення координації між ними та зменшення трансакційних витрат, більш ефективному польоту сприятимуть інновації в сфері автоматизації керування повітряних судном. Задача державного регулювання полягатиме у тому, аби заохочувати швидкому розвитку інновацій, покращенні співпраці компаній та наукових інституцій та дослідних організацій. Не менш важливим є розуміння впливу споживчої поведінки та суспільного інтересу на транспортну галузь та відповідні інновації. В умовах стрімкого технологічного розвитку однієї із задач стратегії галузевого розвитку стає прогнозування потреб у відповідних навичках, визначення потенційного дефіциту спеціалістів та адаптація системи освіти до нових потреб.

Таблиця 4.7

**Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі
щодо екологічної безпеки**

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
Авіаційні перевізники	Контроль дотримання норм шумового забруднення та якості повітря.	- Довгострокові програми із впровадження норм викидів, витрати пального та шуму для літаків. - Планування оптимальних повітряних коридорів. - Сприяння більшому заповненню місць на літаку. - Розробка ефективного компенсаційного механізму при перевищенні рівня забруднень.	Гармонізація міжнародних норм щодо всіх видів забруднень, паливної ефективності літаків.
Аеропорти	- Комплексний розвиток транспортної мережі обслуговування аеропорту з пріоритетом рейсового та іншого громадського транспорту. - Комплексний розвиток територій, планування житлової та промислової забудови з урахування діяльності аеропорту.	- Планування мережі аеропортів з урахуванням оптимальних транспортних потоків. - Розробка стандартів викидів та якості повітря з урахуванням специфіки аеропорту. - Національні програми комплексного розвитку транспортного сполучення, наземного, повітряного та водного. - Переведення наземного пересування літаків на електроенергію. - Мінімізація часового проміжку очікування літаком дозволу на зліт або посадку.	Узгодження з міжнародними перевізниками використання національних аеропортів-хабів.
Навігаційні служби	Взаємне узгодження повітряних транспортних коридорів та плану розвитку територій.	- Розширення навігацій можливостей особливо при зльоті та посадці для зменшення маневрування літаків. - Вибір повітряних коридорів з урахуванням погодних факторів та фактору завантаженості.	Оптимізація міжнародного повітряного сполучення в національному повітряному просторі.
Сервісні та технічно-ремонтні служби	Запровадження програм зі збору та утилізації відходів авіаційної галузі, особливо пластику, палива та технічних рідин, хімічних сполук, особливо електричних акумуляторів.	Впровадження національних стандартів екологічної безпеки в сфері обслуговування, технічної підтримки та ремонту літаків.	Узгодження технічних протоколів щодо обслуговування, технічної підтримки та ремонту літаків.

Джерело: розроблено автором

Технологічні новації та інноваційні підходи до бізнесу є провідними чинниками зростання продуктивності в галузях, посилення їх конкурентоздатності, створення нових робочих місць та сталому розвитку національної економіки [15, с. 24]. Електрифікація, автономізація, деперсоналізація, запровадження бізнес-моделей за зразком Uber – ці тенденції суттєво змінили умови функціонування транспортної галузі. Щодо авіаційної галузі то можемо спостерігати швидкий розвиток ринку дронів, у тому числі з підвищеною вантажопідйомністю та дальністю польотів, перспективи комерційного використання суборбітальних польотів та застосування технологій штучного інтелекту в системі управління повітряним простором та літаком. Нові технології вимагають від регуляторних органів нових підходів.

Впровадження цифрових технологій в управління транспортними потоками суттєво збільшують можливості існуючої інфраструктури. Системи збору, поширення, обробки та аналізу великих масивів даних створюють значні можливості для взаємодії агентів авіаційної галузі, від координації між якими суттєво залежить ефективність кожного з них та галузі в цілому. Вже впроваджені цифрові навігаційні вежі аеропорту, цифрові інструменти авіоніки (електронних систем управління літаком), бази даних авіаційного призначення. Активно розробляються методи поширення та спільного використання інформації задля координації, у тому числі на основі технології blockchain. Використання подібних даних потребує регулювання щодо забезпечення конфіденційності та захисту персональних даних. Державні інституції можуть сприяти формуванню спільного формату передачу даних. Впровадження нормативів щодо використання повітряного простору дронами одночасно допомагає розробити систему автоматичного управління повітряним простором для комерційного використання. Поступове впровадження на перший план цифрових технологій вимагає посилення захисту від кібератак, що також стає частиною державної стратегії підтримки авіаційної безпеки.

У результаті швидкого розвитку технологій, нових бізнес-моделей, перспектив нових способів використання повітряного простору необхідно переконатися у гнучкості державного

регулювання авіаційної галузі, що не перешкоджатиме таким змінам з одночасним збереженням дотриманням стандартів безпеки, захисту прав споживачів та збереження умов конкурентного вибору, а також внеску галузі в сталий економічний розвиток. Регулювання в сфері авіаційного транспорту зазвичай є досить сталим, що обумовлено тривалими циклами розробки, виробництва та експлуатації літаків та інфраструктури, великими інвестиціями та потребами в координації між регулятивними органами різних країн на міжнародному рівні. Приклад розвитку сервісу Uber продемонстрував, як відставання регулювання певної галузі може створювати конфлікти, невпевненість та ризики в галузі. Повітряний транспорт користується довірою споживачів та має високу репутацію щодо безпеки, комфорту та надійності. Задача державної політики полягає у збереженні цих якостей, але при цьому не створювати бар'єри для впровадження новітніх технологій.

Інновації мають не тільки технологічний бік, але мають бути підкріплені відповідними навичками. Авіаційна галузь, а також суміжні сфери наукових досліджень, інжинірингу, технологічних розробок та виробництва потребує велику кількість фахівців високої кваліфікації. За оцінками Boeing авіаційна галузь потребуватиме протягом наступних 20 років додатково 637 тис. пілотів комерційних авіаліній, 839 тис. персоналу пасажирського салону та 648 тис. механіків з обслуговування та ремонту [33]. Відповідні спеціальності потребують тривалого та коштовного навчання, що може спричинити дефіцит спеціалістів для авіаційної галузі. Спільні дії держави та галузевих агентів, зокрема авіаційних перевізників, аеропортів, літакобудівних компаній, інжинірингових компаній та компаній з технічного обслуговування. Основні заходи державної політики щодо стимулювання інноваційного та технологічного розвитку в авіаційній галузі містяться в *табл. 4.8* (див. стор. 273).

Можливо окреслити наступні основні напрями вдосконалення державної політики в сфері розвитку авіаційної галузі: розвиток мережі повітряного сполучення задля виходу національних підприємств на світові ринки, запровадження конкурентних умов розвитку галузі, виконання умов сталого розвитку через дотримання вимог охорони довкілля від всіх видів забруднень,

Таблиця 4.8

**Вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі
щодо розвитку технологій, інновацій та компетенцій**

	Регіональний вимір	Національний вимір	Міжнародний вимір
Авіаційні перевізники	Розвиток малої авіації та нових форм повітряного сполучення для тестування та розвитку нових технологій та компетенцій.	- Національна політика із підтримки новітніх технологій в сфері авіаційних перевезень. - Механізми гнучкого реагування національного регулювання на появу нових технологій. - Програми із підготовки фахівців авіаційної галузі. - Сприяння автономізації та автоматизації управління повітряним судном.	Комплексні програми з підтримки технологічних переваг на міжнародному ринку.
Аеропорти	Створення технологічних парків та науково-виробничих кластерів.	- Автоматизація процедур митного та прикордонного контролю в аеропорту. - Запровадження національної системи обміну даними. - Покращення систем зворотного зв'язку зі споживачами.	- Створення міжнародної системи протидії кібератакам та цифрової безпеки. - Створення міжнародних систем спільного доступу до інформації, можливо за технологією blockchain.
Навігаційні служби	Узгодження регіонального використання повітряного простору з національною навігаційною системою.	- Автоматизація управління повітряним потоком на основі технологій штучного інтелекту. - Запровадження комплексної системи ідентифікації літаків та централізованого управління повітряним простором.	- Розробка міжнародної системи автоматизованого та автономного управління повітряним простором. - Розробка міжнародної системи обміну інформацією.
Сервісні та технічно-ремонтні служби	Розробка регіональних програм розвитку територій з урахуванням потреби у створенні технологічних парків та науково-виробничих кластерів.	- Національні програми впровадження нових технологій в обслуговування та ремонт літаків, особливо альтернативних джерел енергії. - Національні програми з підготовки технічних фахівців.	- Міжнародні програми з координації розвитку авіаційних технологій. - Розробка міжнародних стандартів та протоколів щодо автоматичного управління повітряним судном та транспортними потоками.

Джерело: розроблено автором

сприяння впровадженню інноваційних технологій та розвитку відповідних навичок. Встановлення ключових агентів авіаційної галузі, визначення фінансово-економічних умов їх діяльності, орієнтація галузі на споживчі цінності, розпізнання потреби в координації та співробітництві, прозоре та обґрунтоване регулювання є чинниками розробки та впровадження ефективної державної стратегії сталого розвитку авіаційної галузі. Подальші дослідження можуть бути спрямовані на визначення параметрів розвитку авіаційної галузі та встановлення їх цільових значень для державної політики сталого розвитку авіаційної галузі.

Література до розділу 4

1. Андреев А. В., Козлов А. И. Организация «хабов» как инструмент достижения синергетического эффекта во взаимодействии авиакомпаний и аэропорта. *Научный вестник Московского государственного технического университета гражданской авиации*. 2007. № 118. С. 74–79.
2. Голляк Ю. Б. Економічний механізм реалізації міжгалузевої взаємодії в авіаційній промисловості України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.03; Київський нац. ун-т технологій та дизайну. Київ, 2011. 40 с.
3. Грінченко Ю. Л. Аналітична складова процесу комерціалізації: технологічний аудит та роль «інноваційного офісу». *Формування інноваційної культури в українських університетах*: практ. посіб. / за ред. Н. Я. Качмар-Кос. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. С. 103–108.
4. Грінченко Ю. Л. Інструменти макроекономічної політики в умовах економічного та валютного союзу. *Вісник соціально-економічних досліджень*: зб. наук. пр. Одеса: Одеський нац. економічний ун-т, 2012. Вип. 1 (44). С. 46–54.
5. Грінченко Ю. Л. Концептуальні засади наднаціональної інституційної структури на прикладі Європейського Союзу. *Сталий розвиток – XXI століття: управління, технології, моделі*: колективна монографія / М. Ф. Аверкіна, Н. М. Андрєєва, М. Д. Балджи та ін. Черкаси: Чабаненко Ю. А., 2014. С. 148–156.
6. Грінченко Ю. Л. Моделі міжнародної координації макроекономічної політики (на прикладі Європейського Союзу). *Вісник Одеського*

національного університету імені І.І.Мечникова. Сер.: Економіка. 2012. Т. 17. Вип. 2. С. 51–60.

7. Грінченко Ю. Л. Можливості участі інноваційного офісу в процесі технологічного аудиту – європейський досвід. *Економічні інновації*: зб. наук. пр. Одеса: Ін-т проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2012. Вип. 49. С. 106–111.

8. Грінченко Ю. Л. Напрями вдосконалення державної політики розвитку авіаційної галузі. *Агросвіт*. 2020. № 6. С. 59–68. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.6.59>.

9. Грінченко Ю. Л. Ринкові механізми макроекономічного пристосування в умовах економічного та валютного союзу. *Фірма та ринок в умовах інституціоналізації економічного розвитку*: зб. матеріалів V наук.-практ. конф. (м. Одеса, 27–29 вересня 2012 р.): у 2-х ч. Одеса: Одеський нац. ун-т імені І. І. Мечникова, 2012. Ч. 1. С. 14–15.

10. Грінченко Ю. Л. Споживча цінність як чинник державної політики сталого розвитку авіаційної галузі. *Ефективна економіка*. 2020. № 3 [Електронне видання]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7722>. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.3.63>.

11. Грінченко Ю. Л. Формування наднаціональної системи управління за принципами трансакційної теорії інтеграції. *Ринкові, державні та корпоративні структури в умовах глобальних трансформацій*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 25–27 вересня 2014 р.). Одеса: ВД «Гельветика», 2014. С. 41–43.

12. Грінченко Ю. Л., Ненно І. М. Інноваційні форми інтеграції в високотехнологічних галузях економіки. *Інноваційна економіка: теоретичні та практичні аспекти*: монографія / за ред. Л. О. Волощук, Є. І. Масленнікова. Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2019. Вип. 4. С. 483–504.

13. Диброва Г. С., Лисин Е. П., Хижняк А. Н. Экономика, организация и планирование гражданской авиации: учебник / под ред. Г. С. Дибровы. Москва: Транспорт, 1989. 263 с.

14. Зверяков М. И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы: монография. Одесса: Астропринт, 2012. 352 с.

15. Кабраль Л. М. Б. Организация отраслевых рынков: вводный курс / пер. с англ. А. Д. Шведа. Минск: Новое знание, 2003. 355 с.

16. Кулаев Ю. Ф. Экономика гражданской авиации Украины: монография. Киев: Феникс, 2004. 666 с.

17. Ложачевська О. М., Сидоренко К. В. Лібералізація ринку послуг з наземного обслуговування в умовах глобальної конкуренції. *Sciences of Europe*. 2016. Vol. 1. No 4. P. 37–40.

18. Ложачевська О. М., Сидоренко К. В. Місце виробничої інфраструктури міжнародних аеропортів у системі забезпечення глобальної конкурентоспроможності. *Економічний простір*: зб. наук. пр. Дніпро: ПДАБА, 2017. № 125. С. 17–26.

19. Лотиш О. Я. Сучасні напрямки розвитку теорії галузевих ринків. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки*. 2014. № 5 (1). С. 36–39.

20. Назаренко А. С. Модель оцінки фінансово-економічного потенціалу аеропортів. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*: зб. наук. пр. Київ: НАУ, 2011. Вип. 30. С. 315–321.

21. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.05.2018 р. № 430-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p#n13> (дата звернення: 22.02.2020).

22. Ненно І. М., Грінченко Ю. Л. Управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі. *Економіка: реалії часу*. 2019. № 3 (9). С. 64–70.

23. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України. URL: <https://avia.gov.ua/pro-nas/statistika/periodychna-informatsiya/> (дата звернення: 20.02.2020).

24. Правила добровільного страхування повітряного транспорту: затверджено «РОСНО Україна» 01.03.2006 р. № 207/06; зареєстровано Державною комісією з регулювання ринку фінансових послуг України від 13.04.2006 р. № 0761590. URL: https://allianz.ua/data/documents/insurance_rules/27.%20Правила%20207-06.pdf (дата звернення: 14.02.2020).

25. Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового авіаційного страхування цивільної авіації: Постанова Кабінету Міністрів України від 6.09.2017 р. № 676 (із змін.; редакція від 20.09.2019 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/676-2017-p> (дата звернення: 14.02.2020).

26. Протокол до Конвенції про міжнародні майнові права на рухоме обладнання з питань авіаційного обладнання від 16.11.2001 р. (ратифікація від 06.06.2012 р., набрання чинності від 01.11.2012 р.). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_k63 (дата звернення: 12.02.2020).

27. Руководство по экономике аэропортов. 3-е изд. Монреаль: Международная организация гражданской авиации, 2013. 174 с. URL: https://www.icao.int/publications/Documents/9562_3ed_ru.pdf (дата звернення: 21.12.2019).

28. Цірат Г. Розвиток авіації в Україні очима уряду. *LIGA.net*. 2018. 12 листопада. URL: <https://blog.liga.net/user/atsirat/article/31611> (дата звернення: 24.02.2020).

29. Цірат Г. В. Уніфікація норм міжнародного приватного повітряного права: монографія. Харків: Право, 2018. 472 с.

30. Air transport statistics. *Eurostat. Statistics Explained*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Air_transport_statistics (Accessed 19 December 2019).

31. Badanik B., Laplace I., Lenoir N., Malavolti E., Tomova A., Kazda A. Future strategies for airports. *WCTR 2010, 12th World Conference on Transport Research* (September 2010, Nice, France). P. 1–10. URL: https://www.researchgate.net/publication/280047363_Future_strategies_for_airports (Accessed 3 February 2020).

32. Biggar D. Why regulate airports? A Re-examination of the rationale for airport regulation. *Journal of Transport Economics and Policy (JTEP)*. 2012. Vol. 46. No 3. P. 367–380.

33. Boeing: Commercial Market Outlook 2019–2038. URL: <https://www.boeing.com/resources/boeingdotcom/commercial/market/commercial-market-outlook/assets/downloads/cmo-sept-2019-report-final.pdf> (Accessed 3 February 2020).

34. Conrow E. H. Effective Risk Management: Some Keys to Success. 2nd ed. Reston, Virginia: American Institute of Aeronautics and Astronautics, Inc. ARIAA, 2003. 526 p.

35. Coronavirus is grounding the world's airlines. *The Economist*. 2020. URL: <https://www.economist.com/business/2020/03/15/coronavirus-is-grounding-the-worlds-airlines> (Accessed 17 March 2020).

36. Distribution of funding sources in the aircraft leasing market from 2010 to 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/693302/aviation-industry-aircraft-leasing-by-source/> (Accessed 21 February 2020).

37. Dorfman M. S. Introduction to Risk Management and Insurance. 8th ed. New Jersey: Prentice Hall, 2004. 608 p.

38. Gillen D., Niemeier H.-M. Airport Economics, Policy and Management: The European Union. *Comparative Political Economy and Infrastructure Performance: The Case of Airports* (Madrid, September 18th-19th 2006). Madrid: Rafael del Pino Foundation, 2006. 53 p.

39. Graham A. Managing Airports: An International Perspective. 5th ed. Abingdon, Oxon: Routledge, 2018. 428 p.

40. IATA Annual Review 2018. URL: <https://www.iata.org/contentassets/c81222d96c9a4e0bb4ff6ced0126f0bb/iata-annual-review-2018.pdf> (Accessed 11 March 2020).

41. ICAO's Policies on Charges for Airports and Air Navigation Services. 9th ed. Montréal: International Civil Aviation Organization, 2012. 38 p. URL: https://www.icao.int/publications/Documents/9082_9ed_en.pdf (Accessed 4 January 2020).

42. Jimenez E., Claro J., de Sousa J. P. The airport business in a competitive environment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. 2014. Vol. 111. P. 947–954.

43. Lam J. Enterprise Risk Management: From Incentives to Control. Hoboken: John Wiley & Sons, 2003. 320 p.

44. Serebrisky T. Airport Economics in Latin America and the Caribbean: Benchmarking, Regulation, and Pricing. Washington DC: The World Bank, 2012. 278 p. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8977-5>.

45. Share of leased aircraft in the aviation industry worldwide from 1970 to 2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/1095749/share-leased-aircraft-aviation-industry-worldwide/> (Accessed 24 December 2019).

46. Sustainable Development Goals and Aviation. 2017. URL: <https://aviationbenefits.org/un-sustainable-development-goals/sustainable-development-goals-and-aviation/> (Accessed 21 January 2020).

47. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. Introduction to Air Transport Economics: From Theory to Applications. 3rd ed. London: Routledge, 2018. 520 p.

48. Wittmer A., Bieger Th., Müller R. Aviation Systems. Management of the Integrated Aviation Value Chain. Heidelberg: Springer-Verlag GmbH, 2011. 238 p. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-3-642-20080-9>.

ПІСЛЯМОВА

Дослідження показало, що розвиток авіаційної галузі можливо в умовах використання комбінованої форми власності через вибірккову корпоратизацію, міжгалузеве співробітництво, формування стратегічних груп та формування трансфертних цін між економічними агентами в контексті дерегуляції даної сфери. Саме техніко-технологічні комплекси можуть відігравати роль збереження сталої ринкової влади завдяки впровадженню результатів НДДКР через конкурентний вплив на галузевий розвиток.

Виявлені суперечності між впливом глобалізації та ступенем відкритості економіки, можуть бути вирішені для реалізації розвитку, а саме: формування попиту; диверсифікації інвестицій; імпортозаміщення; застосування бенчмаркінгу; протидії екологічним ризикам в умовах науково-технічного прогресу; регулювання впливу роботизації та штучного інтелекту. Пропонується розглядати авіаційну галузь як кластерну сукупність підприємств, в першу чергу, двох основних типів: аеропортів та авіаційних перевізників. Проте сторонніми стейкхолдерами галузі стають усі сервісні та виробничі підприємства, які забезпечуються автономію, сталість та прибутковість авіаційної галузі.

Розглянуто процес формування та розвитку авіаційної галузі України. Ідентифіковано історичні, техніко-економічні та регулятивні передумови розвитку галузі. Питання сталого розвитку галузі розглянуто для того, щоб звернути увагу державних органів регулювання в контексті перспектив наявності необхідних фінансових ресурсів та відповідно до високих показників роботи економічних агентів галузі. Для цього розроблено й обґрунтовано універсальну методикау превентивного тестування сталості розвитку економічних агентів галузі.

Визначено нормативні завдання формування єдиної системи показників оцінювання економічних агентів авіаційної галузі. Сформовано концепцію складу системи показників, що синтезують аналіз стану рентабельності, платоспроможності, структури балансу, ділової активності, фінансової стійкості та вірогідності банкрутства. Сформульовано принципи та фундаментальні положення проведення превентивного моніторингу суб'єктів галузі,

якими є підприємства авіаційної промисловості, транспортні перевізники та аеропорти. Створено засади методичного забезпечення превентивного моніторингу економічних агентів авіаційної галузі з метою формування сталих партнерств в екосистемі авіаційної галузі:

- формулювання принципів превентивного моніторингу сталості розвитку економічних агентів авіаційної галузі, якими є принципи: умовної порівнянності фінансового стану економічних агентів галузі; пріоритету безпеки; досягнення мети; експертності та професіоналізму; інвестиційної привабливості та зростання; розкриття інформації; інтерпретації результатів моніторингу з метою відповідно до циклу розвитку економіки; формування ланцюгу створення вартості в авіаційній галузі на умовах узгодженості та цілеспрямованості забезпечення взаємозв'язку критеріїв системи показників.

Проведено економічний аналіз фінансових результатів економічних агентів галузі за п'ять років. Розроблено комплекс цілей розвитку авіаційної галузі та формалізовано процес його імплементації за відповідними напрямками розвитку авіаційних перевізників, аеропортів та авіабудівних підприємств, а саме: ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль», ДП «Украерорух», Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект», Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа», ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України», ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа», ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького, ПАТ «Мотор Січ», КП «Міжнародний аеропорт «Київ» та КП «Міжнародний аеропорт «Одеса», ДП «Антонов». Розроблено концепцію екосистеми авіаційної галузі шляхом алгоритмізації залучення її учасників та ідентифікації етапів спільної участі для розвитку авіаційної галузі.

Розроблено та запропоновано структурно-логічну схему проведення державного моніторингу економічних агентів авіаційної галузі за кількісними показниками та зворотним зв'язком від споживачів. Репрезентовано цілісну систему превентивного моніторингу на основі споживчої цінності, яка закріплює ключові параметри щодо вдосконалення діяльності галузевих агентів.

Обґрунтовано застосування показників якості в превентивному моніторингу, що вимірюють споживчу цінність відносно діяльності агентів, поруч із фінансовими показниками та ймовірністю банкрутства для оцінки перспектив сталого розвитку авіаційної галузі.

Комплексний аналіз діяльності галузевих акторів, спрямований на визначення ресурсного забезпечення, фінансових ризиків та операційної ефективності, є важливою частиною розробки стратегії сталого галузевого розвитку. Для цієї мети застосовано матрицю фінансово-господарських стратегій Франшена-Романе, яка дозволяє визначити баланс ресурсного забезпечення та інвестиційних можливостей, а також ризики для сталого розвитку. Як свідчить матричний аналіз, баланс результатів фінансової та господарської діяльності та траєкторія розвитку підприємств галузі, високі показники ефективності господарської діяльності призводять до зростання фінансового потенціалу всередині галузі, але водночас стає очевидним обмеження поточної стратегії розвитку та необхідність переходу від органічної до неорганічної стратегії зростання.

У монографії уточнено сутність впливу відкритої економіки на галузевий розвиток як в умовах монополізації, так і вільної конкуренції в авіаційній галузі. Виявлено ключові процеси інтеграції та їхні наслідки у відкритій економіці. Досліджено стан та розвиток авіаційної галузі України за 2014–2018 рр. Відстежено роль міжнародних аеропортів у розвитку авіаційної галузі в умовах відкритої економіки.

Дослідження процесу формування витрат економічних агентів авіаційної галузі показало, що формування центрів витрат та доходів галузі стає інструментом оптимізації витратної частини за рахунок ефектів масштабу, диверсифікації та концентрації. За видами операційних та неопераційних, постійних і змінних витрат авіаційної галузі поглиблено розуміння потенціалу заощадження витратної складової без урахування потенціалу збільшення доходної частини. Встановлено доцільність використання специфічних показників оцінювання ефективності агентів галузі, зокрема RASM та CASM у контексті створення центрів витрат авіаційної галузі.

Інституційні аспекти розвитку авіаційної галузі та її суб'єктів потребують переосмислення в умовах глобалізації. Тому у результаті дослідження сформовано концепцію інституційного регулювання високотехнологічних галузей із формуванням їх макроекономічного потенціалу. Основною гіпотезою дослідження стало припущення, що застосування узагальненої концепції інституційного регулювання високотехнологічних галузей економіки дозволить спрямувати увагу на забезпечення цілей сталого розвитку економіки авіаційної галузі на макрорівні. Для досягнення цілей сталого розвитку в стратегіях розвитку аеропортів запропоновано вводити такі показники впливу на:

- інвестиції: показники рейтингів; обсяг інвестицій; скорочення дотацій; скорочення бюджетного фінансування: працевлаштування; попит на послуги; партнерства з іншими регіонами;
- громадян: інноваційна діяльність; підвищення якості товарів та послуг: взаємодія з інвесторами; взаємодія з громадськістю; туризм;
- конкурентний потенціал: комфорт та стандартизація; взаємодія зі стейкхолдерами; промислова безпека; екологічна безпека; енергоефективність; недискримінація; вплив на бренд; соціальний захист; діджиталізація.

Додатковий сторонній вплив: розвиток інститутів.

Проведені дослідження доцільно використовувати при визначенні інституційних засад управління високотехнологічними галузями для зміни пріоритетів виробничо-господарської діяльності. Більш того, визначені цілі та показники можуть бути використані урядовцями та менеджерами, що приймають рішення на мікроекономічному і загальнодержавному рівні, бо наявна концепція забезпечує синхронізацію розвитку. Розроблено концепцію інституційного регулювання стратегічного розвитку на прикладі авіаційної галузі. Концепція містить інститути трьох типів: техніко-технологічні, соціально-економічні та ідеологічні. Відповідно запропоновано розробку та використання показників розвитку технологічних стратегій, у тому числі цифровізація, фінансово-економічні показники сталості розвитку та впливу для оцінки ідеологічних інститутів.

Сформовано методичні засади якісного економічного зростання авіаційної галузі. Проведене узагальнення внутрішніх галузевих аналогій, які пропонується формувати залежно від моніторингу фактичних і нормативних рангів темпів зростання та на базі висновків порівняльного аналізу. Це дозволяє розробляти проекти галузевого співробітництва, поширювати кластерні утворення в авіаційній галузі. Порушення встановлених пропорцій та нормативів призводить безпосередньо до погіршення фінансово-економічного стану, зростання напруженості і нестачі фінансових ресурсів в авіаційній галузі. І навпаки, дотримання закладених пропорцій (особливо достатності власного капіталу) гарантує поліпшення фінансово-економічного становища, досягнення зони фінансової стійкості й закріплення позитивних тенденцій якісного економічного зростання.

Розроблено пропозиції щодо управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі України. Визначено підвищення актуальності впровадження системного підходу до управління фінансово-економічною безпекою авіаційної галузі в умовах форс-мажорних обставин, зокрема загрози пандемії коронавірусу. Наведено ключові чинники невизначеності для авіаційної галузі та генезу вирішення проблем щодо зривів в її роботі на прикладі обставин 11 вересня 2002 р. у США. Сформовано та обґрунтовано основні напрями організації такої системи, якими є розробка державних заходів з підтримки лізингових механізмів фінансування галузі як державними, так і комерційними лізинговими компаніями; розвиток авіаційного страхування через підвищення лімітів відповідальності та створення пулів страховиків; розробка програм захисту (defense program) в авіаційній галузі, спираючись на стандарти інтегрованого ризик-менеджменту.

Репрезентовано методичні підходи до створення доданої цінності для споживача послуг авіаційної галузі. Визначено ключові аспекти діяльності економічних агентів для досягнення цієї мети, а саме аспекти фінансової ефективності у вигляді дотримання цільових показників рентабельності: аспекти виробничої ефективності у вигляді показників діяльності в розрахунку на одиницю активів: аспекти ефективного управління витратами у вигляді забезпечення цільового рівня витрат на одного

пасажира та аспекти якості послуг у вигляді задоволення потреб споживача при користування послугами аеропорту в контексті внеску кожного виду діяльності в створення клієнтської цінності. Окреслено ключові змінні в кількості десяти, які характеризують ці види діяльності, та обґрунтовано використання бенчмаркінгу як методичної основи дослідження.

Визначено та обґрунтовано ключові складові споживчої цінності, на які має бути спрямована державна політика сталого розвитку авіаційної галузі в умовах відкритої економіки та технологічного прогресу. Сформульовано напрями регулювання авіаційної галузі щодо створення споживчої цінності та окреслено сфери співробітництва галузевих агентів та державних інститутів задля максимального задоволення споживача. Запропоновано концепцію створення цінності в умовах інституціонального дизайну регулювання авіаційної галузі. Досліджено кращі практики структурного об'єднання задля створення клієнтської цінності за виробничою, витратною, фінансовою та сервісною складовою.

Обґрунтовано пріоритетні напрями державної економічної політики щодо забезпечення умов надання пасажирів авіаційного транспорту послуг належної якості в сучасних умовах. Такими напрямками визначено: розвиток мережі повітряного сполучення задля виходу національних підприємств на світові ринки; запровадження конкурентних умов розвитку галузі; виконання умов сталого розвитку через дотримання вимог охорони довкілля від всіх видів забруднень; сприяння впровадженню інноваційних технологій та розвитку відповідних навичок співпраці у стратегічних формах взаємодії екосистеми авіаційної галузі.

Перспективи подальших досліджень за цим напрямом полягають у забезпеченні гнучкості реагування авіаційної галузі на економічні шоки, збереження міцності та потужності галузі, а також її відновлення та сталого розвитку по завершенні кризи.

Таблиця А.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ	квннэ -анэ				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Платоспроможності	нестійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		нестійке		відносно стійке			
Ділової активності	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Оцінки структури балансу	нестійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		нестійке		відносно стійке			
Рентабельності	кризове		відносно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке			
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	висока		висока		висока		висока		низька		низька			
Модель Спрінгейта	висока		низька		низька		низька		низька		низька			
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %		20 %		20 %		20 %		20 %		20 %			
1. Показники фінансової стійкості	0,7		1,3		1,3		1,3		2,0		2,0			
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,544	1	0,609	1	+	0,635	1	+	0,693	3	+	0,724	3	+
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,536	1	0,463	3	+	0,359	3	+	0,226	3	+	0,230	3	-

Таблиця А.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,837	0	0,642	0	+	0,575	0	+	0,442	0	+	0,381	0	+
2. Показники платоспроможності		2,0		3,3			3,3			1,3			3,3	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,409	5	0,676	5	+	0,494	5	-	0,356	3	-	0,424	5	+
Проміжний коефіцієнт покриття	0,820	1	1,169	5	+	1,007	5	-	0,786	1	-	1,205	5	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,082	0	0,193	0	+	0,177	0	-	0,177	0	+	0,246	0	+
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			2,0			2,0	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,166	0	0,279	0	+	0,367	0	+	0,432	1	+	0,433	1	+
Коефіцієнт оборотності запасів	12,233	5	9,801	5	-	8,990	5	-	9,359	5	+	10,558	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,305	0	0,457	0	+	0,578	0	+	0,623	0	+	0,597	0	-
4. Показники оцінки структури балансу		1,7		3,7			3,7			1,7			4,3	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,968	0	1,307	1	+	1,233	1	-	1,026	0	-	1,766	3	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-0,033	0	0,235	5	+	0,189	5	-	0,026	0	-	0,434	5	+

Таблиця А.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	10,074	5	10,615	5	+	11,101	5	+	11,783	5	+	13,438	5	+
5. Показники рентабельності		0,0		3,5			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-0,015	0	0,095	1	+	0,186	5	+	0,236	5	+	0,230	5	-
Коефіцієнт використання власних коштів	-0,027	0	0,156	3	+	0,292	5	+	0,340	5	+	0,317	5	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	-0,087	0	0,341	5	+	0,506	5	+	0,546	5	+	0,531	5	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,123	0	0,781	5	+	1,221	5	+	1,273	5	+	1,143	5	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,007		0,025		+	0,034	0	+	0,038	0	+	0,041	0	+
Модель Спрінгейта	-0,042		1,011		+	1,644	5	+	1,938	5	+	2,354	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,142		-0,213		+	-0,277	0	+	-0,342	0	+	-0,373	0	+

Таблиця А.2
Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018															
		значення	3	значення	4	приріст	значення	5	приріст	значення	6	приріст	значення	7	приріст	значення	8	приріст	значення	9	приріст	значення	10	приріст	значення
1	2	Аналіз абсолютних і відносних показників																							
Валюта балансу	ББ	9 494 755	9 032 760	-5 %	9 135 734	1 %	8 959 924	-2 %	9 890 581	10 %															
Нематеріальні активи	НА	1 427 420	1 425 686	0 %	1 449 198	2 %	1 458 839	1 %	1 463 252	0 %															
Основні засоби	ОЗ	5 634 107	5 363 137	-5 %	5 114 808	-5 %	5 484 605	7 %	5 382 390	-2 %															
Необоротні активи	ВА	7 987 715	7 740 903	-3 %	7 592 437	-2 %	7 578 406	0 %	7 983 345	5 %															
Матеріальні запаси	МЗ	91 408	112 230	23 %	154 635	38 %	177 504	15 %	188 300	6 %															
Оборотні активи	ОА	1 507 040	1 291 857	-14 %	1 543 297	19 %	1 381 493	-10 %	1 907 211	38 %															
Власний капітал	СК	5 167 945	5 499 863	6 %	5 801 300	5 %	6 212 029	7 %	7 163 908	15 %															
Довгострокові кредити і позики	ДСК	2 769 568	2 544 546	-8 %	2 082 688	-18 %	1 401 901	-33 %	1 646 843	17 %															
Короткострокові кредити і позики	КСК	1 557 242	988 351	-37 %	1 251 746	27 %	1 345 994	8 %	1 079 830	-20 %															
Позиковий капітал	ЗК	4 326 810	3 532 897	-18 %	3 334 434	-6 %	2 747 895	-18 %	2 726 673	-1 %															
Власні оборотні кошти-1	СОС	-50 202	303 506	-705 %	291 551	-4 %	35 524	-88 %	827 406	2229 %															
Чистий оборотний капітал	СОС	-50 202	303 506	-705 %	291 551	-4 %	35 499	-88 %	827 381	2231 %															
Перманентні оборотні кошти	ПОС	2 719 366	2 848 052	5 %	2 374 239	-17 %	1 437 400	-39 %	2 474 224	72 %															
Джерела формування запасів	ИФЗ	4 276 608	3 836 403	-10 %	3 625 985	-5 %	2 783 394	-23 %	3 554 054	28 %															

Таблиця А.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найбільш легкорезалізовані активи	НЛА	636 169	668 417	5%	617 800	-8%	479 146	-22%	457 420	-5%
Швидкоореалізовані активи	БРА	644 159	492 566	-24%	655 142	33%	619 779	-5%	919 717	48%
Повільноореалізовані активів	МРА	107 513	126 987	18%	173 494	37%	197 357	14%	209 436	6%
Важкорезалізовані активи	ТРА	7 981 641	7 738 910	-3%	7 590 444	-2%	7 576 413	0%	7 981 352	5%
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	1 557 242	988 351	-37%	1 251 746	27%	1 345 994	8%	1 079 830	--20%
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Довгострокові пасиви	ДСП	2 769 568	2 544 546	-8%	2 082 688	-18%	1 401 901	-33%	1 646 843	17%
Постійні пасиви	ПСП	4 766 606	4 755 897	0%	4 755 712	0%	5 040 202	6%	6 096 839	21%
Легкорезалізовані активи	ЛА	640 327	486 555	-24%	643 195	32%	578 135	-10%	843 599	46%
Нерозподілений прибуток	ПН	398 307	741 701	86%	1 045 383	41%	1 170 511	12%	1 065 222	-9%
Виробничі активи	ВА	5 725 515	5 475 176	-4%	5 269 414	-4%	5 662 040	7%	5 570 690	-2%
Короткострокові зобов'язання	КО	1 557 242	988 351	-37%	1 251 746	27%	1 345 994	8%	1 079 830	-20%
Чисті активи	АЧ	5 606 557	5 907 268	5%	6 177 827	5%	6 557 680	6%	7 478 690	14%
Кредиторська заборгованість	КЗ	114 687	213 702	86%	436 628	104%	524 054	20%	478 471	-9%
Дебіторська заборгованість	ДЗ	776 107	503 423	-35%	760 432	51%	616 653	-19%	888 974	44%

Таблиця А.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сальдо по заборгованості	СЗ	-661 420	-289 721	-56 %	-323 804	12 %	-92 599	-71 %	-410 503	343 %
Виручка від реалізації	ВР	1 577 343	2 515 943	60 %	3 352 792	33 %	3 870 048	15 %	4 279 226	11 %
Собівартість робіт	СР	1 118 158	1 099 957	-2 %	1 390 152	26 %	1 661 180	19 %	1 988 038	20 %

1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації	ПР	664 997	1 672 298	151 %	2 138 021	28 %	2 360 562	10 %	2 446 724	4 %
Прибуток балансова	ПБ	-137 948	858 596	-722 %	1 696 739	98 %	2 114 291	25 %	2 272 824	7 %
Прибуток чистий	ПЧ	-126 818	696 460	-649 %	1 385 931	99 %	1 731 420	25 %	1 857 920	7 %
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		0,42	0,66	58 %	0,64	-4 %	0,61	-4 %	0,57	-6 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		-0,09	0,34	-490 %	0,51	48 %	0,55	8 %	0,53	-3 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		-0,08	0,28	-444 %	0,41	49 %	0,45	8 %	0,43	-3 %

2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	0,54	0,61	12 %	0,64	4 %	0,69	9 %	0,72	4 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	1,19	1,56	30 %	1,74	12 %	2,26	30 %	2,63	16 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	0,84	0,64	-23 %	0,57	-11 %	0,44	-23 %	0,38	-14 %
Коефіцієнт маневрності ВК	КМ	-0,01	0,06	-668 %	0,05	-9 %	0,01	-89 %	0,12	1920 %

Таблиця А.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-0,55	2,70	-592 %	1,89	-30 %	0,20	-89 %	4,39	2096 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-0,03	0,23	-805 %	0,19	-20 %	0,03	-86 %	0,43	1588 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,59	0,59	0 %	0,56	-6 %	0,61	9 %	0,54	-11 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,08	0,06	-32 %	0,08	49 %	0,07	-17 %	0,09	31 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		1,55	1,41	-9 %	1,31	-7 %	1,22	-7 %	1,11	-9 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,60	0,61	1 %	0,58	-5 %	0,63	10 %	0,56	-11 %
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		0,03	0,06	128 %	0,13	116 %	0,19	46 %	0,18	-8 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,41	0,54	31 %	0,53	-2 %	0,48	-10 %	0,62	30 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,97	1,31	35 %	1,23	-6 %	1,03	-17 %	1,77	72 %

Таблиця А.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,82	1,17	43 %	1,02	-13 %	0,82	-20 %	1,28	56 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,41	0,68	66 %	0,49	-27 %	0,36	-28 %	0,42	19 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,82	1,17	43 %	1,01	-14 %	0,79	-22 %	1,20	53 %
Коефіцієнт першо-класних ліквідів		0,07	0,07	10 %	0,07	-9 %	0,05	-21 %	0,05	-14 %
Коефіцієнт легкореа-лізованих активів		0,07	0,05	-20 %	0,07	31 %	0,06	-8 %	0,09	32 %
Коефіцієнт важкореа-лізованих активів		0,84	0,86	2 %	0,83	-3 %	0,85	2 %	0,81	-5 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	42,2 %	66,5 %	58 %	63,8 %	-4 %	61,0 %	-4 %	57,2 %	-6 %
Рентабельність готу-вої продукції	РГП	59,5 %	152,0 %	156 %	153,8 %	1 %	142,1 %	-8 %	123,1 %	-13 %
Рентабельність акти-вів (капіталу)	РА	7,0 %	18,5 %	164 %	23,4 %	26 %	26,3 %	13 %	24,7 %	-6 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	11,9 %	28,3 %	139 %	34,6 %	22 %	36,0 %	4 %	32,7 %	-9 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	8,3 %	21,6 %	159 %	28,2 %	30 %	31,1 %	11 %	30,6 %	-2 %
Рентабельність влас-ного капіталу	РСК	-2,5 %	12,7 %	-616 %	23,9 %	89 %	27,9 %	17 %	25,9 %	-7 %
Рентабельність пер-манентного капіталу	РПК	8,4 %	20,8 %	148 %	27,1 %	30 %	31,0 %	14 %	27,8 %	-10 %

Таблиця А.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,17	0,28	68 %	0,37	32 %	0,43	18 %	0,43	0 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	1,05	1,95	86 %	2,17	12 %	2,80	29 %	2,24	-20 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,20	0,33	65 %	0,44	36 %	0,51	16 %	0,54	5 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	0,31	0,46	50 %	0,58	26 %	0,62	8 %	0,60	-4 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	17,26	22,42	30 %	21,68	-3 %	21,80	1 %	22,73	4 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	2,03	5,00	146 %	4,41	-12 %	6,28	42 %	4,81	-23 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	179,59	73,03	-59 %	82,78	13 %	58,16	-30 %	75,83	30 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	13,75	11,77	-14 %	7,68	-35 %	7,38	-4 %	8,94	21 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	26,54	31,00	17 %	47,53	53 %	49,43	4 %	40,81	-17 %
6. Модель Ліса										
K1		-0,01	0,03	-735 %	0,03	-5 %	0,00	-88 %	0,08	2011 %
K2		0,07	0,19	164 %	0,23	26 %	0,26	13 %	0,25	-6 %

Таблиця А.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K3		-0,01	0,08	-677 %	0,15	97 %	0,19	27 %	0,19	-3 %
K4		1,19	1,56	30 %	1,74	12 %	2,26	30 %	2,63	16 %
Z		0,01	0,03	284 %	0,03	35 %	0,04	11 %	0,04	10 %
7. Модель Спрінгейта										
K1		-0,01	0,03	-735 %	0,03	-5 %	0,00	-88 %	0,08	2011 %
K2		-0,01	0,10	-754 %	0,19	95 %	0,24	27 %	0,23	-3 %
K3		-0,09	0,87	-1081 %	1,36	56 %	1,57	16 %	2,10	34 %
K4		0,17	0,28	68 %	0,37	32 %	0,43	18 %	0,43	0 %
Z		-0,04	1,01	-2504 %	1,64	63 %	1,94	18 %	2,35	21 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,09	0,07	-25 %	0,10	47 %	0,09	-12 %	0,11	23 %
K2		0,84	0,89	7 %	0,86	-3 %	0,85	-2 %	0,89	5 %
K3		0,03	0,04	40 %	0,04	-4 %	0,03	-26 %	0,02	-23 %
K4		0,21	0,14	-34 %	0,14	-2 %	0,16	18 %	0,20	21 %
K5		-0,03	0,24	-862 %	0,51	109 %	0,77	51 %	0,83	8 %
Z		-0,14	-0,21	49 %	-0,28	30 %	-0,34	23 %	-0,37	9 %

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2014–2018 рр.

Таблиця А.3

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	1 427 420	1 425 686	1 449 198	1 458 839	1 463 252
первісна вартість	1001	1 443 963	1 442 297	1 468 243	1 482 592	1 488 914
накопичена амортизація	1002	16 543	16 611	19 045	23 753	25 662
Незавершені капітальні інвестиції	1005	879 138	908 440	958 060	534 460	1 034 122
Основні засоби:	1010	5 634 107	5 363 137	5 114 808	5 484 605	5 382 390
первісна вартість	1011	12 408 127	12 430 507	12 469 863	13 157 436	13 417 750
знос	1012	6 774 020	7 067 370	7 355 055	7 672 831	8 035 360
Інвестиційна нерухомість	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:1	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030				0	
інші фінансові інвестиції	1035	6 074	1 993	1 993	1 993	1 993
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	13 063	15 029	17 071	19 176	20 990
Відстрочені податкові активи	1045	27 913	26 618	51 307	79 333	80 598
Гудвіл	1050	0	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0

Таблиця А.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	0
Усього Необоротні активи	1095	7 987 715	7 740 903	7 592 437	7 578 406	7 983 345
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	91 408	112 230	154 635	177 504	188 300
Виробничі запаси	1101	91 408	112 039	154 606	177 435	188 300
Незавершене виробництво	1102	0	0	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0	0	0
Товари	1104	0	191	29	69	0
Поточні біологічні активи	1110	20	19	28	7	7
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	4 172	4 172	4 172	74 172	298 172
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	391 319	182 132	277 481	322 993	445 650
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	119 421	141 077	38 108	81 433	224 619
з бюджетом	1135	122 717	2 030	100 195	19 411	24 385
у тому числі з податку на прибуток	1136	107 368	0	99 256	0	0
з нарахованих доходів	1140	1 226	6 021	6 983	6 021	13 226
із внутрішніх розрахунків	1145	4 137	4 137	4 137	4 137	4 137
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	129 587	163 155	327 577	173 640	173 330
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	636 169	668 417	617 800	479 146	457 420
Готівка	1166	3	3	3	3	146

Таблиця А.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Рахунки в банках	1167	633 170	666 804	616 938	479 143	457 274
Витрати майбутніх періодів	1170	3 032	2 265	205	1 316	1 847
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в:	1180		0		0	0
резервах довгострокових зобов'язань	1181				0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182				0	0
резервах незароблених премій	1183				0	0
інших страхових резервах	1184				0	0
Інші оборотні активи	1190	3 832	6 202	11 976	41 713	76 118
Усього Оборотні активи	1195	1 507 040	1 291 857	1 543 297	1 381 493	1 907 211
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	25	25
Баланс	1300	9 494 755	9 032 760	9 135 734	8 959 924	9 890 581
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	556 521	556 521	556 521	556 521	556 521
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0		
Капітал у дооцінках	1405	1 828 132	1 827 959	1 695 347	1 693 575	1 690 246
Додатковий капітал	1410	2 384 985	2 373 682	2 504 049	2 791 422	3 851 919
Емісійний дохід	1411	0	0	0		
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0		
Резервний капітал	1415	0	0	0		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	398 307	741 701	1 045 383	1 170 511	1 065 222

Таблиця А.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Неоплачений капітал	1425	0	0	0		
Вилучений капітал	1430	0	0	0		
Інші резерви	1435	0	0	0		
Усього Власний капітал	1495	5 167 945	5 499 863	5 801 300	6 212 029	7 163 908
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	744				
Пенсійні зобов'язання	1505	0				
Довгострокові кредити банків	1510	2 011 580	2 193 319	1 832 495	1 401 897	1 646 839
Інші довгострокові зобов'язання	1515	757 240	351 223	250 189		
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0		
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0		
Цільове фінансування	1525	4	4	4	4	4
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	2 769 568	2 544 546	2 082 688	1 401 901	1 646 843

Таблиця А.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610	958 529	313 137	366 229	397 352	184 789
товари, роботи, послуги	1615	77 710	83 789	114 155	104 934	191 055
розрахунками з бюджетом	1620	725	72 538	273 852	350 715	205 511
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	36 321	0	31 143	8 964
розрахунками зі страхування	1625	4 107	4 073	2 752	5 737	6 596
розрахунками з оплати праці	1630	12 432	13 219	18 654	31 498	37 899
за одержаними авансами	1635	19 713	40 083	27 215	31 170	37 410
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	4 143	4 143	4 143	4 143	4 143
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	20 463	31 078	43 942
Доходи майбутніх періодів	1665	438 612	407 405	376 527	345 651	314 782
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	41 271	49 964	47 756	43 716	53 703
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	1 557 242	988 351	1 251 746	1 345 994	1 079 830
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0		0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0		0
Баланс	1900	9 494 755	9 032 760	9 135 734	8 959 924	9 890 581

Таблиця А.4

**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 577 343	2 515 943	3 352 792	3 870 048	4 279 226
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	904 776	946 748	1 094 049	1 350 288	1 751 921
Валовий: прибуток	2090	672 567	1 569 195	2 258 743	2 519 760	2 527 305
Валовий: збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	205 812	256 312	175 381	151 694	155 536
Адміністративні витрати	2130	50 075	54 167	66 095	95 627	136 394
Витрати на збут	2150	1 843	1 400	1 805	5 504	9 233
Інші операційні витрати	2180	161 464	97 642	228 203	209 761	90 490
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	664 997	1 672 298	2 138 021	2 360 562	2 446 724
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195					
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	6 682	21 004	1 034	10 787	24 984
Інші доходи	2240	32 730	287 611	86 539	64 015	74 185
Фінансові витрати	2250	301 503	401 042	388 803	283 270	241 847
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	
Інші витрати	2270	540 854	721 275	140 052	37 803	31 222
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	858 596	1 696 739	2 114 291	2 272 824
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	137 948				
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	11 130	162 136	310 808	382 871	414 904
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	696 460	1 385 931	1 731 420	1 857 920
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	126 818				

Таблиця А.5

**Ренкінг темпів зростання показників
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	105,48	107,08	115,32	1	2	1	2
Оборотні фінансові активи	92,43	77,56	95,47	2	6	6	6
Фінансові активи	119,20	82,27	121,86	3	1	5	1
Економічні активи	101,14	98,08	110,39	4	3	3	3
Нефінансові активи	98,35	101,03	108,64	5	4	2	4
Індикатор фінансової стійкості	-81,48	-82,51	-82,06	6	7	7	7
Залучений капітал	94,38	82,41	99,23	7	5	4	5

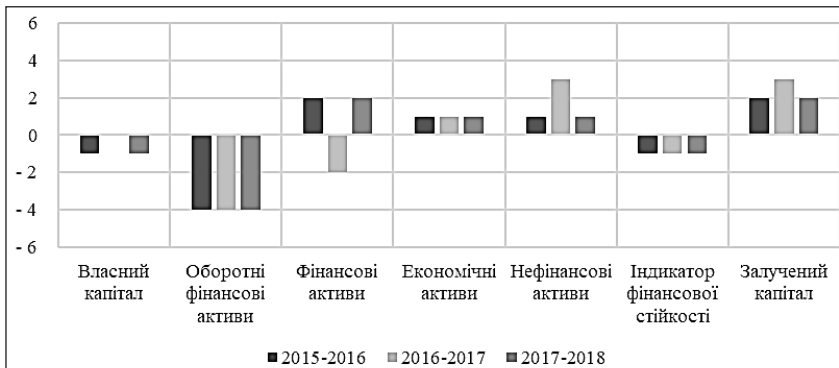


Рис. А.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2015–2018 рр.

Таблиця А.6

Нормативні та фактичні ранги
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів				F	R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу					F		R

Таблиця А.7

Нормативні та фактичні ранги
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R F						
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу				F			R

Таблиця А.8

Нормативні та фактичні ранги
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів				F	R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу					F		R

Додаток Б

Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу на прикладі ДП «Укразерорух» за 2014–2018 рр.

Таблиця Б.1

Показник	2014			2015			2016			2017			2018		
	внннэ-анэ	вжніпо		внннэ-анэ	вжніпо	зміне	внннэ-анэ	вжніпо	зміне	внннэ-анэ	вжніпо	зміне	внннэ-анэ	вжніпо	зміне
1	2	3		4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства															
Фінансової стійкості	абсолютно стійке			абсолютно стійке			абсолютно стійке			відносно стійке			відносно стійке		
Платоспроможності	відносно стійке			абсолютно стійке			відносно стійке			відносно стійке			відносно стійке		
Ділової активності	нестійке			нестійке			нестійке			нестійке			нестійке		
Оцінки структури балансу	абсолютно стійке			абсолютно стійке			абсолютно стійке			абсолютно стійке			абсолютно стійке		
Рентабельності	нестійке			нестійке			нестійке			нестійке			кризове		
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства															
Модель Ліса	низька			низька			низька			низька			висока		
Модель Спрінгейта	низька			низька			низька			низька			висока		
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %			20 %			20 %			20 %			20 %		
1. Показники фінансової стійкості	5,0			5,0			5,0			4,3			4,3		
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,964			5			0,973			5			0,940		
				+			-			0,942			5		
													-		

Таблиця Б.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,006	5	0,005	5	+	0,007	5	-	0,021	5	-	0,027	5	-
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,038	5	0,028	5	+	0,036	5	-	0,061	3	-	0,064	3	-
2. Показники платоспроможності		4,3		5,0			4,3			3,7			3,7	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	4,886	5	11,175	5	+	9,676	5	-	6,806	5	-	6,701	5	-
Проміжний коефіцієнт покриття	8,325	5	14,615	5	+	12,921	5	-	9,427	5	-	10,548	5	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,710	3	1,015	5	+	0,710	3	-	0,555	1	-	0,571	1	+
3. Показники ділової активності		2,0		2,0			2,0			2,0			2,0	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,515	1	0,415	1	-	0,409	1	-	0,474	1	+	0,503	1	+
Коефіцієнт оборотності запасів	26,510	5	28,402	5	+	24,943	5	-	22,097	5	-	32,318	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,535	0	0,426	0	-	0,424	0	-	0,503	0	+	0,535	0	+
4. Показники оцінки структури балансу		5,0		5,0			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	9,529	5	15,953	5	+	14,060	5	-	10,057	5	-	11,389	5	+

Таблиця Б.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,895	5	0,937	5	+	0,929	5	-	0,901	5	-	0,912	5	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	24,838	5	26,717	5	+	28,672	5	+	32,080	5	+	38,167	5	+
5. Показники рентабельності		1,0		1,3			1,0			2,0			0,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	0,095	1	0,087	1	-	0,081	1	-	0,127	3	+	-0,008	0	-
Коефіцієнт використання власних коштів	0,099	1	0,090	1	-	0,084	1	-	0,135	1	+	-0,008	0	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,185	1	0,210	3	+	0,198	1	-	0,268	3	+	-0,015	0	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	0,167	1	0,137	0	-	0,162	1	+	0,276	1	+	-0,012	0	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,056		0,069		+	0,062	1	-	0,055	1	-	0,037	0	-
Модель Спрінгейта	2,842		3,386		+	2,679	5	-	3,156	5	+	0,399	5	-
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,818		-0,962		+	-0,735	0	-	-0,713	0	-	-0,156	0	-

Таблиця Б.2

Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) ДП «Укراерорух» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018	
		значення	3	значення	при-ріст	значення	при-ріст	значення	при-ріст	значення	при-ріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Аналіз абсолютних і відносних показників											
Валюта балансу	ВБ	4 628 590	4 930 172	7 %	5 336 330	8 %	6 112 754	15 %	7 291 374	19 %	
Нематеріальні активи	НА	69 462	67 537	-3 %	67 132	-1 %	65 758	-2 %	61 309	-7 %	
Основні засоби	ОЗ	2 658 124	2 545 216	-4 %	2 458 545	-3 %	2 523 797	3 %	3 594 247	42 %	
Необоротні активи	ВА	3 296 699	3 198 233	-3 %	3 215 102	1 %	3 797 031	18 %	4 422 728	16 %	
Матеріальні запаси	МЗ	99 267	110 136	11 %	107 065	-3 %	127 478	19 %	143 398	12 %	
Оборотні активи	ОА	1 331 891	1 731 939	30 %	2 121 228	22 %	2 315 723	9 %	2 868 646	24 %	
Власний капітал	СК	4 460 139	4 797 518	8 %	5 148 549	7 %	5 759 831	12 %	6 852 871	19 %	
Довгострокові кредити і позики	ДСК	28 680	24 091	-16 %	36 913	53 %	122 663	232 %	186 625	52 %	
Короткострокові кредити і позики	КСК	139 771	108 563	-22 %	150 868	39 %	230 260	53 %	251 878	9 %	
Позиковий капітал	ЗК	168 451	132 654	-21 %	187 781	42 %	352 923	88 %	438 503	24 %	
Власні оборотні кошти-1	СОС	1 192 120	1 623 376	36 %	1 970 360	21 %	2 085 463	6 %	2 616 768	25 %	
Чистий оборотний капітал	СОС	1 192 120	1 623 376	36 %	1 970 360	21 %	2 085 463	6 %	2 616 768	25 %	
Перманентні оборотні кошти	ПОС	1 220 800	1 647 467	35 %	2 007 273	22 %	2 208 126	10 %	2 803 393	27 %	
Джерела формування запасів	ИФЗ	1 360 571	1 756 030	29 %	2 158 141	23 %	2 438 386	13 %	3 055 271	25 %	
Найбільш легкорезалізовані активи	НЛА	682 988	1 213 212	78 %	1 459 826	20 %	1 567 217	7 %	1 687 814	8 %	

Таблиця Б.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Швидкореалізовані активи	БРА	481 196	375 465	-22%	499 693	33%	617 815	24%	983 392	59%
Повільнореалізовані активів	МРА	112 297	132 164	18%	136 165	3%	160 551	18%	164 753	3%
Важкоореалізовані активи	ТРА	3 293 978	3 198 233	-3%	3 215 102	1%	3 797 031	18%	4 422 728	16%
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	139 771	108 563	-22%	150 868	39%	230 260	53%	251 878	9%
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Довгострокові пасиви	ДСП	28 680	24 091	-16%	36 913	53%	122 663	232%	186 625	52%
Постійні пасиви	ПСП	4 459 812	4 797 138	8%	5 145 823	7%	5 757 620	12%	6 834 721	19%
Легкоореалізовані активи	ЛА	480 554	373 421	-22%	489 573	31%	603 352	23%	968 971	61%
Нерозподілений прибуток	ПН	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Виробничі активи	ВА	2 757 319	2 655 287	-4%	2 565 557	-3%	2 651 220	3%	3 737 432	41%
Короткострокові зобов'язання	КО	139 771	108 563	-22%	150 868	39%	230 260	53%	251 878	9%
Чисті активи	АЧ	4 460 146	4 797 525	8%	5 148 551	7%	5 760 607	12%	6 853 527	19%
Кредиторська заборгованість	КЗ	98 283	67 970	-31%	100 764	48%	160 183	59%	142 108	-11%
Дебіторська заборгованість	ДЗ	559 231	428 510	-23%	573 264	34%	639 583	12%	1 044 155	63%
Сальдо по заборгованості	СЗ	-460 948	-360 540	-22%	-472 500	31%	-479 400	1%	-902 047	88%
Виручка від реалізації	ВР	2 385 365	2 045 867	-14%	2 181 276	7%	2 897 960	33%	3 664 988	26%
Собівартість робіт	СР	2 631 617	3 128 076	19%	2 670 503	-15%	2 816 925	5%	4 634 329	65%

Таблиця Б.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Прибуток від реалізації	ПР	494 613	429 779	-13 %	428 190	0 %	786 649	84 %	-32 225	-104 %
Прибуток балансова	ПБ	440 284	429 903	-2 %	431 352	0 %	776 400	80 %	-56 387	-107 %
Прибуток чистий	ПЧ	303 027	341 867	13 %	355 608	4 %	615 573	73 %	-164 451	-127 %
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		0,21	0,21	1 %	0,20	-7 %	0,27	38 %	-0,01	-103 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		0,18	0,21	14 %	0,20	-6 %	0,27	35 %	-0,02	-106 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		0,13	0,17	32 %	0,16	-2 %	0,21	30 %	-0,04	-121 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	0,96	0,97	1 %	0,96	-1 %	0,94	-2 %	0,94	0 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	26,48	36,17	37 %	27,42	-24 %	16,32	-40 %	15,63	-4 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	0,04	0,03	-27 %	0,04	32 %	0,06	68 %	0,06	4 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	0,27	0,34	27 %	0,38	13 %	0,36	-5 %	0,38	5 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	12,01	14,74	23 %	18,40	25 %	16,36	-11 %	18,25	12 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	0,90	0,94	5 %	0,93	-1 %	0,90	-3 %	0,91	1 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,57	0,52	-10 %	0,46	-11 %	0,41	-10 %	0,49	19 %

Таблиця Б.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,12	0,09	-28%	0,11	24%	0,10	-3%	0,14	37%
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		0,74	0,67	-10%	0,62	-6%	0,66	6%	0,65	-2%
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,60	0,54	-10%	0,48	-11%	0,43	-10%	0,51	18%
Коефіцієнт співвідношення кредит: заборгованості та позикових коштів		0,58	0,51	-12%	0,54	5%	0,45	-15%	0,32	-29%
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	6,45	12,44	93%	10,81	-13%	7,21	-33%	7,24	0%
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	9,53	15,95	67%	14,06	-12%	10,06	-28%	11,39	13%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	8,33	14,63	76%	12,99	-11%	9,49	-27%	10,61	12%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	4,89	11,18	129%	9,68	-13%	6,81	-30%	6,70	-2%
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	8,32	14,61	76%	12,92	-12%	9,43	-27%	10,55	12%
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,15	0,25	67%	0,27	11%	0,26	-6%	0,23	-10%

Таблиця Б.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт легкорезаль- зованих активів		0,10	0,08	-27%	0,09	21%	0,10	8%	0,13	35%
Коефіцієнт важкорезаль- зованих активів		0,71	0,65	-9%	0,60	-7%	0,62	3%	0,61	-2%
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	20,7%	21,0%	1%	19,6%	-7%	27,1%	38%	-0,9%	-103%
Рентабельність готової продукції	РГП	18,8%	13,7%	-27%	16,0%	17%	27,9%	74%	-0,7%	-102%
Рентабельність активів (капіталу)	РА	10,7%	8,7%	-18%	8,0%	-8%	12,9%	60%	-0,4%	-103%
Рентабельність чистих активів	рЧА	11,1%	9,0%	-19%	8,3%	-7%	13,7%	64%	-0,5%	-103%
Рентабельність необоротних активів	РВА	15,0%	13,4%	-10%	13,3%	-1%	20,7%	56%	-0,7%	-104%
Рентабельність власного капіталу	РСК	6,8%	7,1%	5%	6,9%	-3%	10,7%	55%	-2,4%	-122%
Рентабельність перма- нентного капіталу	РПК	11,0%	8,9%	-19%	8,3%	-7%	13,4%	62%	-0,5%	-103%
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,52	0,41	-19%	0,41	-1%	0,47	16%	0,50	6%
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	1,79	1,18	-34%	1,03	-13%	1,25	22%	1,28	2%
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,72	0,64	-12%	0,68	6%	0,76	12%	0,83	9%

Таблиця Б.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	0,53	0,43	-20%	0,42	-1%	0,50	19%	0,53	6%
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	24,03	18,58	-23%	20,37	10%	22,73	12%	25,56	12%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	4,27	4,77	12%	3,81	-20%	4,53	19%	3,51	-23%
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	85,57	76,45	-11%	95,93	25%	80,56	-16%	103,99	29%
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	24,27	30,10	24%	21,65	-28%	18,09	-16%	25,79	43%
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	15,04	12,13	-19%	16,86	39%	20,18	20%	14,15	-30%
6. Модель Ліса										
K1		0,26	0,33	28%	0,37	12%	0,34	-8%	0,36	5%
K2		0,11	0,09	-18%	0,08	-8%	0,13	60%	0,00	-103%
K3		0,07	0,07	6%	0,07	-4%	0,10	51%	-0,02	-122%
K4		26,48	36,17	37%	27,42	-24%	16,32	-40%	15,63	-4%
Z		0,06	0,07	22%	0,06	-10%	0,06	-10%	0,04	-34%
7. Модель Спрінгейта										
K1		0,26	0,33	28%	0,37	12%	0,34	-8%	0,36	5%
K2		0,10	0,09	-8%	0,08	-7%	0,13	57%	-0,01	-106%
K3		3,15	3,96	26%	2,86	-28%	3,37	18%	-0,22	-107%
K4		0,52	0,41	-19%	0,41	-1%	0,47	16%	0,50	6%

Таблиця Б.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Z		2,84	3,39	19%	2,68	-21%	3,16	18%	0,40	-87%
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,14	0,11	-23%	0,13	17%	0,13	-2%	0,16	30%
K2		0,97	0,98	1%	0,97	-1%	0,96	-1%	0,97	0%
K3		0,00	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	1190%
K4		0,45	0,48	6%	0,50	4%	0,47	-6%	0,51	8%
K5		2,61	3,24	24%	2,30	-29%	2,20	-4%	-0,13	-106%
Z		-0,82	-0,96	18%	-0,74	-24%	-0,71	-3%	-0,16	-78%

Таблиця Б.3

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» ДП «Укразерорух» за 2014–2018 рр.

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	69 462	67 537	67 132	65 758	61 309
первісна вартість	1001	77 080	77 433	79 488	80 346	79 668
накопичена амортизація	1002	7 618	9 896	12 356	14 588	18 359
Незавершені капітальні інвестиції	1005	552 998	560 225	654 752	765 283	727 667
Основні засоби:	1010	2 658 124	2 545 216	2 458 545	2 523 797	3 594 247
первісна вартість	1011	4 702 884	4 794 669	4 910 139	5 184 368	9 041 593
знос	1012	2 044 760	2 249 453	2 451 594	2 660 571	5 447 346
Інвестиційна нерухомість	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:1	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035	2 721				
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	10 636	22 408	31 826	35 284	39 505
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0

Таблиця Б.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	2 758	2 847	2 847	406 909	0
Усього Необоротні активи	1095	3 296 699	3 198 233	3 215 102	3 797 031	4 422 728
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	99 267	110 136	107 065	127 478	143 398
Виробничі запаси	1101	99 195	110 071	107 012	127 423	143 185
Незавершене виробництво	1102	0	0	0	0	0
Готова продукція	1103	0	0	0	0	0
Товари	1104	72	65	53	55	213
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	242 460	254 797	293 709	424 758	742 488
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						0
за виданими авансами	1130	184 479	99 534	167 542	153 958	168 526
з бюджетом	1135	68 113	32 746	51 918	1 002	35 892
у тому числі з податку на прибуток	1136	67 273	31 329	51 519	0	34 598
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	53 543	19 025	28 269	24 581	57 744
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	682 988	1 213 212	1 459 826	1 567 217	1 687 814
Готівка	1166	18	11	18	26	79

Таблиця Б.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Рахунки в банках	1167	657 316	1 207 894	1 368 006	1 566 718	1 687 735
Витрати майбутніх періодів	1170	327	380	2 726	2 211	18 150
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					0
у тому числі в:						0
резервах довгострокових зобов'язань	1181					0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					0
резервах незароблених премій	1183					0
інших страхових резервах	1184					0
Інші оборотні активи	1190	714	2 109	10 173	14 518	14 634
Усього Оборотні активи	1195	1 331 891	1 731 939	2 121 228	2 315 723	2 868 646
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	4 628 590	4 930 172	5 336 330	6 112 754	7 291 374
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179 569	179 569	179 569	179 569	179 569
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	532 896	532 366	532 164	532 103	1 795 963
Додатковий капітал	1410	3 730 244	4 068 153	4 419 386	5 030 729	4 859 909
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	17 430	17 430	17 430	17 430	17 430
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0	0	0	0	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0

Таблиця Б.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього Власний капітал	1495	4 460 139	4 797 518	5 148 549	5 759 831	6 852 871
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	27 093	21 928	13 586	14 936	9 693
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	20 982	104 964	174 316
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 587	2 163	2 345	2 763	2 616
Довгострокові забезпечення	1520					0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					0
Цільове фінансування	1525					0
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					0
Призовий фонд	1540					0
Резерв на виплату джек-поту	1545					0
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	28 680	24 091	36 913	122 663	186 625
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					

Таблиця Б.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
товари, роботи, послуги	1615	45 584	29 361	47 229	91 578	51 099
розрахунками з бюджетом	1620	8 148	5 838	12 821	16 384	15 560
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	3 620	0
розрахунками зі страхування	1625	10 226	2 926	6 106	8 999	11 967
розрахунками з оплати праці	1630	34 068	29 606	33 839	42 511	61 902
за одержаними авансами	1635	257	239	769	711	1 580
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	38 898	36 396	39 361	52 786	84 524
Доходи майбутніх періодів	1665	7	7	2	776	656
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 583	4 190	10 741	16 515	24 590
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	139 771	108 563	150 868	230 260	251 878
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0			0
V. Чиста вартість активів	1800	0	0			0
недержавного пенсійного фонду						
Баланс	1900	4 628 590	4 930 172	5 336 330	6 112 754	7 291 374

Таблиця Б.4
Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» ДП «Укрерорух» за 2014–2018 рр.

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 385 365	2 045 867	2 181 276	2 897 960	3 664 988
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 751 358	1 566 278	1 666 126	1 988 427	2 795 617
Валовий: прибуток	2090	634 007	479 589	515 150	909 533	869 371
Валовий: збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	740 865	1 511 988	917 417	705 614	937 116
Адміністративні витрати	2130	173 670	144 218	148 489	168 013	238 657
Витрати на збут	2150	0	0	0	0	0
Інші операційні витрати	2180	706 589	1 417 580	855 888	660 485	1 600 055
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	494 613	429 779	428 190	786 649	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195					32 225
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	262	112	0	0	0
Інші доходи	2240	12 583	10 267	9 263	5 476	49 190
Фінансові витрати	2250	0	0	0	418	6 434
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	67 174	10 255	6 101	15 307	66 918
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	440 284	429 903	431 352	776 400	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295					56 387
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	137 257	88 036	75 744	160 827	108 064
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	303 027	341 867	355 608	615 573	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355					164 451

Таблиця Б.5

Ренкінг темпів зростання показників ДП «Украерорух» за 2015–2018 рр.

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	107,32	111,87	118,98	1	6	4	5
Оборотні фінансові активи	120,33	107,36	107,69	2	4	6	7
Фінансові активи	123,84	108,54	123,80	3	2	5	2
Економічні активи	108,24	114,55	119,28	4	5	3	4
Нефінансові активи	100,45	118,25	116,73	5	7	2	6
Індикатор фінансової стійкості	122,28	100,46	123,71	6	3	7	3
Залучений капітал	141,56	187,94	124,25	7	1	1	1

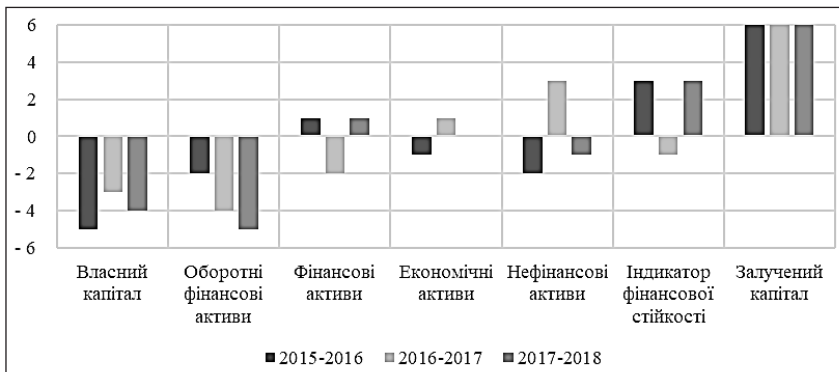


Рис. Б.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ДП «Украерорух» за 2015–2018 рр.

Таблиця Б.6

Нормативні та фактичні ранги ДП «Украерорух» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R		F			
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R	F		
Темпи зростання нефінансових активів					R		F
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості			F			R	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Б.7

Нормативні та фактичні ранги ДП «Украерорух» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Б.8

Нормативні та фактичні ранги ДП «Украерорух» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R				F		
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R					F
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R	F	
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості			F			R	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Додаток В

Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут
цивільної авіації «Укראеропроект» за 2014–2018 рр.

Таблиця В.1

Показник	2014		2015		2016			2017			2018				
	внннэ-гнє	єжніпо	внннэ-гнє	єжніпо	внннэ-гнє	єжніпо	внннэ-гнє	єжніпо	внннэ-гнє	єжніпо	внннэ-гнє	єжніпо			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Зведені показники фінансового стану підприємства															
Фінансової стійкості	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке			відносно стійке			відносно стійке				
Платоспроможності	кризове		кризове		кризове			кризове			кризове				
Ділової активності	кризове		нестійке		кризове			кризове			відносно стійке				
Оцінки структури балансу	кризове		кризове		кризове			кризове			кризове				
Рентабельності	нестійке		нестійке		нестійке			нестійке			нестійке				
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства															
Модель Ліса	висока		висока		висока			висока			висока				
Модель Спрінгейта	висока		висока		висока			висока			висока				
Модель Ж. Конана та М. Голдера	80 %		90 %		90 %			100 %			100 %				
1. Показники фінансової стійкості	3,3		3,3		3,3			3,3			3,3		3,3		
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	-0,104		-0,245		-			-0,330			0			-0,784	
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,000		5		0,000			5			0,000			5	
					=			=			0,000			=	

Додатки

Таблиця В.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	-10,571	5	-5,083	5	-	-4,029	5	-	-3,047	5	-	-2,275	5	-
2. Показники платоспроможності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0	0,000	0	-	0,003	0	+	0,001	0	-	0,001	0	+
Проміжний коефіцієнт покриття	0,434	0	0,351	0	-	0,345	0	-	0,301	0	-	0,262	0	-
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,351	0	0,332	0	-	0,305	0	-	0,283	0	-	0,245	0	-
3. Показники ділової активності		0,3		1,0			0,3			0,0			3,3	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,415	1	0,605	3	+	0,441	1	-	0,284	0	-	2,263	5	+
Коефіцієнт оборотності запасів	1,627	0	1,816	0	+	1,296	0	-	1,015	0	-	5,790	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	-3,974	0	-2,468	0	+	-1,335	0	+	-0,581	0	+	-2,886	0	-
4. Показники оцінки структури балансу		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,785	0	0,684	0	-	0,651	0	-	0,583	0	-	0,507	0	-
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-0,274	0	-0,463	0	-	-0,536	0	-	-0,715	0	-	-0,974	0	-
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	-1,351	0	-2,944	0	-	-4,035	0	-	-5,764	0	-	-8,938	0	-
5. Показники рентабельності		1,3		1,3			1,3			1,3			1,3	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-0,214	0	-0,152	0	+	-0,088	0	+	-0,145	0	-	-0,277	0	-

Таблиця В.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт використання власних коштів	2,051	5	0,621	5	-	0,267	5	-	0,297	5	+	0,354	5	+
Коефіцієнт рентабельності продажів	-0,516	0	-0,252	0	+	-0,200	0	+	-0,511	0	-	-0,123	0	+
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,340	0	-0,203	0	+	-0,167	0	+	-0,340	0	-	-0,110	0	+
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	-0,046		-0,047		-	-0,042	0	+	-0,061	0	-	-0,096	0	-
Модель Спрінгейта	-0,865		-0,712		+	-0,616	0	+	-1,035	0	-	-0,955	0	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,004		0,021		-	0,020	0	+	0,058	1	-	0,129	3	-

Таблиця В.2
Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018										
		зна-чення	3	зна-чення	4	при-ріст	5	6	зна-чення	при-ріст	7	8	зна-чення	при-ріст	9	10	11			
1	2	Аналіз абсолютних і відносних показників																		
Валюта балансу	ВБ	3 723	3 462	-7 %	3 520	2 %	3 398	-3 %	3 282	-3 %	3 398	-3 %	3 282	-3 %	3 398	-3 %	3 282	-3 %	3 398	-3 %
	НА	112	109	-3 %	109	0 %	109	0 %	109	0 %	109	0 %	109	0 %	109	0 %	109	0 %	109	0 %
	ОЗ	384	406	6 %	362	-11 %	339	-6 %	315	-7 %	339	-6 %	315	-7 %	339	-6 %	315	-7 %	339	-6 %
	ВА	496	515	4 %	471	-9 %	448	-5 %	315	-30 %	448	-5 %	315	-30 %	448	-5 %	315	-30 %	448	-5 %
	МЗ	1 444	1 432	-1 %	1 429	0 %	1 429	0 %	1 432	0 %	1 429	0 %	1 432	0 %	1 429	0 %	1 432	0 %	1 429	0 %
	ОА	3 227	2 947	-9 %	3 049	3 %	2 950	-3 %	2 967	1 %	2 950	-3 %	2 967	1 %	2 950	-3 %	2 967	1 %	2 950	-3 %
	СК	-389	-848	118 %	-1 162	37 %	-1 660	43 %	-2 574	55 %	-1 660	43 %	-2 574	55 %	-1 660	43 %	-2 574	55 %	-1 660	43 %
	ДСК	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
	КСК	4 112	4 310	5 %	4 682	9 %	5 058	8 %	5 856	16 %	4 682	9 %	5 058	8 %	5 856	16 %	4 682	9 %	5 058	8 %
	ЗК	4 112	4 310	5 %	4 682	9 %	5 058	8 %	5 856	16 %	4 682	9 %	5 058	8 %	5 856	16 %	4 682	9 %	5 058	8 %
Власні оборотні кошти-1	СОС	-885	-1 363	54 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %
	СОС	-885	-1 363	54 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %
	ПОС	-885	-1 363	54 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %
	ПОС	-885	-1 363	54 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %	-2 889	37 %	-1 633	20 %	-2 108	29 %
Джерела формування запасів	ИФЗ	3 227	2 947	-9 %	3 049	3 %	2 950	-3 %	2 967	1 %	2 950	-3 %	2 967	1 %	2 950	-3 %	2 967	1 %	2 950	-3 %
	НЛА	4	0	-100 %	13	0 %	5	-62 %	6	20 %	13	0 %	5	-62 %	6	20 %	13	0 %	5	-62 %
Найбільш легкорезалізовані активи	НЛА	4	0	-100 %	13	0 %	5	-62 %	6	20 %	13	0 %	5	-62 %	6	20 %	13	0 %	5	-62 %

Таблиця В.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Швидкореалізовані активи	БРА	1 779	1 514	-15%	1 603	6%	1 516	-5%	1 528	1%
Повільнореалізовані активи	МРА	1 444	1 431	-1%	1 425	0%	1 429	0%	1 431	0%
Важкореалізовані активи	ТРА	496	515	4%	471	-9%	448	-5%	315	-30%
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	4 112	4 310	5%	4 682	9%	5 058	8%	5 856	16%
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Довгострокові пасиви	ДСП	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Постійні пасиви	ПСП	288	355	23%	348	-2%	347	0%	342	-1%
Легкоореалізовані активи	ЛА	1 779	1 514	-15%	1 603	6%	1 516	-5%	1 528	1%
Нерозподілений прибуток	ПН	-677	-1 204	78%	-1 514	26%	-2 007	33%	-2 917	45%
Виробничі активи	ВА	1 828	1 838	1%	1 791	-3%	1 768	-1%	1 747	-1%
Короткострокові зобов'язання	КО	4 112	4 310	5%	4 682	9%	5 058	8%	5 856	16%
Чисті активи	АЧ	-389	-848	118%	-1 162	37%	-1 660	43%	-2 574	55%
Кредиторська заборгованість	КЗ	3 573	3 783	6%	4 168	10%	4 506	8%	5 181	15%
Дебіторська заборгованість	ДЗ	1 779	1 514	-15%	1 603	6%	1 516	-5%	1 528	1%
Сальдо по заборгованості	СЗ	1 794	2 269	26%	2 565	13%	2 990	17%	3 653	22%
Виручка від реалізації	ВР	1 546	2 093	35%	1 551	-26%	964	-38%	7 428	671%
Собівартість робіт	СР	2 349	2 600	11%	1 852	-29%	1 450	-22%	8 291	472%
Прибуток від реалізації	ПР	-773	-507	-34%	-301	-41%	-486	61%	-863	78%
Прибуток балансова	ПБ	-798	-527	-34%	-310	-41%	-493	59%	-910	85%
Прибуток чистий	ПЧ	-798	-527	-34%	-310	-41%	-493	59%	-910	85%

Таблиця В.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		-0,50	-0,24	-52 %	-0,19	-20 %	-0,50	160 %	-0,12	-77 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		-0,52	-0,25	-51 %	-0,20	-21 %	-0,51	156 %	-0,12	-76 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		-0,52	-0,25	-51 %	-0,20	-21 %	-0,51	156 %	-0,12	-76 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	-0,10	-0,24	134 %	-0,33	35 %	-0,49	48 %	-0,78	61 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	-0,09	-0,20	108 %	-0,25	26 %	-0,33	32 %	-0,44	34 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	-10,57	-5,08	-52 %	-4,03	-21 %	-3,05	-24 %	-2,28	-25 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	2,28	1,61	-29 %	1,41	-13 %	1,27	-10 %	1,12	-12 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-0,61	-0,95	55 %	-1,14	20 %	-1,48	29 %	-2,02	37 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-0,27	-0,46	69 %	-0,54	16 %	-0,71	33 %	-0,97	36 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,10	0,12	14 %	0,10	-12 %	0,10	-3 %	0,10	-4 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,48	0,44	-8 %	0,46	4 %	0,45	-2 %	0,47	4 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		-1,28	-0,61	-52 %	-0,41	-33 %	-0,27	-33 %	-0,12	-55 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,49	0,53	8 %	0,51	-4 %	0,52	2 %	0,53	2 %

Таблиця В.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		0,87	0,88	1 %	0,89	1 %	0,89	0 %	0,88	-1 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,32	0,28	-15 %	0,27	-4 %	0,24	-11 %	0,20	-13 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,78	0,68	-13 %	0,65	-5 %	0,58	-10 %	0,51	-13 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,43	0,35	-19 %	0,35	-2 %	0,30	-13 %	0,26	-13 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,00	0,00	-100 %	0,00	0 %	0,00	-64 %	0,00	4 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,43	0,35	-19 %	0,35	-2 %	0,30	-13 %	0,26	-13 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,00	0,00	-100 %	0,00	0 %	0,00	-60 %	0,00	24 %
Коефіцієнт легкореалізованих активів		0,48	0,44	-8 %	0,46	4 %	0,45	-2 %	0,47	4 %
Коефіцієнт важкореалізованих активів		0,13	0,15	12 %	0,13	-10 %	0,13	-1 %	0,10	-27 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	-50,0 %	-24,2 %	-52 %	-19,4 %	-20 %	-50,4 %	160 %	-11,6 %	-77 %
Рентабельність готової продукції	РГП	-32,9 %	-19,5 %	-41 %	-16,3 %	-17 %	-33,5 %	106 %	-10,4 %	-69 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	-20,8 %	-14,6 %	-29 %	-8,6 %	-42 %	-14,3 %	67 %	-26,3 %	84 %

Таблиця В.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рентабельність чистих активів	рЧА	198,7 %	59,8 %	-70 %	25,9 %	-57 %	29,3 %	13 %	33,5 %	15 %
Рентабельність необоротних активів	рВА	-155,8 %	-98,4 %	-37 %	-63,9 %	-35 %	-108,5 %	70 %	-274,0 %	153 %
Рентабельність власного капіталу	рСК	205,1 %	62,1 %	-70 %	26,7 %	-57 %	29,7 %	11 %	35,4 %	19 %
Рентабельність перманентного капіталу	рПК	198,7 %	59,8 %	-70 %	25,9 %	-57 %	29,3 %	13 %	33,5 %	15 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,42	0,60	46 %	0,44	-27 %	0,28	-36 %	2,26	698 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	0,48	0,71	48 %	0,51	-28 %	0,33	-36 %	2,50	666 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів	КОВА	3,12	4,06	30 %	3,29	-19 %	2,15	-35 %	23,58	996 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	-3,97	-2,47	-38 %	-1,33	-46 %	-0,58	-56 %	-2,89	397 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	1,07	1,46	37 %	1,09	-26 %	0,67	-38 %	5,19	669 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	0,87	1,38	59 %	0,97	-30 %	0,64	-34 %	4,86	664 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	420,01	264,03	-37 %	377,24	43 %	574,00	52 %	75,08	-87 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	0,43	0,55	28 %	0,37	-33 %	0,21	-43 %	1,43	570 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	843,56	659,72	-22 %	980,86	49 %	1706,11	74 %	254,59	-85 %

Таблиця В.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
6. Модель Ліса										
K1		-0,24	-0,39	66 %	-0,46	18 %	-0,62	34 %	-0,88	42 %
K2		-0,21	-0,15	-29 %	-0,09	-42 %	-0,14	67 %	-0,26	84 %
K3		-0,21	-0,15	-29 %	-0,09	-42 %	-0,15	65 %	-0,28	91 %
K4		-0,09	-0,20	108 %	-0,25	26 %	-0,33	32 %	-0,44	34 %
Z		-0,05	-0,05	2 %	-0,04	-10 %	-0,06	44 %	-0,10	58 %
7. Модель Спрінгейта										
K1		-0,24	-0,39	66 %	-0,46	18 %	-0,62	34 %	-0,88	42 %
K2		-0,21	-0,15	-29 %	-0,09	-42 %	-0,15	65 %	-0,28	91 %
K3		-0,19	-0,12	-37 %	-0,07	-46 %	-0,10	47 %	-0,16	59 %
K4		0,42	0,60	46 %	0,44	-27 %	0,28	-36 %	2,26	698 %
Z		-0,86	-0,71	-18 %	-0,62	-13 %	-1,04	68 %	-0,96	-8 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,87	0,85	-2 %	0,86	1 %	0,87	1 %	0,90	4 %
K2		-0,10	-0,24	134 %	-0,33	35 %	-0,49	48 %	-0,78	61 %
K3		0,01	0,01	-14 %	0,00	-100 %	0,00	0 %	0,00	0 %
K4		0,60	0,69	15 %	0,69	0 %	0,66	-5 %	0,64	-3 %
K5		-0,19	-0,12	-37 %	-0,07	-46 %	-0,10	47 %	-0,16	59 %
Z		-0,00	0,02	-677 %	0,02	-5 %	0,06	194 %	0,13	124 %

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект» за 2014–2018 рр.

Таблиця В.3

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	112	109	109	109	
первісна вартість	1001	124	124	124	124	124
накопичена амортизація	1002	12	15	15	15	124
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0	0	0
Основні засоби:	1010	384	406	362	339	315
первісна вартість	1011	1 705	1 835	1 835	1 835	1 835
знос	1012	1 321	1 429	1 473	1 496	1 520
Інвестиційна нерухомість	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:1	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Гудвіл	1050					

Таблиця В.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Відстрочені аквізичні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090					
Усього Необоротні активи	1095	496	515	471	448	315
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	1 444	1 432	1 429	1 429	1 432
Виробничі запаси	1101	173	161	158	158	161
Незавершене виробництво	1102	1 271	1 271	1 271	1 271	1 271
Готова продукція	1103	0	0	0	0	0
Товари	1104	0	0	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 537	1 262	1 369	1 262	1 274
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130					
з бюджетом	1135					
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140					
із внутрішніх розрахунків	1145					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	242	252	234	254	254
Поточні фінансові інвестиції	1160		0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	4	0	13	5	6

Таблиця В.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Готівка	1166		0	0	0	0
Рахунки в банках	1167		0	0	0	0
Витрати майбутніх періодів	1170		1	4		1
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190					
Усього Оборотні активи	1195	3 227	2 947	3 049	2 950	2 967
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	3 723	3 462	3 520	3 398	3 282
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	288	288	288	288	288
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	68	64	59	55
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-677	-1 204	-1 514	-2 007	-2 917

Таблиця В.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Неоплачений капітал	1425	0	0		0	
Вилучений капітал	1430	0	0		0	
Інші резерви	1435	0	0	0	0	
Усього Власний капітал	1495	-389	-848	-1 162	-1 660	-2 574
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595					

Таблиця В.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
товари, роботи, послуги	1615	1 760	1 765	1 751	1 790	1 730
розрахунками з бюджетом	1620	549	673	732	909	1 143
у тому числі з податку на прибуток	1621	46	46	46	46	32
розрахунками зі страхування	1625	672	991	1 031	1 185	1 293
розрахунками з оплати праці	1630	491	303	199	238	631
за одержаними авансами	1635	101	51	455	384	384
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	539	527	514	552	675
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	0	0	0	0	0
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	4 112	4 310	4 682	5 058	5 856
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	3 723	3 462	3 520	3 398	3 282

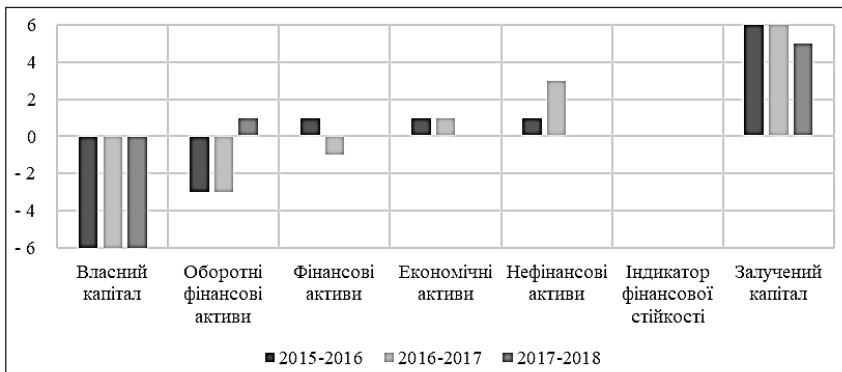
Таблиця В.4
Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» Український державний
проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укراеропроект» за 2014–2018 рр.*

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 546	2 093	1 551	964	7 428
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 894	2 036	1 345	1 225	7 692
Валовий: прибуток	2090	0	57	206	0	0
Валовий: збиток	2095	348			261	264
Інші операційні доходи	2120	30	0	0	0	0
Адміністративні витрати	2130	455	564	507	225	599
Витрати на збут	2150	0	0	0	0	
Інші операційні витрати	2180	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	773	507	301	486	863
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0	0	0
Інші доходи	2240	0	0	0	0	1
Фінансові витрати	2250	25	20	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	0	0	9	7	48
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	798	527	310	493	910
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0	0	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	798	527	310	493	910

Таблиця В.5

**Ренкінг темпів зростання показників
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний
інститут цивільної авіації «Украеропроект»
за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	-137,03	-142,86	-155,06	1	7	7	7
Оборотні фінансові активи	0,00	38,46	120,00	2	5	5	1
Фінансові активи	106,74	94,12	100,85	3	2	4	3
Економічні активи	101,68	96,53	96,59	4	3	3	4
Нефінансові активи	97,74	98,58	93,13	5	4	2	5
Індикатор фінансової стійкості	-109,66	-115,36	-122,19	6	6	6	6
Залучений капітал	108,63	108,03	115,78	7	1	1	2



**Рис. В.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення
рангів Український державний проектно-технологічний
науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект»
за 2015–2018 рр.**

Таблиця В.6

**Нормативні та фактичні ранги
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний
інститут цивільної авіації «Укراеропроект» за 2015-2016 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів				F	R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця В.7

**Нормативні та фактичні ранги
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний
інститут цивільної авіації «Украеропроект» за 2016-2017 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів			R	F			
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця В.8

**Нормативні та фактичні ранги
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний
інститут цивільної авіації «Украеропроект» за 2017-2018 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів			R F				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу		F					R

Додаток Г

Таблиця Г.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі Державної авіаційної компанії «Херсон-Авіа» за 2014-2018 рр.

Показник	2014		2015		2016				2017		2018			
	знє -ннє як	єжніпо	знє -ннє як	єжніпо	знє -ннє як	єжніпо	знє -ннє як	єжніпо	знє -ннє як	єжніпо	знє -ннє як	єжніпо	знє -ннє як	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	відносно стійке		відносно стійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Платоспроможності	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Ділової активності	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Оцінки структури балансу	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Рентабельності	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	висока		висока		висока		висока		висока		висока			
Модель Спрінгейта	висока		висока		висока		висока		висока		висока			
Модель Ж. Конана та М. Голдера	100 %		80 %		80 %		80 %		80 %		80 %			
1. Показники фінансової стійкості	4,3		3,3		2,0		1,7		1,7		1,7			
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,945	5	0,802	5	-	0,632	1	-	0,475	0	-	0,311	0	-
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,000	5	0,000	5	=	0,000	5	=	0,000	5	=	0,000	5	=

Таблиця Г.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,058	3	0,247	0	-	0,582	0	-	1,104	0	-	2,213	0	-
2. Показники платоспроможності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0	0,000	0	-	0,009	0	+	0,000	0	-	0,021	0	+
Проміжний коефіцієнт покриття	0,646	0	0,179	0	-	0,009	0	-	0,000	0	-	0,070	0	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,224	0	0,058	0	-	0,029	0	-	0,008	0	-	0,006	0	-
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,089	0	0,133	0	+	0,167	0	+	0,342	0	+	0,110	0	-
Коефіцієнт оборотності запасів	16,464	5	23,789	5	+	30,681	5	+	114,382	5	+	82,934	5	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,094	0	0,166	0	+	0,265	0	+	0,719	0	+	0,355	0	-
4. Показники оцінки структури балансу		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,886	0	0,246	0	-	0,037	0	-	0,038	0	+	0,085	0	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-0,128	0	-3,062	0	-	-25,728	0	-	-25,508	0	+	-10,739	0	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	8,644	5	7,364	5	-	5,483	5	-	4,025	5	-	2,726	5	-

Таблиця Г.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-0,098	0	-0,140	0	-	-0,209	0	-	-0,146	0	+	-0,146	0	-
Коефіцієнт використання власних коштів	-0,103	0	-0,175	0	-	-0,330	0	-	-0,306	0	+	-0,470	0	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	-1,098	0	-1,055	0	+	-1,246	0	-	-0,426	0	+	-1,325	0	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,482	0	-0,513	0	-	-0,646	0	-	-0,286	0	+	-0,410	0	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,002		-0,026		-	-0,047	0	-	-0,053	0	-	-0,061	0	-
Модель Спрінгейта	-1,445		-1,000		+	-1,312	0	-	-1,014	0	+	-1,194	0	-
Модель Ж. Конана та М. Голдера	0,212		-0,014		+	-0,005	0	-	-0,039	0	+	-0,024	0	-

Таблиця Г.2

**Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів)
Державної авіаційної компанії «Херсон-Авіа» за 2014–2018 рр.**

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018										
		зна- чення	3	зна- чення	4	приріст	5	зна- чення	6	при- ріст	7	зна- чення	8	при- ріст	9	зна- чення	10	приріст	11	
1	2	Аналіз абсолютних і відносних показників																		
Валюта балансу	ВБ	3 296	3 305	0 %	3 125	-5 %	3 052	-2 %	3 157	3 %										
Нематеріальні активи	НА	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %										
Основні засоби	ОЗ	3 134	3 101	-1 %	3 082	-1 %	2 990	-3 %	2 971	-1 %										
Необоротні активи	ВА	3 136	3 144	0 %	3 082	-2 %	2 991	-3 %	2 972	-1 %										
Матеріальні запаси	МЗ	41	38	-6 %	33	-13 %	14	-59 %	14	0 %										
Оборотні активи	ОА	160	161	1 %	43	-73 %	60	40 %	185	207 %										
Власний капітал	СК	3 115	2 651	-15 %	1 976	-25 %	1 451	-27 %	983	-32 %										
Довгострокові кре- дити і позики	ДСК	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %										
Короткострокові кредити і позики	КСК	181	654	262 %	1 149	76 %	1 601	39 %	2 174	36 %										
Позиковий капітал	ЗК	181	654	262 %	1 149	76 %	1 601	39 %	2 174	36 %										
Власні оборотні кошти-1	СОС	-21	-493	2305 %	-1 106	124 %	-1 541	39 %	-1 989	29 %										
Чистий оборотний капітал	СОС	-21	-493	2305 %	-1 106	124 %	-1 541	39 %	-1 989	29 %										
Перманентні оборотні кошти	ПОС	-21	-493	2305 %	-1 106	124 %	-1 541	39 %	-1 989	29 %										
Джерела формування запасів	ИФЗ	160	161	1 %	43	-73 %	60	40 %	185	207 %										

Таблиця Г.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найбільш лекторезалізовані активи	НЛА	0	0	-100%	10	0%	0	-99%	45	44500%
Швидкоореалізовані активи	БРА	117	117	0%	0	-100%	27	0%	108	306%
Повільноореалізовані активів	МРА	41	38	-6%	33	-13%	-7	-120%	-6	-12%
Важкоореалізовані активи	ТРА	3 136	3 144	0%	3 082	-2%	2 991	-3%	2 972	-1%
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	181	654	262%	1 149	76%	1 601	39%	2 174	36%
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Довгострокові пасиви	ДСП	0	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Постійні пасиви	ПСП	4 389	4 389	0%	4 372	0%	4 271	-2%	4 266	0%
Лекторезалізовані активи	ЛА	117	117	0%	0	-100%	0	0%	108	0%
Нерозподілений прибуток	ПН	-1 274	-1 738	36%	-2 396	38%	-2 840	19%	-3 302	16%
Виробничі активи	ВА	3 174	3 139	-1%	3 115	-1%	3 004	-4%	2 984	-1%
Короткострокові зобов'язання	КО	181	654	262%	1 149	76%	1 601	39%	2 174	36%
Чисті активи	АЧ	3 115	2 651	-15%	1 976	-25%	1 451	-27%	983	-32%
Кредиторська заборгованість	КЗ	181	654	262%	1 085	66%	1 414	30%	2 038	44%
Дебіторська заборгованість	ДЗ	119	123	3%	0	-100%	0	0%	108	0%

Таблиця Г:2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сальдо по заборгованості	СЗ	61	531	769%	1 085	104%	1 414	30%	1 931	37%
Виручка від реалізації	ВР	293	440	50%	523	19%	1 043	99%	349	-67%
Собівартість робіт	СР	667	904	36%	1 009	12%	1 556	54%	1 128	-27%
Прибуток від реалізації	ПР	-325	-464	43%	-480	3%	-444	-7%	-462	4%
Прибуток балансова	ПБ	-321	-464	44%	-652	41%	-444	-32%	-462	4%
Прибуток чистий	ПЧ	-321	-464	44%	-652	41%	-444	-32%	-462	4%
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		-1,11	-1,05	-5%	-0,92	-13%	-0,43	-54%	-1,32	211%
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		-1,10	-1,05	-4%	-1,25	18%	-0,43	-66%	-1,32	211%
Чистий прибуток на 1 тис. грн		-1,10	-1,05	-4%	-1,25	18%	-0,43	-66%	-1,32	211%
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	0,95	0,80	-15%	0,63	-21%	0,48	-25%	0,31	-35%
Коефіцієнт фінансування	КФ	17,26	4,05	-77%	1,72	-58%	0,91	-47%	0,45	-50%
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	0,06	0,25	326%	0,58	136%	1,10	90%	2,21	100%
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	-0,01	-0,19	2726%	-0,56	201%	-1,06	90%	-2,02	91%

Таблиця Г.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-0,51	-12,97	2463 %	-33,63	159 %	-113,29	237 %	-146,24	29 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-0,13	-3,06	2290 %	-25,73	740 %	-25,51	-1 %	-10,74	-58 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,95	0,94	-1 %	0,99	5 %	0,98	-1 %	0,94	-4 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,04	0,04	3 %	0,00	-100 %	0,00	0 %	0,03	0 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		1,01	1,19	18 %	1,56	32 %	2,06	32 %	3,02	47 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,96	0,95	-1 %	1,00	5 %	0,98	-1 %	0,95	-4 %
Коефіцієнт співвідношення кредит заборгованості та позикових коштів		1,00	1,00	0 %	0,94	-6 %	0,88	-6 %	0,94	6 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,39	0,11	-73 %	0,02	-84 %	0,01	-59 %	0,04	526 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,89	0,25	-72 %	0,04	-85 %	0,04	1 %	0,09	126 %

Таблиця Г:2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,65	0,18	-72 %	0,01	-95 %	0,02	89 %	0,07	321 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,00	0,00	-100 %	0,01	0 %	0,00	-99 %	0,02	32745 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,65	0,18	-72 %	0,01	-95 %	0,00	-99 %	0,07	111987 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,00	0,00	-100 %	0,00	0 %	0,00	-99 %	0,01	43015 %
Коефіцієнт лекторезованих активів		0,04	0,04	0 %	0,00	-100 %	0,00	0 %	0,03	0 %
Коефіцієнт важкорезованих активів		0,95	0,95	0 %	0,99	4 %	0,98	-1 %	0,94	-4 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	-111,0 %	-105,5 %	-5 %	-91,7 %	-13 %	-42,6 %	-54 %	-132,5 %	211 %
Рентабельність готової продукції	РГП	-48,7 %	-51,3 %	5 %	-47,6 %	-7 %	-28,6 %	-40 %	-41,0 %	43 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	-9,9 %	-14,0 %	42 %	-15,4 %	9 %	-14,6 %	-5 %	-14,6 %	0 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	-10,4 %	-17,5 %	68 %	-24,3 %	39 %	-30,6 %	26 %	-47,0 %	53 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	-10,4 %	-14,8 %	42 %	-15,6 %	6 %	-14,9 %	-5 %	-15,5 %	5 %
Рентабельність власного капіталу	РСК	-10,3 %	-17,5 %	70 %	-33,0 %	89 %	-30,6 %	-7 %	-47,0 %	53 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК	-10,4 %	-17,5 %	68 %	-24,3 %	39 %	-30,6 %	26 %	-47,0 %	53 %

Таблиця Г.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,09	0,13	50 %	0,17	26 %	0,34	104 %	0,11	-68 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	1,83	2,73	49 %	12,17	345 %	17,27	42 %	1,88	-89 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,09	0,14	50 %	0,17	21 %	0,35	105 %	0,12	-66 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	0,09	0,17	77 %	0,26	60 %	0,72	172 %	0,35	-51 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	7,23	11,58	60 %	15,90	37 %	76,68	382 %	25,64	-67 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	2,45	3,58	46 %	0,00	-100 %	0,00	0 %	3,24	0 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	148,89	102,03	-31 %	0,00	-100 %	0,00	0 %	112,63	0 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	1,62	0,67	-59 %	0,48	-28 %	0,74	53 %	0,17	-77 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	225,09	542,52	141 %	757,14	40 %	494,91	-35 %	2133,37	331 %
6. Модель Ліса										
K1		-0,01	-0,15	2298 %	-0,35	137 %	-0,50	43 %	-0,63	25 %

Таблиця Г.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K2		-0,10	-0,14	42%	-0,15	9%	-0,15	-5%	-0,15	0%
K3		-0,10	-0,14	44%	-0,21	49%	-0,15	-30%	-0,15	0%
K4		17,26	4,05	-77%	1,72	-58%	0,91	-47%	0,45	-50%
Z		0,00	-0,03	-1273%	-0,05	77%	-0,05	13%	-0,06	16%
7. Модель Спрінгейта										
K1		-0,01	-0,15	2298%	-0,35	137%	-0,50	43%	-0,63	25%
K2		-0,10	-0,14	44%	-0,21	49%	-0,15	-30%	-0,15	0%
K3		-1,78	-0,71	-60%	-0,57	-20%	-0,28	-51%	-0,21	-23%
K4		0,09	0,13	50%	0,17	26%	0,34	104%	0,11	-68%
Z		-1,45	-1,00	-31%	-1,31	31%	-1,01	-23%	-1,19	18%
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,05	0,05	0%	0,01	-78%	0,00	-58%	0,04	762%
K2		0,95	0,80	-15%	0,63	-21%	0,48	-25%	0,31	-35%
K3		0,00	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%
K4		0,00	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%	0,00	0%
K5		-1,78	-0,71	-60%	-0,57	-20%	-0,28	-51%	-0,21	-23%
Z		0,21	-0,01	-107%	-0,00	-67%	-0,04	735%	-0,02	-39%

Таблиця Г.3

**Зведені данні фінансової звітності «Баланс»
Державної авіаційної компанії «Херсон-Авіа» за 2014–2018 рр.**

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000					
первісна вартість	1001					
накопичена амортизація	1002					
Незавершені капітальні інвестиції	1005					
Основні засоби:	1010	3 134	3 101	3 082	2 990	2 971
первісна вартість	1011	247 909	247 897	247 770	245 148	244 650
знос	1012	244 775	244 796	244 688	242 158	241 679
Інвестиційна нерухомість	1015					
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:1	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Гудвіл	1050					

Таблиця Г.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Відстрочені аквізичійні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090	2	43	1	1	1
Усього Необоротні активи	1095	3 136	3 144	3 082	2 991	2 972
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	41	38	33	14	14
Виробничі запаси	1101	41	38	33	14	14
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103					
Товари	1104					
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	117	117			108
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130					
з бюджетом	1135	3	6			
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140					
із внутрішніх розрахунків	1145					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155					
Поточні фінансові інвестиції	1160					
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	0		10	0	45

Таблиця Г.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Готівка	1166					
Рахунки в банках	1167					
Витрати майбутніх періодів	1170				20	19
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190				27	
Усього Оборотні активи	1195	160	161	43	60	185
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					0
Баланс	1300	3 296	3 305	3 125	3 052	3 157
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	360	360	360	360	360
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405					
Додатковий капітал	1410	4 029	4 029	4 012	3 931	3 925
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412					
Резервний капітал	1415					0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1 274	-1 738	-2 396	-2 840	-3 302

Таблиця Г.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					
Інші резерви	1435					
Усього Власний капітал	1495	3 115	2 651	1 976	1 451	983
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595					

Таблиця Г.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610				84	84
товари, роботи, послуги	1615				8	78
розрахунками з бюджетом	1620	20	97	165	236	329
у тому числі з податку на прибуток	1621				0	0
розрахунками зі страхування	1625	39	177	266	373	532
розрахунками з оплати праці	1630	122	380	655	798	1 100
за одержаними авансами	1635					
за розрахунками з учасниками	1640					
із внутрішніх розрахунків	1645					
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660					
Доходи майбутніх періодів	1665					
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690			64	103	52
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	181	654	1 149	1 601	2 174
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	3 296	3 305	3 125	3 052	3 157

Таблиця Г.4

**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
Державної авіаційної компанії «Херсон-Авіа» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	293	440	523	1 043	349
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	336	517	526	799	485
Валовий: прибуток	2090				244	
Валовий: збиток	2095	43	77	3		137
Інші операційні доходи	2120	49			68	317
Адміністративні витрати	2130					
Витрати на збут	2150					
Інші операційні витрати	2180	331	387	483	757	643
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190					
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	325	464	480	444	462
Дохід від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220					
Інші доходи	2240	4				
Фінансові витрати	2250					
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270			172		
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290					
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	321	464	652	444	462
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300					
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350					
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	321	464	652	444	462

Таблиця Г.5

**Ренкінг темпів зростання показників
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа» за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	74,54	73,40	67,74	1	4	4	6
Оборотні фінансові активи	0,00	0,99	44600,00	2	6	5	2
Фінансові активи	8,21	0,99	152200,00	3	5	5	1
Економічні активи	94,57	97,64	103,44	4	3	3	4
Нефінансові активи	97,90	97,95	98,46	5	2	2	5
Індикатор фінансової стійкості	-214,54	-140,54	-126,29	6	7	7	7
Залучений капітал	175,73	139,31	135,79	7	1	1	3

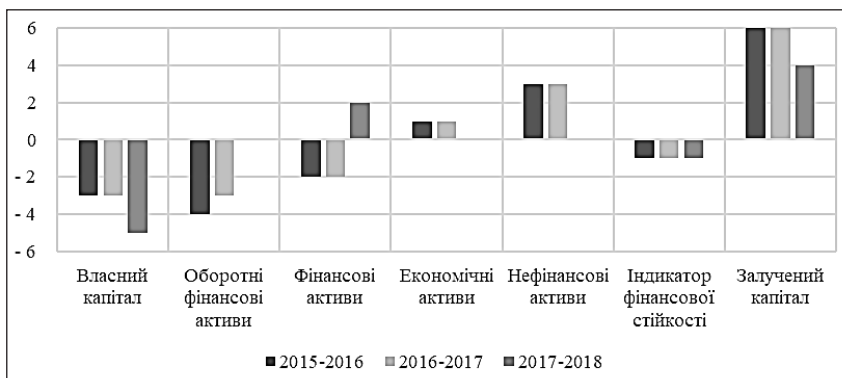


Рис. Г.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа» за 2015–2018 рр.

Таблиця Г.6

Нормативні та фактичні ранги
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Г.7

Нормативні та фактичні ранги
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Г.8

Нормативні та фактичні ранги
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R F					
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу			F				R

Додаток Д

Таблиця Д.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	вннє	єкнп	вннє	єкнп	вннє	єкнп	вннє	єкнп	вннє	єкнп				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке			
Платоспроможності	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Ділової активності	нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке			
Оцінки структури балансу	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Рентабельності	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	висока		висока		висока		висока		висока		висока			
Модель Спрінгейта	висока		висока		висока		висока		висока		висока			
Модель Ж. Конана та М. Голдера	100 %		100 %		100 %		100 %		100 %		100 %			
1. Показники фінансової стійкості	3,3		3,3		3,3		3,3		3,3		3,3		3,3	
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	-9,480		-10,703		0		-1,462		0		-1,678		0	
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	-0,019		-0,009		5		-0,021		5		-0,006		5	

Таблиця Д.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	-1,105	5	-1,093	5	-	-1,684	5	+	-1,596	5	-	-1,080	5	-
2. Показники платоспроможності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,007	0	0,005	0	-	0,010	0	+	0,014	0	+	0,003	0	-
Проміжний коефіцієнт покриття	0,023	0	0,020	0	-	0,046	0	+	0,052	0	+	0,015	0	-
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,000	0	0,000	0	-	0,000	0	+	0,000	0	-	0,000	0	-
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,000	0	0,000	0	=	0,000	0	=	0,000	0	=	0,000	0	=
Коефіцієнт оборотності запасів	102,158	5	168,083	5	+	305,700	5	+	340,625	5	+	207,455	5	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,000	0	0,000	0	=	0,000	0	=	0,000	0	=	0,000	0	=
4. Показники оцінки структури балансу		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,023	0	0,021	0	-	0,046	0	+	0,052	0	+	0,015	0	-
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-41,555	0	-47,443	0	-	-20,600	0	+	-18,273	0	+	-65,887	0	-
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	-1,457	0	-1,460	0	-	-0,333	0	+	-0,341	0	-	-2,351	0	-

Таблиця Д.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-0,011	0	-0,021	0	-	-0,089	0	-	-0,042	0	+	-0,042	0	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,001	0	0,002	0	+	0,061	0	+	0,025	0	-	0,003	0	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,000	0	0,000	0	=	0,000	0	=	0,000	0	=	0,000	0	=
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,042	0	-0,066	0	-	-0,311	0	-	-0,148	0	+	-0,163	0	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	-0,637		-0,720		-	-0,160	0	+	-0,166	0	-	-0,843	0	-
Модель Спрінгейта	-10,399		-11,772		-	-2,686	0	+	-2,745	0	-	-13,795	0	-
Модель Ж. Конана та М. Голдера	2,062		2,346		-	0,343	5	+	0,385	5	-	2,753	5	-

Таблиця Д.2
Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018	
		зна-чення	3	зна-чення	4	при-ріст	зна-чення	при-ріст	зна-чення	при-ріст	значення
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Аналіз абсолютних і відносних показників											
Валюта балансу	ВБ	7 219	6 407	-11 %	10 688	67 %	9 556	-11 %	8 855	-7 %	
Нематеріальні активи	НА	297	297	0 %	297	0 %	297	0 %	297	0 %	
Основні засоби	ОЗ	5 174	4 575	-12 %	9 188	101 %	7 936	-14 %	6 775	-15 %	
Необоротні активи	ВА	5 471	4 872	-11 %	9 485	95 %	8 233	-13 %	7 072	-14 %	
Матеріальні запаси	МЗ	19	12	-37 %	10	-17 %	8	-20 %	11	38 %	
Оборотні активи	ОА	1 748	1 535	-12 %	1 203	-22 %	1 323	10 %	1 783	35 %	
Власний капітал	СК	-68 438	-68 575	0 %	-15 628	-77 %	-16 031	3 %	-110 448	589 %	
Довгострокові кредити і позики	ДСК	1 270	622	-51 %	331	-47 %	89	-73 %	43	-52 %	
Короткострокові кредити і позики	КСК	74 387	74 360	0 %	25 985	-65 %	25 498	-2 %	119 260	368 %	
Позиковий капітал	ЗК	75 657	74 982	-1 %	26 316	-65 %	25 587	-3 %	119 303	366 %	
Власні оборотні кошти-1	СОС	-72 639	-72 825	0 %	-24 782	-66 %	-24 175	-2 %	-117 477	386 %	
Чистий оборотний капітал	СОС	-72 639	-72 825	0 %	-24 782	-66 %	-24 175	-2 %	-117 477	386 %	
Перманентні оборотні кошти	ПОС	-71 369	-72 203	1 %	-24 451	-66 %	-24 086	-1 %	-117 434	388 %	
Джерела формування запасів	ИФЗ	3 018	2 157	-29 %	1 534	-29 %	1 412	-8 %	1 826	29 %	
Найбільш легкорезалізовані активи	НЛА	492	403	-18 %	263	-35 %	356	35 %	317	-11 %	

Таблиця Д.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Швидкореалізовані активи	БРА	1 230	1 120	-9 %	930	-17 %	959	3 %	1 455	52 %
Повільнореалізовані активів	МРА	19	12	-37 %	10	-17 %	8	-20 %	11	38 %
Важкоореалізовані активи	ТРА	5 471	4 872	-11 %	9 485	95 %	8 233	-13 %	7 072	-14 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	74 387	74 360	0 %	25 985	-65 %	25 498	-2 %	119 260	368 %
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Довгострокові пасиви	ДСП	1 270	622	-51 %	331	-47 %	89	-73 %	43	-52 %
Постійні пасиви	ПСП	49 578	49 578	0 %	55 464	12 %	55 464	0 %	55 464	0 %
Легкоореалізовані активи	ЛА	1 230	1 120	-9 %	930	-17 %	959	3 %	1 455	52 %
Нерозподілений прибуток	ПН	-118 016	-118 153	0 %	-71 092	-40 %	-71 495	1 %	-165 912	132 %
Виробничі активи	ВА	5 193	4 587	-12 %	9 198	101 %	7 944	-14 %	6 786	-15 %
Короткострокові зобов'язання	КО	74 387	74 360	0 %	25 985	-65 %	25 498	-2 %	119 260	368 %
Чисті активи	АЧ	-68 438	-68 575	0 %	-15 628	-77 %	-16 031	3 %	-110 448	589 %
Кредиторська заборгованість	КЗ	43 930	43 903	0 %	19 153	-56 %	18 665	-3 %	113 152	506 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ	1 237	1 120	-9 %	930	-17 %	959	3 %	1 455	52 %
Сальдо по заборгованості	СЗ	42 693	42 783	0 %	18 223	-57 %	17 706	-3 %	111 697	531 %
Виручка від реалізації	ВР	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Собівартість робіт	СР	1 941	2 017	4 %	3 057	52 %	2 725	-11 %	2 282	-16 %
Прибуток від реалізації	ПР	-85	-133	56 %	-934	602 %	-400	-57 %	-370	-8 %
Прибуток балансова	ПБ	-81	-133	64 %	-952	616 %	-402	-58 %	-371	-8 %
Прибуток чистий	ПЧ	-79	-138	75 %	-943	583 %	-402	-57 %	-371	-8 %

Таблиця Д.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	-9,48	-10,70	13 %	-1,46	-86 %	-1,68	15 %	-12,47	644 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	-0,90	-0,91	1 %	-0,59	-35 %	-0,63	6 %	-0,93	48 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	-1,11	-1,09	-1 %	-1,68	54 %	-1,60	-5 %	-1,08	-32 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	1,06	1,06	0 %	1,59	49 %	1,51	-5 %	1,06	-29 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-3823,11	-6068,75	59 %	-2478,20	-59 %	-3021,88	22 %	-10679,73	253 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-41,56	-47,44	14 %	-20,60	-57 %	-18,27	-11 %	-65,89	261 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,72	0,71	0 %	0,86	20 %	0,83	-3 %	0,77	-8 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,17	0,17	2 %	0,09	-50 %	0,10	15 %	0,16	64 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		-0,08	-0,07	-11 %	-0,61	754 %	-0,51	-15 %	-0,06	-88 %

Таблиця Д.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,72	0,72	0 %	0,86	20 %	0,83	-3 %	0,77	-8 %
Коефіцієнт співвідношення кредит заборгованості та позикових коштів		0,58	0,59	1 %	0,73	24 %	0,73	0 %	0,95	30 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,01	0,01	-13 %	0,03	116 %	0,03	17 %	0,01	-73 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,02	0,02	-12 %	0,05	124 %	0,05	12 %	0,01	-71 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,02	0,02	-12 %	0,05	124 %	0,05	12 %	0,01	-71 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,01	0,01	-18 %	0,01	87 %	0,01	38 %	0,00	-81 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,02	0,02	-12 %	0,05	124 %	0,05	12 %	0,01	-71 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,07	0,06	-8 %	0,02	-61 %	0,04	51 %	0,04	-4 %
Коефіцієнт лектореалізованих активів		0,17	0,17	3 %	0,09	-50 %	0,10	15 %	0,16	64 %
Коефіцієнт важкореалізованих активів		0,76	0,76	0 %	0,89	17 %	0,86	-3 %	0,80	-7 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	0,0 %	0,0 %	0 %	0,0 %	0 %	0,0 %	0 %	0,0 %	0 %
Рентабельність готової продукції	РГП	-4,4 %	-6,6 %	51 %	-30,6 %	363 %	-14,7 %	-52 %	-16,2 %	10 %

Таблиця Д.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рентабельність активів (капіталу)	РА	-1,2 %	-2,1 %	76 %	-8,7 %	321 %	-4,2 %	-52 %	-4,2 %	0 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	0,1 %	0,2 %	56 %	6,0 %	2981 %	2,5 %	-58 %	0,3 %	-87 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	-1,6 %	-2,7 %	76 %	-9,8 %	261 %	-4,9 %	-51 %	-5,2 %	8 %
Рентабельність власного капіталу	РСК	0,1 %	0,2 %	74 %	6,0 %	2898 %	2,5 %	-58 %	0,3 %	-87 %
Рентабельність постійного капіталу	РПК	0,1 %	0,2 %	55 %	6,1 %	3020 %	2,5 %	-59 %	0,3 %	-87 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %

Таблиця Д.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
6. Модель Ліса										
K1		-10,06	-11,37	13 %	-2,32	-80 %	-2,53	9 %	-13,27	424 %
K2		-0,01	-0,02	76 %	-0,09	321 %	-0,04	-52 %	-0,04	0 %
K3		-0,01	-0,02	97 %	-0,09	310 %	-0,04	-52 %	-0,04	0 %
K4		-0,90	-0,91	1 %	-0,59	-35 %	-0,63	6 %	-0,93	48 %
Z		-0,64	-0,72	13 %	-0,16	-78 %	-0,17	4 %	-0,84	407 %
7. Модель Спрінгейта										
K1		-10,06	-11,37	13 %	-2,32	-80 %	-2,53	9 %	-13,27	424 %
K2		-0,01	-0,02	85 %	-0,09	329 %	-0,04	-53 %	-0,04	0 %
K3		0,00	0,00	64 %	-0,04	1948 %	-0,02	-57 %	0,00	-80 %
K4		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
Z		-10,40	-11,77	13 %	-2,69	-77 %	-2,75	2 %	-13,80	403 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,17	0,18	2 %	0,09	-50 %	0,10	15 %	0,17	64 %
K2		-9,30	-10,61	14 %	-1,43	-87 %	-1,67	17 %	-12,47	647 %
K3		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
K4		0,43	0,41	-5 %	0,33	-18 %	0,31	-9 %	0,36	18 %
K5		0,00	0,00	66 %	-0,04	1939 %	-0,02	-57 %	0,00	-80 %
Z		2,06	2,35	14 %	0,34	-85 %	0,39	12 %	2,75	615 %

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2014–2018 рр.*
Таблиця Д.3

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:						
первісна вартість	1000	297	297	297	297	297
накопичена амортизація	1001	421	421	345	345	345
Незавершені капітальні інвестиції	1002	124	124	48	48	48
Основні засоби:	1005	0			0	0
первісна вартість	1010	5 174	4 575	9 188	7 936	6 775
знос	1011	13 629	13 629	26 258	23 613	23 368
Інвестиційна нерухомість	1012	8 455	9 054	17 070	15 677	16 593
первісна вартість	1015					0
знос	1016					0
Довгострокові біологічні активи:1	1017					0
первісна вартість	1020					0
накопичена амортизація	1021					0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1022					0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Гудвіл	1050					
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					

Таблиця Д.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Інші необоротні активи	1090					
Усього Необоротні активи	1095	5 471	4 872	9 485	8 233	7 072
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	19	12	10	8	11
Виробничі запаси	1101	19	12	10	8	11
Незавершене виробництво	1102				0	0
Готова продукція	1103				0	0
Товари	1104				0	0
Поточні біологічні активи	1110				0	0
Депозити перестрахування	1115				0	0
Векселі одержані	1120				0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 085	1 008	889	894	1 385
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	40	54	38	44	41
з бюджетом	1135	7			0	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	3			0	0
з нарахованих доходів	1140	0			0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0			0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	105	58	3	21	29
Поточні фінансові інвестиції	1160	0			0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	492	403	263	356	317
Готівка	1166	0			0	0
Рахунки в банках	1167	492	403	263	356	317

Таблиця Д.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Витрати майбутніх періодів	1170				0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180				0	0
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190					
Усього Оборотні активи	1195	1 748	1 535	1 203	1 323	1 783
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0			0	0
Баланс	1300	7 219	6 407	10 688	9 556	8 855
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	46 971	46 971	46 971	46 971	46 971
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0			0	0
Капітал у дооцінках	1405	2 607	2 607	8 493	8 493	8 493
Додатковий капітал	1410	0			0	0
Емісійний дохід	1411	0			0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0			0	0
Резервний капітал	1415	0			0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-118 016	-118 153	-71 092	-71 495	-165 912
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					

Таблиця Д.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Інші резерви	1435				0	0
Усього Власний капітал	1495	-68 438	-68 575	-15 628	-16 031	-110 448
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		2	12	10	9
Пенсійні зобов'язання	1505				0	0
Довгострокові кредити банків	1510				0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	1 270	620	319	79	34
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	1 270	622	331	89	43
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					

Таблиця Д.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
товари, роботи, послуги	1615	43 704	43 589	18 800	18 540	113 038
розрахунками з бюджетом	1620	85	208	186	78	54
у тому числі з податку на прибуток	1621	0			0	0
розрахунками зі страхування	1625	43	37	30	10	13
розрахунками з оплати праці	1630	98	69	137	37	47
за одержаними авансами	1635	0			0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0			0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	1	2		0	0
за страховою діяльністю	1650	0			0	0
Поточні забезпечення	1660	0			0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0			0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0			0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	30 456	30 455	6 832	6 833	6 108
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	74 387	74 360	25 985	25 498	119 260
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0			0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0			0	0
Баланс	1900	7 219	6 407	10 688	9 556	8 855

Таблиця Д.4

**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050					
Валовий: прибуток	2090					
Валовий: збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	1 856	1 884	2 123	2 325	1 912
Адміністративні витрати	2130	1 367	1 438	2 031	1 844	1 516
Витрати на збут	2150		0			
Інші операційні витрати	2180	574	579	1 026	881	766
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	85	133	934	400	370
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	1	0	0	0	1
Інші доходи	2240	105	0		2	1
Фінансові витрати	2250		0			
Втрати від участі в капіталі	2255		0			
Інші витрати	2270	102	0	18	4	3
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	81	133	952	402	371
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2	5	-9	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	79	138	943	402	371

Таблиця Д.5

**Ренкінг темпів зростання показників
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	-22,79	-102,58	-688,97	1	6	7	7
Оборотні фінансові активи	65,26	135,36	89,04	2	4	1	4
Фінансові активи	78,33	110,23	134,75	3	3	2	2
Економічні активи	166,82	89,41	92,66	4	2	4	3
Нефінансові активи	194,41	86,79	85,95	5	1	5	5
Індикатор фінансової стійкості	-34,20	-96,61	-484,22	6	7	6	6
Залучений капітал	35,10	97,23	466,26	7	5	3	1

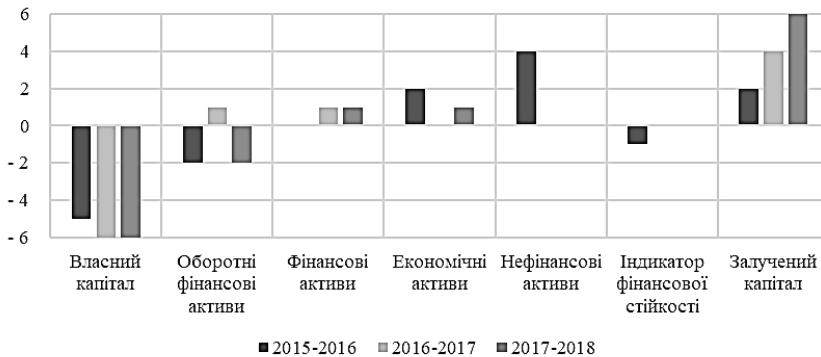


Рис. Д.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2015–2018 рр.

Таблиця Д.6

Нормативні та фактичні ранги
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R		F			
Темпи зростання фінансових активів			R F				
Темпи зростання економічних активів		F		R			
Темпи зростання нефінансових активів	F				R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу					F		R

Таблиця Д.7

Нормативні та фактичні ранги
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу			F				R

Таблиця Д.8

Нормативні та фактичні ранги
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R		F			
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Додаток Е

Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу на прикладі ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2014–2018 рр.

Таблиця Е.1

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	знання	оцінка	знання	оцінка	знання	оцінка	знання	оцінка	знання	оцінка				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке			
Платоспроможності	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Ділової активності	кризове		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		відносно стійке			
Оцінки структури балансу	кризове		кризове		кризове		кризове		кризове		кризове			
Рентабельності	нестійке		нестійке		нестійке		кризове		кризове		відносно стійке			
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	висока		висока		висока		висока		висока		висока			
Модель Спрінгтейта	висока		висока		висока		висока		висока		низька			
Модель Ж. Конана та М. Голдера	100 %		100 %		100 %		100 %		100 %		100 %			
1. Показники фінансової стійкості	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3			
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	-1,259	0	-1,793	0	-	-1,872	0	-	-1,532	0	+	-1,986	0	-
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,000	5	0,000	5	=	0,000	5	=	0,000	5	=	0,000	5	=

Таблиця Е.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	-1,794	5	-1,558	5	-	-1,538	5	-	-1,653	5	+	-1,503	5	-
2. Показники платоспроможності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,005	0	0,002	0	-	0,014	0	+	0,087	0	+	0,014	0	-
Проміжний коефіцієнт покриття	0,044	0	0,054	0	+	0,086	0	+	0,191	0	+	0,036	0	-
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,134	0	0,094	0	-	0,086	0	-	0,069	0	-	0,045	0	-
3. Показники ділової активності		0,3		1,7			2,0			2,0			3,3	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,154	0	0,303	0	+	0,644	3	+	0,600	1	-	1,662	5	+
Коефіцієнт оборотності запасів	2,122	1	4,237	5	+	3,649	3	-	4,333	5	+	27,900	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	-0,123	0	-0,169	0	-	-0,344	0	-	-0,392	0	-	-0,837	0	-
4. Показники оцінки структури балансу		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,180	0	0,148	0	-	0,175	0	+	0,260	0	+	0,077	0	-
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-4,545	0	-5,750	0	-	-4,720	0	+	-2,848	0	+	-12,000	0	-
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	-0,373	0	-0,475	0	-	-0,512	0	-	-0,532	0	-	-0,269	0	+

Таблиця Е.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		0,8		1,3			0,0			0,0			3,8	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-0,241	0	-0,386	0	-	-0,128	0	+	-0,063	0	+	1,946	5	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,191	3	0,215	5	+	0,068	0	-	0,041	0	-	-0,980	0	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	-1,560	0	-1,273	0	+	-0,198	0	+	-0,105	0	+	1,171	5	+
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,375	0	-0,348	0	+	-0,141	0	+	-0,084	0	+	0,516	5	+
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	-0,153		-0,208		-	-0,169	0	+	-0,128	0	+	-0,164	0	-
Модель Спрінгейта	-2,655		-3,606		-	-2,610	0	+	-1,900	0	+	4,230	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	0,307		0,428		-	0,398	5	+	0,319	5	+	0,308	5	+

Таблиця Е.2

**Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів)
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2014–2018 рр.**

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018									
		зна-чення	3	зна-чення	4	при-ріст	5	зна-чення	6	при-ріст	7	зна-чення	8	при-ріст	9	зна-чення	10	приріст	11
1	2	Аналіз абсолютних і відносних показників																	
Валюта балансу	ВБ	162	145	-10 %	149	3 %	190	28 %	74	-61 %									
Нематеріальні активи	НА	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %									
Основні засоби	ОЗ	96	85	-11 %	75	-12 %	65	-13 %	57	-12 %									
Необоротні активи	ВА	96	85	-11 %	74	-13 %	65	-12 %	57	-12 %									
Матеріальні запаси	МЗ	49	38	-22 %	37	-3 %	33	-11 %	10	-70 %									
Оборотні активи	ОА	66	60	-9 %	75	25 %	125	67 %	17	-86 %									
Власний капітал	СК	-204	-260	27 %	-279	7 %	-291	4 %	-147	-49 %									
Довгострокові кредити і позики	ДСК	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %									
Короткострокові кредити і позики	КСК	366	405	11 %	429	6 %	481	12 %	221	-54 %									
Позиковий капітал	ЗК	366	405	11 %	429	6 %	481	12 %	221	-54 %									
Власні оборотні кошти-1	СОС	-300	-345	15 %	-353	2 %	-356	1 %	-204	-43 %									
Чистий оборотний капітал	СОС	-300	-345	15 %	-354	3 %	-356	1 %	-204	-43 %									
Перманентні оборотні кошти	ПОС	-300	-345	15 %	-354	3 %	-356	1 %	-204	-43 %									
Джерела формування запасів	ИФЗ	66	60	-9 %	75	25 %	125	67 %	17	-86 %									
Найбільш легкореалізовані активи	НЛА	2	1	-50 %	6	500 %	42	600 %	3	-93 %									

Таблиця Е.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Швидкореалізовані активи	БРА	14	21	50 %	31	48 %	50	61 %	5	-90 %
Повільнореалізовані активи	МРА	49	38	-22 %	37	-3 %	33	-11 %	10	-70 %
Важко реалізовані активи	ТРА	96	85	-11 %	74	-13 %	65	-12 %	57	-12 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	366	405	11 %	429	6 %	481	12 %	221	-54 %
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Довгострокові пасиви	ДСП	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Постійні пасиви	ПСП	1 099	1 099	0 %	1 099	0 %	1 099	0 %	1 099	0 %
Легко реалізовані активи	ЛА	14	21	50 %	31	48 %	50	61 %	5	-90 %
Нерозподілений прибуток	ПН	-1 303	-1 359	4 %	-1 378	1 %	-1 390	1 %	-1 246	-10 %
Виробничі активи	ВА	145	123	-15 %	112	-9 %	98	-13 %	67	-32 %
Короткострокові зобов'язання	КО	366	405	11 %	429	6 %	481	12 %	221	-54 %
Чисті активи	АЧ	-204	-260	27 %	-280	8 %	-291	4 %	-147	-49 %
Кредиторська заборгованість	КЗ	365	404	11 %	428	6 %	480	12 %	221	-54 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ	15	21	40 %	32	52 %	50	56 %	6	-88 %
Сальдо по заборгованості	СЗ	350	383	9 %	396	3 %	430	9 %	215	-50 %
Виручка від реалізації	ВР	25	44	76 %	96	118 %	114	19 %	123	8 %
Собівартість робіт	СР	104	161	55 %	135	-16 %	143	6 %	279	95 %
Прибуток від реалізації	ПР	-39	-56	44 %	-19	-66 %	-12	-37 %	-81	575 %
Прибуток балансова	ПБ	-39	-56	44 %	-19	-66 %	-12	-37 %	144	-1300 %
Прибуток чистий	ПЧ	-39	-56	44 %	-19	-66 %	-12	-37 %	144	-1300 %
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		-1,56	-1,27	-18 %	-0,20	-84 %	-0,11	-47 %	-0,66	526 %

Таблиця Е.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		-1,56	-1,27	-18 %	-0,20	-84 %	-0,11	-47 %	1,17	-1212 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		-1,56	-1,27	-18 %	-0,20	-84 %	-0,11	-47 %	1,17	-1212 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	-1,26	-1,79	42 %	-1,87	4 %	-1,53	-18 %	-1,99	30 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	-0,56	-0,64	15 %	-0,65	1 %	-0,60	-7 %	-0,67	10 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	-1,79	-1,56	-13 %	-1,54	-1 %	-1,65	7 %	-1,50	-9 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	1,47	1,33	-10 %	1,27	-5 %	1,22	-3 %	1,39	13 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-6,12	-9,08	48 %	-9,54	5 %	-10,79	13 %	-20,40	89 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-4,55	-5,75	27 %	-4,72	-18 %	-2,85	-40 %	-12,00	321 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,59	0,59	-1 %	0,50	-14 %	0,34	-32 %	0,77	125 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,09	0,14	56 %	0,21	48 %	0,26	23 %	0,08	-69 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		-0,47	-0,33	-31 %	-0,27	-19 %	-0,22	-16 %	-0,39	74 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,90	0,85	-5 %	0,75	-11 %	0,52	-31 %	0,91	76 %
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		1,00	1,00	0 %	1,00	0 %	1,00	0 %	1,00	0 %

Таблиця Е.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,06	0,06	-13 %	0,08	34 %	0,16	110 %	0,04	-76 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,18	0,15	-18 %	0,17	18 %	0,26	49 %	0,08	-70 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,04	0,05	24 %	0,09	59 %	0,19	122 %	0,04	-81 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,01	0,00	-55 %	0,01	466 %	0,09	524 %	0,01	-84 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,04	0,05	24 %	0,09	59 %	0,19	122 %	0,04	-81 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,01	0,01	-44 %	0,04	484 %	0,22	449 %	0,04	-82 %
Коефіцієнт лектореалізованих активів		0,09	0,14	68 %	0,21	44 %	0,26	26 %	0,07	-74 %
Коефіцієнт важкореалізованих активів		0,59	0,59	-1 %	0,50	-15 %	0,34	-31 %	0,77	125 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	-156,0 %	-127,3 %	-18 %	-19,8 %	-84 %	-10,5 %	-47 %	-65,9 %	526 %
Рентабельність готової продукції	РГП	-37,5 %	-34,8 %	-7 %	-14,1 %	-60 %	-8,4 %	-40 %	-29,0 %	246 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	-24,1 %	-38,6 %	60 %	-12,8 %	-67 %	-6,3 %	-50 %	-109,5 %	1633 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	19,1 %	21,5 %	13 %	6,8 %	-68 %	4,1 %	-39 %	55,1 %	1236 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	-40,6 %	-65,9 %	62 %	-25,7 %	-61 %	-18,5 %	-28 %	-142,1 %	670 %

Таблиця Е.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рентабельність власного капіталу	РСК	19,1 %	21,5 %	13 %	6,8 %	-68 %	4,1 %	-39 %	-98,0 %	-2476 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК	19,1 %	21,5 %	13 %	6,8 %	-68 %	4,1 %	-39 %	55,1 %	1236 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,15	0,30	97 %	0,64	112 %	0,60	-7 %	1,66	177 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	0,38	0,73	94 %	1,28	75 %	0,91	-29 %	7,24	693 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,26	0,52	99 %	1,30	151 %	1,75	35 %	2,16	23 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	-0,12	-0,17	38 %	-0,34	103 %	-0,39	14 %	-0,84	114 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	0,51	1,16	127 %	2,59	124 %	3,45	33 %	12,30	256 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	1,67	2,10	26 %	3,00	43 %	2,28	-24 %	20,50	799 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	219,00	174,20	-20 %	121,67	-30 %	160,09	32 %	17,80	-89 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	0,07	0,11	59 %	0,22	106 %	0,24	6 %	0,56	134 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	5329,00	3351,36	-37 %	1627,29	-51 %	1536,84	-6 %	655,81	-57 %
6. Модель Ліса										
K1		-1,85	-2,38	28 %	-2,38	0 %	-1,87	-21 %	-2,76	47 %
K2		-0,24	-0,39	60 %	-0,13	-67 %	-0,06	-50 %	-1,09	1633 %

Таблиця Е.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K3		-0,24	-0,39	60 %	-0,13	-67 %	-0,06	-50 %	1,95	-3181 %
K4		-0,56	-0,64	15 %	-0,65	1 %	-0,60	-7 %	-0,67	10 %
Z		-0,15	-0,21	36 %	-0,17	-19 %	-0,13	-24 %	-0,16	28 %
7. Модель Спрінгейта										
K1		-1,85	-2,38	28 %	-2,38	0 %	-1,87	-21 %	-2,76	47 %
K2		-0,24	-0,39	60 %	-0,13	-67 %	-0,06	-50 %	1,95	-3181 %
K3		-0,11	-0,14	30 %	-0,04	-68 %	-0,02	-44 %	0,65	-2712 %
K4		0,15	0,30	97 %	0,64	112 %	0,60	-7 %	1,66	177 %
Z		-2,66	-3,61	36 %	-2,61	-28 %	-1,90	-27 %	4,23	-323 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,40	0,41	3 %	0,46	14 %	0,44	-6 %	0,22	-51 %
K2		-1,26	-1,79	42 %	-1,87	4 %	-1,53	-18 %	-1,99	30 %
K3		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
K4		0,67	0,65	-3 %	0,49	-24 %	0,46	-7 %	0,62	35 %
K5		-0,11	-0,14	30 %	-0,04	-68 %	-0,02	-44 %	0,65	-2712 %
Z		0,31	0,43	39 %	0,40	-7 %	0,32	-20 %	0,31	-3 %

Таблиця Е.3

Зведені данні фінансової звітності «Баланс»

ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2014–2018 рр.

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:						
первісна вартість	1000					
накопичена амортизація	1001					
Незавершені капітальні інвестиції	1002					
Основні засоби:	1005					
первісна вартість	1010	96	85	75	65	57
знос	1011	3 430	3 430	3 430	3 415	2 933
Інвестиційна нерухомість	1012	3 334	3 345	3 356	3 350	2 876
первісна вартість	1015					
знос	1016					
Довгострокові біологічні активи:1	1017					
первісна вартість	1020					
накопичена амортизація	1021					
Довгострокові фінансові інвестиції:	1022					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Гудвіл	1050					
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					

Таблиця Е.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Інші необоротні активи	1090					
Усього Необоротні активи	1095	96	85	74	65	57
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	49	38	37	33	10
Виробничі запаси	1101	49	38	37	33	10
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103					
Товари	1104					
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестраховування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14	21	31	50	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130					1
з бюджетом	1135	1		1		1
у тому числі з податку на прибуток	1136					0
з нарахованих доходів	1140					0
із внутрішніх розрахунків	1145					0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155					0
Поточні фінансові інвестиції	1160					0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	2	1	6	42	3
Готівка	1166				0	0
Рахунки в банках	1167	2	1	6	42	3
Витрати майбутніх періодів	1170					0

Таблиця Е.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					0
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190					
Усього Оборотні активи	1195	66	60	75	125	17
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	162	145	149	190	74
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	547	547	547	547	547
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	552	552	552	552	552
Додатковий капітал	1410	0	0	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-1 303	-1 359	-1 378	-1 390	-1 246
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього Власний капітал	1495	-204	-260	-279	-291	-147

Таблиця Е.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595					
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					

Таблиця Е.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
товари, роботи, послуги	1615	282	283	285	291	78
розрахунками з бюджетом	1620	74	86	103	121	143
у тому числі з податку на прибуток	1621	9	9	9	9	0
розрахунками зі страхування	1625	0	0	0	0	0
розрахунками з оплати праці	1630	9	35	40	68	0
за одержаними авансами	1635	0	0	0	0	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1	1	1	1	0
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	366	405	429	481	221
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	162	145	150	190	74

Таблиця Е.4

Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2014–2018 рр.

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25	44	96	114	123
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	23	57	22	20	50
Валовий: прибуток	2090	2	0	74	94	73
Валовий: збиток	2095	0	13	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	40	61	20	17	74
Адміністративні витрати	2130	81	104	113	119	194
Витрати на збут	2150	0	0	0	0	0
Інші операційні витрати	2180	0	0	0	4	35
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	39	56	19	12	81
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0	0	0	0
Інші доходи	2240	0	0	0	0	225
Фінансові витрати	2250	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0	0	0	144
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	39	56	19	12	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	0	0	0	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0	0	0	144
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	39	56	19	12	0

Таблиця Е.5

Ренкінг темпів зростання показників
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»
за 2015–2018 рр.

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	-107,31	-104,30	-50,52	1	7	7	6
Оборотні фінансові активи	600,00	700,00	7,14	2	1	1	5
Фінансові активи	172,73	242,11	9,78	3	2	2	4
Економічні активи	102,76	127,52	38,95	4	4	3	3
Нефінансові активи	90,24	88,29	66,33	5	5	5	1
Індикатор фінансової стійкості	-101,83	-99,74	-54,50	6	6	6	7
Залучений капітал	105,68	112,38	45,95	7	3	4	2

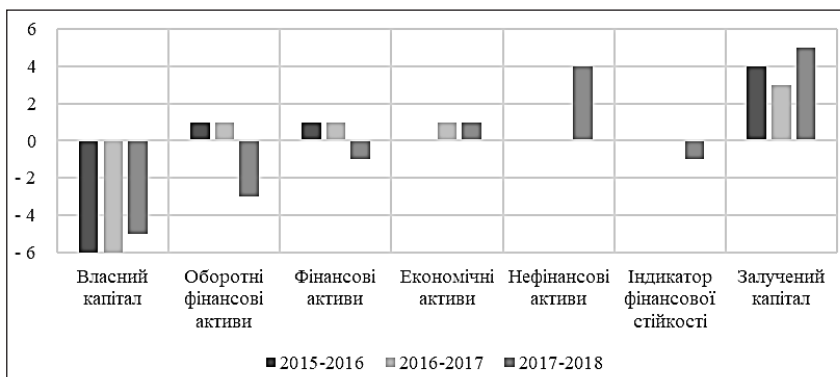


Рис. Е.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2015–2018 рр.

Таблиця Е.6

**Нормативні та фактичні ранги ДП «Тернопільське державне
авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2015-2016 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу			F				R

Таблиця Е.7

**Нормативні та фактичні ранги ДП «Тернопільське державне
авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2016-2017 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу				F			R

Таблиця Е.8

**Нормативні та фактичні ранги ДП «Тернопільське державне
авіаційне підприємство «Універсал-Авіа» за 2017-2018 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів			R	F			
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів	F				R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу		F					R

Додаток Ж

Таблиця Ж.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	внннє -знє	опціє -знє	внннє -знє	опціє -знє	внннє -знє	опціє -знє	внннє -знє	опціє -знє	внннє -знє	опціє -знє
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Зведені показники фінансового стану підприємства										
Фінансової стійкості	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке
Платоспроможності	абсолютно стійке	абсолютно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке	відносно стійке
Ділової активності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Оцінки структури балансу	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке
Рентабельності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	відносно стійке	відносно стійке	нестійке	нестійке
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства										
Модель Ліса	низька	низька	низька	низька	низька	низька	висока	висока	висока	висока
Модель Спрінгейта	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька	низька
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
1. Показники фінансової стійкості	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Коефіцієнт фінансової неза- лежності або автономії	0,997	5	0,991	5	-	0,981	5	-	0,964	5
									0,955	5
										-

Таблиця Ж.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,000	5	0,000	5	-	0,000	5	-	0,008	5	-	0,017	5	-
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,003	5	0,009	5	-	0,019	5	-	0,037	5	-	0,047	5	-
2. Показники платоспроможності		5,0		3,7			3,3			3,3			3,3	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	2,548	5	3,290	5	+	1,580	5	-	1,769	5	+	2,873	5	+
Проміжний коефіцієнт покриття	6,056	5	4,562	5	-	2,358	5	-	2,334	5	-	3,566	5	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,949	5	0,424	1	-	0,207	0	-	0,224	0	+	0,285	0	+
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,054	0	0,085	0	+	0,141	0	+	0,192	0	+	0,255	0	+
Коефіцієнт оборотності запасів	35,657	5	25,299	5	-	34,818	5	+	26,781	5	-	24,299	5	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,055	0	0,086	0	+	0,144	0	+	0,199	0	+	0,267	0	+
4. Показники оцінки структури балансу		5,0		5,0			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	7,706	5	5,126	5	-	2,882	5	-	2,682	5	-	4,004	5	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,870	5	0,805	5	-	0,653	5	-	0,627	5	-	0,750	5	+

Таблиця Ж.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	195,734	5	191,963	5	-	185,069	5	-	2,511	5	-	2,525	5	+
5. Показники рентабельності		1,0		2,0			2,3			3,0			2,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	0,014	0	0,035	0	+	0,055	1	+	0,074	1	+	0,076	1	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,014	0	0,035	0	+	0,056	0	+	0,076	1	+	0,079	1	+
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,265	3	0,408	5	+	0,388	5	-	0,383	5	-	0,298	3	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	0,163	1	0,362	3	+	0,400	3	+	0,439	5	+	0,378	3	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,379		0,114		-	0,058	1	-	0,036	0	-	0,037	0	+
Модель Спрінгейта	3,714		2,741		-	2,165	5	-	2,086	5	-	2,150	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-1,523		-1,114		-	-0,868	0	-	-0,670	0	-	-0,586	0	-

Таблиця Ж.2

**Аналіз фінансових показників (коєфіцієнтів)
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» за 2014–2018 рр.**

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018						
		значення	3	значення	4	при- ріст	значення	6	при- ріст	значення	8	при- ріст	значення	10	при- ріст	11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11						
Аналіз абсолютних і відносних показників																
Валюта балансу	ВБ	2 125 167	2 097 604	-1 %	2 043 077	-3 %	2 023 197	-1 %	2 054 021	2 %						
Нематеріальні активи	НА	55 122	50 556	-8 %	48 609	-4 %	44 698	-8 %	46 538	4 %						
Основні засоби	ОЗ	1 986 753	1 912 977	-4 %	1 843 770	-4 %	1 784 265	-3 %	1 715 937	-4 %						
Необоротні активи	ВА	2 082 261	2 001 588	-4 %	1 931 229	-4 %	1 871 238	-3 %	1 815 196	-3 %						
Матеріальні запаси	МЗ	5 284	7 947	50 %	8 047	1 %	12 670	57 %	16 985	34 %						
Оборотні активи	ОА	42 906	96 016	124 %	111 848	16 %	151 959	36 %	238 825	57 %						
Власний капітал	СК	2 119 599	2 078 765	-2 %	2 004 107	-4 %	1 950 705	-3 %	1 961 698	1 %						
Довгострокові кредити і позики	ДСК	0	109	0 %	160	47 %	15 825	9791 %	32 679	107 %						
Короткострокові кредити і позики	КСК	5 568	18 730	236 %	38 810	107 %	56 667	46 %	59 644	5 %						
Позиковий капітал	ЗК	5 568	18 839	238 %	38 970	107 %	72 492	86 %	92 323	27 %						
Власні оборотні кошти-1	СОС	37 338	77 286	107 %	73 038	-5 %	95 292	30 %	179 181	88 %						
Чистий оборотний капітал	СОС	37 338	77 286	107 %	73 038	-5 %	95 292	30 %	179 181	88 %						
Перманентні оборотні кошти	ПОС	37 338	77 395	107 %	73 198	-5 %	111 117	52 %	211 860	91 %						
Джерела формування запасів	ИФЗ	42 906	96 125	124 %	112 008	17 %	167 784	50 %	271 504	62 %						

Таблиця Ж.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найбільш легкореалізовані активи	НЛА	14 185	61 615	334 %	61 309	0 %	100 267	64 %	171 366	71 %
Швидкоореалізовані активи	БРА	19 684	24 227	23 %	30 605	26 %	32 457	6 %	41 888	29 %
Повільноореалізовані активів	МРА	5 254	7 581	44 %	7 511	-1 %	12 255	63 %	16 466	34 %
Важкоореалізовані активи	ТРА	2 082 261	2 001 588	-4 %	1 931 229	-4 %	1 871 238	-3 %	1 815 196	-3 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	5 568	18 730	236 %	38 810	107 %	56 667	46 %	59 644	5 %
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Довгострокові пасиви	ДСП	0	109	0 %	160	47 %	15 825	9791 %	32 679	107 %
Постійні пасиви	ПСП	2 114 431	2 032 788	-4 %	1 951 565	-4 %	1 872 502	-4 %	1 858 825	-1 %
Легкореалізовані активи	ЛА	19 537	23 822	22 %	30 197	27 %	32 010	6 %	41 319	29 %
Нерозподілений прибуток	ПН	5 138	45 611	788 %	52 006	14 %	77 788	50 %	102 354	32 %
Виробничі активи	ВА	1 991 991	1 920 883	-4 %	1 851 741	-4 %	1 796 849	-3 %	1 732 711	-4 %
Короткострокові зобов'язання	КО	5 568	18 730	236 %	38 810	107 %	56 667	46 %	59 644	5 %
Чисті активи	АЧ	2 119 599	2 078 765	-2 %	2 004 107	-4 %	1 950 705	-3 %	1 961 698	1 %
Кредиторська заборгованість	КЗ	3 570	14 056	294 %	27 867	98 %	37 548	35 %	33 008	-12 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ	23 214	25 642	10 %	41 472	62 %	38 074	-8 %	49 175	29 %

Таблиця Ж.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сальдо по заборгованості	СЗ	-19 644	-11 586	-41 %	-13 605	17 %	-526	-96 %	-16 167	2974 %
Виручка від реалізації	ВР	115 585	178 220	54 %	288 304	62 %	388 554	35 %	522 950	35 %
Собівартість робіт	СР	188 414	201 055	7 %	280 184	39 %	339 317	21 %	412 720	22 %
Прибуток від реалізації	ПР	-69 010	-9 050	-87 %	29 658	-428 %	69 815	135 %	142 215	104 %
Прибуток балансова	ПБ	30 623	72 732	138 %	111 958	54 %	148 949	33 %	155 889	5 %
Прибуток чистий	ПЧ	25 507	59 407	133 %	91 424	54 %	122 138	34 %	127 829	5 %
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		-0,60	-0,05	-91 %	0,10	-303 %	0,18	75 %	0,27	51 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		0,26	0,41	54 %	0,39	-5 %	0,38	-1 %	0,30	-22 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		0,22	0,33	51 %	0,32	-5 %	0,31	-1 %	0,24	-22 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	1,00	0,99	-1 %	0,98	-1 %	0,96	-2 %	0,96	-1 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	380,68	110,34	-71 %	51,43	-53 %	26,91	-48 %	21,25	-21 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	0,00	0,01	245 %	0,02	115 %	0,04	91 %	0,05	27 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	0,02	0,04	111 %	0,04	-2 %	0,05	34 %	0,09	87 %

Таблиця Ж.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	7,07	9,73	38 %	9,08	-7 %	7,52	-17 %	10,55	40 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	0,87	0,80	-8 %	0,65	-19 %	0,63	-4 %	0,75	20 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,93	0,91	-2 %	0,90	-1 %	0,88	-2 %	0,84	-5 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,01	0,01	12 %	0,02	66 %	0,02	-7 %	0,02	27 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		0,98	0,96	-2 %	0,96	0 %	0,96	0 %	0,93	-4 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,94	0,92	-2 %	0,91	-1 %	0,89	-2 %	0,84	-5 %
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		0,64	0,75	16 %	0,72	-4 %	0,52	-28 %	0,36	-31 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	4,60	4,05	-12 %	2,03	-50 %	1,96	-4 %	2,84	45 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	7,71	5,13	-33 %	2,88	-44 %	2,68	-7 %	4,00	49 %

Таблиця Ж.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	6,08	4,58	-25 %	2,37	-48 %	2,34	-1 %	3,58	53 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	2,55	3,29	29 %	1,58	-52 %	1,77	12 %	2,87	62 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	6,06	4,56	-25 %	2,36	-48 %	2,33	-1 %	3,57	53 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,01	0,03	340 %	0,03	2 %	0,05	65 %	0,08	68 %
Коефіцієнт лекторєалізованих активів		0,01	0,01	24 %	0,01	30 %	0,02	7 %	0,02	27 %
Коефіцієнт важкорєалізованих активів		0,98	0,95	-3 %	0,95	-1 %	0,92	-2 %	0,88	-4 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	-59,7 %	-5,1 %	-91 %	10,3 %	-303 %	18,0 %	75 %	27,2 %	51 %
Рентабельність готової продукції	РГП	-36,6 %	-4,5 %	-88 %	10,6 %	-335 %	20,6 %	94 %	34,5 %	67 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	-3,2 %	-0,4 %	-87 %	1,5 %	-436 %	3,5 %	138 %	6,9 %	101 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	-3,3 %	-0,4 %	-87 %	1,5 %	-440 %	3,6 %	142 %	7,2 %	103 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	-3,3 %	-0,5 %	-86 %	1,5 %	-440 %	3,7 %	143 %	7,8 %	110 %
Рентабельність власного капіталу	РСК	1,2 %	2,9 %	137 %	4,6 %	60 %	6,3 %	37 %	6,5 %	4 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК	-3,3 %	-0,4 %	-87 %	1,5 %	-440 %	3,6 %	140 %	7,1 %	101 %

Таблиця Ж.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,05	0,08	56 %	0,14	66 %	0,19	36 %	0,25	33 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	2,69	1,86	-31 %	2,58	39 %	2,56	-1 %	2,19	-14 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,06	0,09	60 %	0,15	68 %	0,21	39 %	0,29	39 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	0,05	0,09	57 %	0,14	68 %	0,20	38 %	0,27	34 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	21,87	22,43	3 %	35,83	60 %	30,67	-14 %	30,79	0 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	4,98	6,95	40 %	6,95	0 %	10,21	47 %	10,63	4 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	73,31	52,52	-28 %	52,50	0 %	35,77	-32 %	34,32	-4 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	32,38	12,68	-61 %	10,35	-18 %	10,35	0 %	15,84	53 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	11,27	28,79	155 %	35,28	23 %	35,27	0 %	23,04	-35 %
6. Модель Ліса										
К1		0,02	0,04	110 %	0,04	-3 %	0,05	32 %	0,09	85 %

Таблиця Ж.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K2		-0,03	0,00	-87 %	0,01	-436 %	0,03	138 %	0,07	101 %
K3		0,01	0,03	136 %	0,04	58 %	0,06	35 %	0,06	3 %
K4		380,68	110,34	-71 %	51,43	-53 %	26,91	-48 %	21,25	-21 %
Z		0,38	0,11	-70 %	0,06	-49 %	0,04	-37 %	0,04	0 %
7. Модель Спрінгейта										
K1		0,02	0,04	110 %	0,04	-3 %	0,05	32 %	0,09	85 %
K2		0,01	0,03	141 %	0,05	58 %	0,07	34 %	0,08	3 %
K3		5,50	3,88	-29 %	2,88	-26 %	2,63	-9 %	2,61	-1 %
K4		0,05	0,08	56 %	0,14	66 %	0,19	36 %	0,25	33 %
Z		3,71	2,74	-26 %	2,17	-21 %	2,09	-4 %	2,15	3 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,01	0,02	19 %	0,02	51 %	0,03	3 %	0,03	28 %
K2		1,00	0,99	-1 %	0,98	-1 %	0,97	-1 %	0,97	0 %
K3		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
K4		0,18	0,33	82 %	0,41	25 %	0,41	-1 %	0,38	-6 %
K5		5,50	3,86	-30 %	2,87	-26 %	2,05	-28 %	1,69	-18 %
Z		-1,52	-1,11	-27 %	-0,87	-22 %	-0,67	-23 %	-0,59	-13 %

Таблиця Ж.3

**Зведені данні фінансової звітності «Баланс»
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» за 2014–2018 рр.**

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	55 122	50 556	48 609	44 698	46 538
первісна вартість	1001	59 890	59 882	62 294	63 914	71 820
накопичена амортизація	1002	4 768	9 326	13 685	19 216	25 282
Незавершені капітальні інвестиції	1005	40 386	38 055	37 532	24 716	18 534
Основні засоби:	1010	1 986 753	1 912 977	1 843 770	1 784 265	1 715 937
первісна вартість	1011	2 385 384	2 391 251	2 404 777	2 431 760	2 451 573
знос	1012	398 631	478 274	561 007	647 495	735 636
Інвестиційна нерухомість	1015			1 318	1 318	1 318
первісна вартість	1016					
знос	1017					
Довгострокові біологічні активи:1	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045				16 241	32 869
Гудвіл	1050					
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					

Таблиця Ж.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090					
Усього Необоротні активи	1095	2 082 261	2 001 588	1 931 229	1 871 238	1 815 196
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	5 284	7 947	8 047	12 670	16 985
Виробничі запаси	1101	5 238	7 906	7 971	12 584	16 774
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103	1	4	2	1	3
Товари	1104	45	37	74	85	208
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2 613	3 359	13 420	19 077	26 868
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	916	1 485	2 200	675	973
з бюджетом	1135	3 723	1 861	11 351	6 150	8 067
у тому числі з податку на прибуток	1136	66		9 929	2 617	6 084
з нарахованих доходів	1140					
із внутрішніх розрахунків	1145					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	15 962	18 937	14 501	12 172	13 267
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0			
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	14 185	61 615	61 309	100 267	171 366
Готівка	1166	2	3	3	6	23

Таблиця Ж.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Рахунки в банках	1167	14 048	61 482	61 249	100 069	171 079
Витрати майбутніх періодів	1170	30	366	536	415	519
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190	193	446	484	533	780
Усього Оборотні активи	1195	42 906	96 016	111 848	151 959	238 825
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	2 125 167	2 097 604	2 043 077	2 023 197	2 054 021
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 829	10 829	10 829	776 875	776 875
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405	51 635	51 635	52 925	52 925	52 925
Додатковий капітал	1410	1 997 767	1 916 460	1 888 347	1 043 117	1 029 544
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412					
Резервний капітал	1415	54 230	54 230			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	5 138	45 611	52 006	77 788	102 354
Неоплачений капітал	1425					

Таблиця Ж.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Видучений капітал	1430					
Інші резерви	1435					
Усього Власний капітал	1495	2 119 599	2 078 765	2 004 107	1 950 705	1 961 698
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500				15 825	32 099
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525		109	160		580
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595		109	160	15 825	32 679
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						

Таблиця Ж.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
товари, роботи, послуги	1615	124	432	1 380	11 679	5 890
розрахунками з бюджетом	1620	384	7 943	15 367	16 637	11 489
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625	544	764	851	1 852	2 792
розрахунками з оплати праці	1630	1 529	1 849	4 507	4 492	6 883
за одержаними авансами	1635	989	3 068	5 762	2 888	5 954
за розрахунками з учасниками	1640					
із внутрішніх розрахунків	1645					
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660	1 281	2 819	6 115	9 296	13 237
Доходи майбутніх періодів	1665					
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690	717	1 855	4 828	9 823	13 399
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	5 568	18 730	38 810	56 667	59 644
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900	2 125 167	2 097 604	2 043 077	2 023 197	2 054 021

Таблиця Ж.4

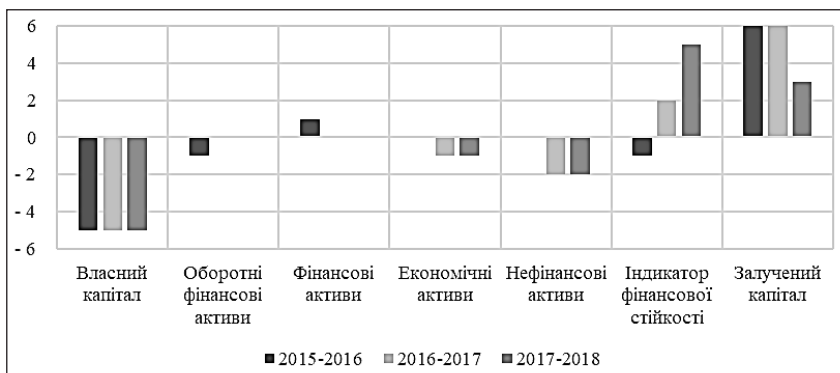
**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	115 585	178 220	288 304	388 554	522 950
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	176 241	180 475	243 374	302 471	358 680
Валовий: прибуток	2090	0	0	44 930	86 083	164 270
Валовий: збиток	2095	60 656	2 255			
Інші операційні доходи	2120	3 819	13 785	21 538	20 578	31 985
Адміністративні витрати	2130	9 460	11 721	22 056	25 727	31 231
Витрати на збут	2150	450	1 188	1 389	1 403	1 693
Інші операційні витрати	2180	2 263	7 671	13 365	9 716	21 116
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	29 658	69 815	142 215
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	69 010	9 050			
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0		0	0
Інші фінансові доходи	2220	314	0		0	0
Інші доходи	2240	99 488	82 490	82 338	79 135	13 674
Фінансові витрати	2250	0	0		0	
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0		0	
Інші витрати	2270	169	708	38	1	
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	30 623	72 732	111 958	148 949	155 889
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0				
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5 116	13 325	20 534	26 811	28 060
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0		0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	25 507	59 407	91 424	122 138	127 829
Чистий фінансовий результат: збиток	2355					

Таблиця Ж.5

**Ренкінг темпів зростання показників ДП «Міжнародний аеропорт
«Львів» ім. Д. Галицького за 2015-2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	96,41	97,34	100,56	1	6	6	6
Оборотні фінансові активи	99,50	163,54	170,91	2	3	2	2
Фінансові активи	117,79	150,40	163,93	3	2	3	3
Економічні активи	97,40	99,03	101,52	4	4	5	5
Нефінансові активи	96,52	96,31	96,36	5	5	7	7
Індикатор фінансової стійкості	93,27	128,65	196,23	6	7	4	1
Залучений капітал	206,86	186,02	127,36	7	1	1	4



**Рис. Ж.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення
рангів ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького
за 2015-2018 рр.**

Таблиця Ж.6

**Нормативні та фактичні ранги ДП «Міжнародний аеропорт «Львів»
ім. Д. Галицького за 2015-2016 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R	F				
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Ж.7

**Нормативні та фактичні ранги ДП «Міжнародний аеропорт «Львів»
ім. Д. Галицького за 2016-2017 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R F					
Темпи зростання фінансових активів			R F				
Темпи зростання економічних активів				R	F		
Темпи зростання нефінансових активів					R		F
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості				F		R	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Ж.8

**Нормативні та фактичні ранги ДП «Міжнародний аеропорт «Львів»
ім. Д. Галицького за 2017-2018 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R F					
Темпи зростання фінансових активів			R F				
Темпи зростання економічних активів				R	F		
Темпи зростання нефінансових активів					R		F
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості	F					R	
Темпи зростання залученого капіталу				F			R

Додаток І

Таблиця І.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі ПАТ «Мотор Січ» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	внннр-анг	екнїпо	внннр-анг	екнїпо	внннр-анг	екнїпо	внннр-анг	екнїпо	внннр-анг	екнїпо				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості	нестійке		відносно стійке		нестійке		нестійке		нестійке		відносно стійке		відносно стійке	
Платоспроможності	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		відносно стійке	
Ділової активності	нестійке		нестійке		нестійке		крізове		крізове		крізове		крізове	
Оцінки структури балансу	абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке	
Рентабельності	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		нестійке		нестійке		відносно стійке		нестійке	
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса	низька		низька		низька		низька		низька		низька		низька	
Модель Спрінгейта	низька		низька		низька		низька		низька		низька		низька	
Модель Ж. Конана та М. Голдера	20 %		20 %		20 %		20 %		20 %		20 %		20 %	
1. Показники фінансової стійкості	1,3		2,7		1,3		2,0		2,7		2,0		2,7	
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,649		1		0,685		3		+		0,646		1	

Таблиця І.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,216	3	0,131	5	+	0,248	3	-	0,217	3	+	0,187	5	+
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	0,540	0	0,461	0	+	0,548	0	-	0,439	0	+	0,381	0	+
2. Показники платоспроможності		3,7		3,0			5,0			5,0			4,3	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,377	3	0,363	3	-	0,506	5	+	0,522	5	+	0,314	3	-
Проміжний коефіцієнт покриття	0,990	3	0,840	1	-	1,029	5	+	1,529	5	+	1,161	5	-
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	1,813	5	1,995	5	+	2,780	5	+	2,697	5	-	3,496	5	+
3. Показники ділової активності		2,3		2,0			0,3			0,3			0,3	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,647	3	0,670	3	+	0,418	1	-	0,516	1	+	0,415	1	-
Коефіцієнт оборотності запасів	2,026	1	1,765	0	-	1,276	0	-	0,742	0	-	0,699	0	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,996	3	0,979	3	-	0,646	0	-	0,743	0	+	0,573	0	-
4. Показники оцінки структури балансу		5,0		5,0			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	2,784	5	2,787	5	+	3,197	5	+	4,050	5	+	4,485	5	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	0,641	5	0,641	5	+	0,687	5	+	0,753	5	+	0,777	5	+

Таблиця І.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	38,390	5	50,345	5	+	61,622	5	+	72,118	5	+	76,133	5	+
5. Показники рентабельності		3,0		4,0			2,5			3,0			1,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	0,139	3	0,219	5	+	0,109	3	-	0,135	3	+	0,063	1	-
Коефіцієнт використання власних коштів	0,214	5	0,320	5	+	0,169	3	-	0,195	3	+	0,087	1	-
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,215	3	0,326	5	+	0,261	3	-	0,262	3	+	0,152	1	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	0,158	1	0,243	1	+	0,162	1	-	0,371	3	+	0,161	1	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	0,054		0,066		+	0,051	1	-	0,060	1	+	0,046	0	-
Модель Спрінгейта	1,509		1,975		+	1,334	5	-	1,684	5	+	1,193	5	-
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,332		-0,410		+	-0,315	0	-	-0,362	0	+	-0,308	0	-

Таблиця І.2

Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) ПАТ «Мотор Січ» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014		2015		2016		2017		2018	
		значення	3	значення	4	приріст	5	значення	6	приріст	7
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Аналіз абсолютних і відносних показників											
Валюта балансу	ВБ	16 584 942	20 629 148	24 %	25 251 032	22 %	29 116 095	15 %	29 495 220	1 %	
Нематеріальні активи	НА	1 949	1 884	-3 %	5 366	185 %	3 695	-31 %	2 520	-32 %	
Основні засоби	ОЗ	5 220 414	5 733 581	10 %	6 444 350	12 %	7 021 147	9 %	7 212 062	3 %	
Необоротні активи	ВА	5 474 300	5 944 788	9 %	6 839 349	15 %	7 640 876	12 %	8 366 083	9 %	
Матеріальні запаси	МЗ	7 224 549	10 500 001	45 %	13 308 727	27 %	14 290 361	7 %	16 462 336	15 %	
Оборотні активи	ОА	11 100 512	14 672 821	32 %	18 411 573	25 %	21 474 881	17 %	21 128 848	-2 %	
Власний капітал	СК	10 768 237	14 122 181	31 %	16 315 142	16 %	20 227 838	24 %	21 354 360	6 %	
Довгострокові кредити і позики	ДСК	1 829 588	1 242 975	-32 %	3 176 812	156 %	3 586 201	13 %	3 429 355	-4 %	
Короткострокові кредити і позики	КСК	3 987 117	5 263 992	32 %	5 759 078	9 %	5 302 056	-8 %	4 711 505	-11 %	
Позиковий капітал	ЗК	5 816 705	6 506 967	12 %	8 935 890	37 %	8 888 257	-1 %	8 140 860	-8 %	
Власні оборотні кошти-1	СОС	7 123 525	9 420 368	32 %	12 652 605	34 %	16 173 163	28 %	16 417 632	2 %	
Чистий оборотний капітал	СОС	7 113 395	9 408 829	32 %	12 652 495	34 %	16 172 825	28 %	16 417 343	2 %	
Перманентні оборотні кошти	ПОС	8 942 983	10 651 804	19 %	15 829 307	49 %	19 759 026	25 %	19 846 698	0 %	

Таблиця І.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Джерела формування запасів	ИФЗ	12 930 100	15 915 796	23 %	21 588 385	36 %	25 061 082	16 %	24 558 203	-2 %
Найбільш легкореалізовані активи	НЛА	1 501 508	1 908 936	27 %	2 912 790	53 %	2 765 602	-5 %	1 479 216	-47 %
Швидко-реалізовані активи	БРА	2 072 326	1 981 392	-4 %	2 140 475	8 %	4 147 635	94 %	2 915 348	-30 %
Повільно-реалізовані активів	МРА	7 318 729	10 588 428	45 %	13 345 450	26 %	14 323 174	7 %	16 692 871	17 %
Важкореалізовані активи	ТРА	5 389 106	5 856 361	9 %	6 802 626	16 %	7 608 063	12 %	8 335 429	10 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	3 492 449	4 662 531	34 %	4 884 912	5 %	4 497 700	-8 %	4 150 966	-8 %
Короткострокові пасиви	КСП	494 668	601 461	22 %	874 166	45 %	804 356	-8 %	560 539	-30 %
Довгострокові пасиви	ДСП	1 829 588	1 242 975	-32 %	3 176 812	156 %	3 586 201	13 %	3 429 355	-4 %
Постійні пасиви	ПСП	876 613	724 835	-17 %	909 463	25 %	2 209 952	143 %	1 957 295	-11 %
Легкореалізовані активи	ЛА	2 446 357	2 511 672	3 %	3 011 095	20 %	5 338 798	77 %	3 990 396	-25 %
Нерозподілений прибуток	ПН	9 891 624	13 397 346	35 %	15 405 679	15 %	18 017 886	17 %	19 397 065	8 %
Виробничі активи	ВА	11 992 883	15 663 119	31 %	18 767 047	20 %	20 026 576	7 %	22 407 609	12 %
Короткострокові зобов'язання	КО	3 987 117	5 263 992	32 %	5 759 078	9 %	5 302 056	-8 %	4 711 505	-11 %

Таблиця І.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Чисті активи	АЧ	10 769 563	14 123 349	31 %	17 286 628	22 %	20 231 212	17 %	21 357 452	6 %
Кредиторська заборгованість	КЗ	3 304 680	4 508 587	36 %	3 755 229	-17 %	4 239 292	13 %	3 857 292	-9 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ	2 304 809	2 223 180	-4 %	2 074 106	-7 %	4 324 623	109 %	3 195 020	-26 %
Сальдо по заборгованості	СЗ	999 871	2 285 407	129 %	1 681 123	-26 %	-85 331	-105 %	662 272	-876 %
Виручка від реалізації	ВР	10 730 122	13 824 039	29 %	10 546 323	-24 %	15 024 451	42 %	12 239 687	-19 %
Собівартість робіт	СР	14 636 653	18 536 967	27 %	16 986 568	-8 %	10 608 816	-38 %	11 514 278	9 %
Прибуток від реалізації	ПР	3 644 326	5 849 130	60 %	3 551 099	-39 %	5 421 839	53 %	1 734 145	-68 %
Прибуток балансова	ПБ	2 306 857	4 513 049	96 %	2 753 684	-39 %	3 939 167	43 %	1 856 808	-53 %
Прибуток чистий	ПЧ	1 560 367	3 329 650	113 %	2 044 097	-39 %	2 856 288	40 %	1 252 193	-56 %
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		0,34	0,42	25 %	0,34	-20 %	0,36	7 %	0,14	-61 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		0,21	0,33	52 %	0,26	-20 %	0,26	0 %	0,15	-42 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		0,15	0,24	66 %	0,19	-20 %	0,19	-2 %	0,10	-46 %

Таблиця І.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	0,65	0,68	5 %	0,65	-6 %	0,69	8 %	0,72	4 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	1,85	2,17	17 %	1,83	-16 %	2,28	25 %	2,62	15 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	0,54	0,46	-15 %	0,55	19 %	0,44	-20 %	0,38	-13 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	0,66	0,67	1 %	0,78	16 %	0,80	3 %	0,77	-4 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	0,99	0,90	-9 %	0,95	6 %	1,13	19 %	1,00	-12 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	0,64	0,64	0 %	0,69	7 %	0,75	10 %	0,78	3 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,31	0,28	-12 %	0,26	-8 %	0,24	-6 %	0,24	1 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,14	0,11	-22 %	0,08	-24 %	0,15	81 %	0,11	-27 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		0,51	0,42	-17 %	0,42	0 %	0,38	-10 %	0,39	4 %

Таблиця І.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,72	0,76	5 %	0,74	-2 %	0,69	-7 %	0,76	10 %
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		0,57	0,69	22 %	0,42	-39 %	0,48	13 %	0,47	-1 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	1,10	1,14	3 %	1,27	12 %	1,53	20 %	1,46	-5 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	2,78	2,79	0 %	3,20	15 %	4,05	27 %	4,48	11 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,90	0,74	-18 %	0,88	19 %	1,30	49 %	0,93	-28 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,38	0,36	-4 %	0,51	39 %	0,52	3 %	0,31	-40 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,99	0,84	-15 %	1,03	22 %	1,53	49 %	1,16	-24 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,09	0,09	2 %	0,12	25 %	0,09	-18 %	0,05	-47 %
Коефіцієнт легко-реалізованих активів		0,15	0,12	-17 %	0,12	-2 %	0,18	54 %	0,14	-26 %

Таблиця І.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт важ- корéalізованих активів		0,32	0,28	-13 %	0,27	-5 %	0,26	-3 %	0,28	8 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	34,0 %	42,3 %	25 %	33,7 %	-20 %	36,1 %	7 %	14,2 %	-61 %
Рентабельність готової продукції	РГП	24,9 %	31,6 %	27 %	20,9 %	-34 %	51,1 %	144 %	15,1 %	-71 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	22,0 %	28,4 %	29 %	14,1 %	-50 %	18,6 %	32 %	5,9 %	-68 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	33,8 %	41,4 %	22 %	20,5 %	-50 %	26,8 %	30 %	8,1 %	-70 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	66,6 %	98,4 %	48 %	51,9 %	-47 %	71,0 %	37 %	20,7 %	-71 %
Рентабельність власного капіталу	РСК	14,5 %	23,6 %	63 %	12,5 %	-47 %	14,1 %	13 %	5,9 %	-58 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК	28,9 %	38,1 %	32 %	18,2 %	-52 %	22,8 %	25 %	7,0 %	-69 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборот- ності капіталу	КООК	0,65	0,67	4 %	0,42	-38 %	0,52	24 %	0,41	-20 %
Коефіцієнт обо- ротності оборот- них активів	КООА	0,97	0,94	-3 %	0,57	-39 %	0,70	22 %	0,58	-17 %

Таблиця І.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	1,96	2,33	19%	1,54	-34%	1,97	28%	1,46	-26%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	1,00	0,98	-2%	0,65	-34%	0,74	15%	0,57	-23%
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	1,49	1,32	-11%	0,79	-40%	1,05	33%	0,74	-29%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	4,66	6,22	34%	5,08	-18%	3,47	-32%	3,83	10%
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	78,40	58,70	-25%	71,78	22%	105,06	46%	95,28	-9%
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	3,25	3,07	-6%	2,81	-8%	3,54	26%	3,17	-10%
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	112,41	119,04	6%	129,97	9%	102,99	-21%	115,03	12%
6. Модель Ліса										
K1		0,43	0,46	6%	0,50	10%	0,56	11%	0,56	0%
K2		0,22	0,28	29%	0,14	-50%	0,19	32%	0,06	-68%
K3		0,09	0,16	72%	0,08	-50%	0,10	21%	0,04	-57%
K4		1,85	2,17	17%	1,83	-16%	2,28	25%	2,62	15%
Z		0,05	0,07	22%	0,05	-23%	0,06	18%	0,05	-24%

Таблиця І.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
7. Модель Спрінгейта										
K1		0,43	0,46	6 %	0,50	10 %	0,56	11 %	0,56	0 %
K2		0,14	0,22	57 %	0,11	-50 %	0,14	24 %	0,06	-53 %
K3		0,58	0,86	48 %	0,48	-44 %	0,74	55 %	0,39	-47 %
K4		0,65	0,67	4 %	0,42	-38 %	0,52	24 %	0,41	-20 %
Z		1,51	1,98	31 %	1,33	-32 %	1,68	26 %	1,19	-29 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,57	0,62	7 %	0,61	-1 %	0,64	5 %	0,67	4 %
K2		0,76	0,74	-2 %	0,77	4 %	0,82	6 %	0,84	3 %
K3		0,00	0,00	13 %	0,01	55 %	0,01	6 %	0,01	16 %
K4		0,18	0,15	-16 %	0,19	28 %	0,20	1 %	0,30	54 %
K5		0,40	0,69	75 %	0,31	-56 %	0,44	44 %	0,23	-49 %
Z		-0,33	-0,41	23 %	-0,32	-23 %	-0,36	15 %	-0,31	-15 %

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» ПАТ «Мотор Січ» за 2014–2018 рр.*
Таблиця І.3

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
І	2	3	4	5	6	7
І. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	1 949	1 884	5 366	3 695	2 520
первісна вартість	1001	2 448	2 770	7 583	8 688	9 471
накопичена амортизація	1002	499	886	2 217	4 993	6 951
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0		70 607	135 421
Основні засоби:	1010	5 220 414	5 733 581	6 444 350	7 021 147	7 212 062
первісна вартість	1011	7 468 375	8 686 955	10 314 832	11 400 829	12 014 124
знос	1012	2 247 961	2 953 374	3 870 482	4 379 682	4 802 062
Інвестиційна нерухомість	1015	29 136	28 457	26 824	26 744	358 241
первісна вартість	1016	34 015	35 011	35 061	36 671	371 382
знос	1017	4 879	6 554	8 237	9 927	13 141
Довгострокові біологічні активи:1	1020					
первісна вартість	1021					
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	52 904	58 603	35 178	31 272	22 038
інші фінансові інвестиції	1035	32 290	29 824	1 545	1 541	8 616
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	8 986	0	0	0	199 881
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	120 717	67 003	95 464
Гудвіл	1050	736	0	0	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	127 885	92 439	205 369	418 867	331 840

Таблиця І.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Усього Необоротні активи	1095	5 474 300	5 944 788	6 839 349	7 640 876	8 366 083
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	7 224 549	10 500 001	13 308 727	14 290 361	16 462 336
Виробничі запаси	1101	2 030 754	3 365 997	3 815 509	4 099 943	4 610 208
Незавершене виробництво	1102	4 741 715	6 563 541	8 507 188	8 905 486	10 585 339
Готова продукція	1103	439 854	552 776	969 930	1 265 291	1 247 841
Товари	1104	12 226	17 687	16 100	19 641	18 948
Поточні біологічні активи	1110	139	138	165	87	106
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	0
Векселі одержані	1120	444	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	894 429	915 209	1 121 133	3 124 540	1 427 761
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						0
за виданими авансами	1130	993 719	871 230	581 123	562 525	948 111
з бюджетом	1135	301 546	281 971	49 041	270 757	271 532
у тому числі з податку на прибуток	1136	8 265	3 370	47	24	119
з нарахованих доходів	1140	0	383	375	439	310
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	106 129	154 770	322 809	366 801	347 735
Поточні фінансові інвестиції	1160	551 005	635 516	559 935	9 313	9 789
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	950 503	1 273 420	2 352 855	2 756 289	1 469 427
Готівка	1166	11 628	804	1 672	1 591	4 222
Рахунки в банках	1167	592 524	1 149 135	2 349 829	2 752 625	1 464 382
Витрати майбутніх періодів	1170	0				0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					0
у тому числі в:						0
резервах довгострокових зобов'язань	1181					0

Таблиця І.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					0
резервах незароблених премій	1183					0
інших страхових резервах	1184					0
Інші оборотні активи	1190	78 049	40 183	115 410	93 769	191 741
Усього Оборотні активи	1195	11 100 512	14 672 821	18 411 573	21 474 881	21 128 848
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	10 130	11 539	110	338	289
Баланс	1300	16 584 942	20 629 148	25 251 032	29 116 095	29 495 220
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	280 529	280 529	280 529	280 529	280 529
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	7 689	7 112	122 128	121 682	0
Додатковий капітал	1410	542 985	451 774	502 059	1 745 106	1 606 600
Емісійний дохід	1411	408 578	416 087	417 258	419 651	420 390
Накопичені курсові різниці	1412	51 337	35 562	84 772	-5 017	139
Резервний капітал	1415	71 184	71 184	71 251	71 251	71 251
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 891 624	13 397 346	15 405 679	18 017 886	19 397 065
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	-14 670	-177	-2 852	-625	-1 387
Інші резерви	1435	-11 104	-85 587	-63 652	-7 991	302
Усього Власний капітал	1495	10 768 237	14 122 181	16 315 142	20 227 838	21 354 360
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	33 386	5 446	18 476	15 603	
Пенсійні зобов'язання	1505	171 290	62 118	76 913	155 681	307 475
Довгострокові кредити банків	1510	23 148	17 878	359 177	369 971	280 751
Інші довгострокові зобов'язання	1515	29 168	29 097	1 735 357	1 571 842	1 631 285

Таблиця І.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Довгострокові забезпечення	1520	71 697	72 352	71 923	144 337	112 597
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0	0	0
Цільове фінансування	1525	1 500 899	1 056 084	914 966	1 328 767	1 097 247
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	1 829 588	1 242 975	3 176 812	3 586 201	3 429 355
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	494 668	601 461	874 166	804 356	560 539
Векселі видані	1605	367	103	103	103	9 103
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610	86 950	40 329	19 323	56 919	84 225
товари, роботи, послуги	1615	593 987	566 308	661 396	590 241	775 669
розрахунками з бюджетом	1620	15 517	1 299 669	186 195	208 736	243 654
у тому числі з податку на прибуток	1621	566	1 277 816	158 958	175 449	214 877
розрахунками зі страхування	1625	38 858	34 440	33 017	40 647	46 934
розрахунками з оплати праці	1630	78 133	89 337	93 344	119 991	132 887
за одержаними авансами	1635	2 578 185	2 518 833	2 781 277	3 279 677	2 658 148
за розрахунками з учасниками	1640	49 768	19 968	55 356	98 133	32 336
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0

Таблиця І.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	33 269	60 369	59 284	63 235	102 417
Доходи майбутніх періодів	1665	1 326	1 168	971 486	3 374	3 092
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	16 089	32 007	24 131	36 644	62 501
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	3 987 117	5 263 992	5 759 078	5 302 056	4 711 505
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	
Баланс	1900	16 584 942	20 629 148	25 251 032	29 116 095	29 495 220

Таблиця 1.4
Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» ПАТ «Мотор Січ» за 2014–2018 рр.

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	10 730 122	13 824 039	10 546 323	15 024 451	12 239 687
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	5 514 991	4 933 107	4 137 864	6 669 907	7 291 413
Валовий: прибуток	2090	5 215 131	8 890 932	6 408 459	8 354 544	4 948 274
Валовий: збиток	2095	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	7 550 857	10 562 058	9 991 344	1 006 204	1 008 736
Адміністративні витрати	2130	774 110	997 124	1 042 826	1 247 392	1 482 211
Витрати на збут	2150	565 950	804 272	779 587	945 853	768 210
Інші операційні витрати	2180	7 781 602	11 802 464	11 026 291	1 745 664	1 972 444
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	3 644 326	5 849 130	3 551 099	5 421 839	1 734 145
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	2 892	14 184	9 187	3 824	17 812
Інші фінансові доходи	2220	15 749	55 118	21 501	7 713	103 813
Інші доходи	2240	181 248	339 035	255 137	45 896	330 356
Фінансові витрати	2250	70 923	100 003	190 164	232 205	271 862
Втрати від участі в капіталі	2255	619	9 486	1	1 138	2 977
Інші витрати	2270	1 465 816	1 634 929	893 075	1 306 762	54 479
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2 306 857	4 513 049	2 753 684	3 939 167	1 856 808
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	746 490	1 183 399	709 587	1 082 879	604 615
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1 560 367	3 329 650	2 044 097	2 856 288	1 252 193
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0	0	0	0

Таблиця І.5

Ренкінг темпів зростання показників ПАТ «Мотор Січ» за 2015–2018 рр.

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	115,5	124,0	105,6	1	6	2	2
Оборотні фінансові активи	184,8	117,1	53,3	2	1	3	6
Фінансові активи	130,1	157,2	66,6	3	3	1	5
Економічні активи	122,4	115,3	101,3	4	4	4	3
Нефінансові активи	120,8	106,1	112,6	5	5	5	1
Індикатор фінансової стійкості	-146,3	-39,6	-194,3	6	7	7	7
Залучений капітал	137,6	99,5	91,6	7	2	6	4

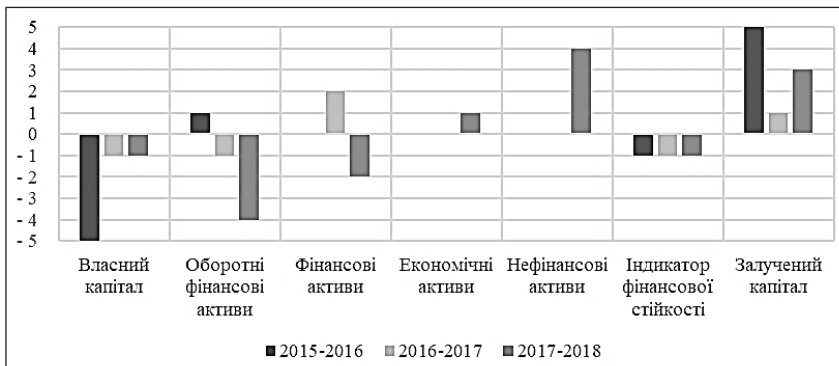


Рис. І.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ПАТ «Мотор Січ» за 2015–2018 рр.

Таблиця І.6

Нормативні та фактичні ранги ПАТ «Мотор Січ» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів			R F				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу		F					R

Таблиця І.7

Нормативні та фактичні ранги ПАТ «Мотор Січ» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R	F				
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу						F	R

Таблиця І.8

Нормативні та фактичні ранги ПАТ «Мотор Січ» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів	F				R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу				F			R

Додаток К

Таблиця К.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	вннєр-анє	єжніпо	вннєр-анє	єжніпо	вннєр-анє	єжніпо	вннєр-анє	єжніпо	вннєр-анє	єжніпо
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Зведені показники фінансового стану підприємства										
Фінансової стійкості	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Платоспроможності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Ділової активності	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Оцінки структури балансу	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Рентабельності	відносно стійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства										
Модель Ліса	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Спрінгейта	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Ж. Конана та М. Голдера	30 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
1. Показники фінансової стійкості	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	0,461	0	0,473	0	0,473	0	0,473	0	0,473	0
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	0,199	5	0,193	5	0,193	5	0,193	5	0,193	5

Таблиця К.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	1,168	0	1,112	0	+	0,110	1	+	0,107	1	+	0,104	1	+
2. Показники платоспроможності		1,0		0,3			0,3			1,3			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,053	0	0,101	0	+	0,187	0	+	0,333	3	+	0,110	0	-
Проміжний коефіцієнт покриття	0,108	0	0,143	0	+	0,334	0	+	0,428	0	+	0,507	0	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,755	3	0,532	1	-	0,561	1	+	0,519	1	-	0,398	0	-
3. Показники ділової активності		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Загальний коефіцієнт оборотності	0,193	0	0,290	0	+	0,067	0	-	0,090	0	+	0,115	0	+
Коефіцієнт оборотності запасів	15,586	5	22,491	5	+	26,524	5	+	20,071	5	-	25,581	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	0,419	0	0,612	0	+	0,074	0	-	0,100	0	+	0,127	0	+
4. Показники оцінки структури балансу		1,7		1,7			1,7			1,7			1,7	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,157	0	0,194	0	+	0,383	0	+	0,538	0	+	0,678	0	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-5,377	0	-4,141	0	+	-1,608	0	+	-0,860	0	+	-0,476	0	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	13,767	5	13,950	5	+	77,088	5	+	79,223	5	+	82,067	5	+

Таблиця К.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		3,0		2,0			2,0			2,5			2,5	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	0,074	1	0,072	1	-	0,022	0	-	0,034	0	+	0,044	0	+
Коефіцієнт використання власних коштів	0,160	3	0,152	3	-	0,024	0	-	0,038	0	+	0,048	0	+
Коефіцієнт рентабельності продажів	0,381	5	0,249	3	-	0,329	5	+	0,380	5	+	0,380	5	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	0,364	3	0,239	1	-	0,309	3	+	0,429	5	+	0,432	5	+
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	-0,013		-0,011		+	0,009	0	+	0,011	0	+	0,014	0	+
Модель Спрінгейта	0,024		0,086		+	0,210	5	+	0,373	5	+	0,509	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера	-0,126		-0,133		+	-0,226	0	+	-0,254	0	+	-0,285	0	+

Таблиця К.2
Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014	2015		2016		2017		2018	
		зна-чення	зна-чення	при-ріст	значення	при-ріст	значення	при-ріст	значення	при-ріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Аналіз абсолютних і відносних показників										
Валюта балансу	ВБ	377 701	386 038	2%	1 920 027	397%	1 978 309	3%	2 053 024	4%
Нематеріальні активи	НА	75 725	75 800	0%	1 587 926	1995%	1 587 996	0%	1 588 147	0%
Основні засоби	ОЗ	238 693	241 250	1%	239 924	-1%	271 346	13%	321 873	19%
Необоротні активи	ВА	351 230	353 368	1%	1 857 425	426%	1 889 438	2%	1 940 259	3%
Матеріальні запаси	МЗ	4 901	5 180	6%	5 122	-1%	7 901	54%	8 118	3%
Оборотні активи	ОА	26 471	32 670	23%	62 602	92%	88 871	42%	112 765	27%
Власний капітал	СК	174 200	182 769	5%	1 730 192	847%	1 786 462	3%	1 860 076	4%
Довгострокові кредити і позики	ДСК	34 693	35 299	2%	26 562	-25%	26 562	0%	26 562	0%
Короткострокові кредити і позики	КСК	168 808	167 970	0%	163 273	-3%	165 285	1%	166 386	1%
Позиковий капітал	ЗК	203 501	203 269	0%	189 835	-7%	191 847	1%	192 948	1%
Власні оборотні кошти-1	СОС	-142 337	-135 300	-5%	-100 671	-26%	-76 414	-24%	-53 621	-30%
Чистий оборотний капітал	СОС	-142 337	-135 300	-5%	-100 671	-26%	-76 414	-24%	-53 621	-30%
Перманентні оборотні кошти	ПОС	-107 644	-100 001	-7%	-74 109	-26%	-49 852	-33%	-27 059	-46%
Джерела формування запасів	ИФЗ	61 164	67 969	11%	89 164	31%	115 433	29%	139 327	21%
Найбільш легкореалізовані активи	НЛА	8 975	16 897	88%	30 612	81%	55 066	80%	18 275	-67%

Таблиця К.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Швидкореалізовані активи	БРА	11 102	7 301	-34 %	24 354	234 %	16 801	-31 %	66 786	298 %
Повільнореалізовані активів	МРА	4 517	4 918	9 %	4 881	-1 %	7 512	54 %	7 225	-4 %
Важкоореалізовані активи	ТРА	351 230	353 368	1 %	1 857 425	426 %	1 889 438	2 %	1 940 259	3 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	168 808	167 970	0 %	163 273	-3 %	165 285	1 %	166 386	1 %
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Довгострокові пасиви	ДСП	34 693	35 299	2 %	26 562	-25 %	26 562	0 %	26 562	0 %
Постійні пасиви	ПСП	146 891	141 701	-4 %	1 729 951	1121 %	1 786 073	3 %	1 859 183	4 %
Легкоореалізовані активи	ЛА	9 184	7 114	-23 %	23 885	236 %	15 652	-34 %	66 002	322 %
Нерозподілений прибуток	ПН	26 925	40 806	52 %	0	-100 %	0	0 %	0	0 %
Виробничі активи	ВА	243 594	246 430	1 %	245 046	-1 %	279 247	14 %	329 991	18 %
Короткострокові зобов'язання	КО	168 808	167 970	0 %	163 273	-3 %	165 285	1 %	166 386	1 %
Чисті активи	АЧ	336 518	341 000	1 %	1 884 336	453 %	1 936 518	3 %	2 006 047	4 %
Кредиторська заборгованість	КЗ	1 432	5 858	309 %	5 364	-8 %	8 738	63 %	14 264	63 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ	10 293	10 144	-1 %	26 158	158 %	24 366	-7 %	84 695	248 %
Сальдо по заборгованості	СЗ	-8 861	-4 286	-52 %	-20 794	385 %	-15 628	-25 %	-70 431	351 %
Виручка від реалізації	ВР	72 976	111 936	53 %	127 824	14 %	178 815	40 %	236 170	32 %
Собівартість робіт	СР	76 385	116 505	53 %	135 858	17 %	158 584	17 %	207 667	31 %
Прибуток від реалізації	ПР	24 706	30 160	22 %	35 926	19 %	61 649	72 %	85 262	38 %
Прибуток балансова	ПБ	27 837	27 839	0 %	42 019	51 %	67 967	62 %	89 647	32 %

Таблиця К.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Прибуток чистий	ПЧ	22 401	20 536	-8%	35 303	72%	56 234	59%	73 620	31%
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		0,34	0,27	-20%	0,28	4%	0,34	23%	0,36	5%
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		0,38	0,25	-35%	0,33	32%	0,38	16%	0,38	0%
Чистий прибуток на 1 тис. грн		0,31	0,18	-40%	0,28	51%	0,31	14%	0,31	-1%
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	0,46	0,47	3%	0,90	90%	0,90	0%	0,91	0%
Коефіцієнт фінансування	КФ	0,86	0,90	5%	9,11	914%	9,31	2%	9,64	4%
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	1,17	1,11	-5%	0,11	-90%	0,11	-2%	0,10	-3%
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	-0,82	-0,74	-9%	-0,06	-92%	-0,04	-26%	-0,03	-33%
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-29,04	-26,12	-10%	-19,65	-25%	-9,67	-51%	-6,61	-32%
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-5,38	-4,14	-23%	-1,61	-61%	-0,86	-47%	-0,48	-45%
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,63	0,62	-1%	0,12	-80%	0,14	10%	0,16	14%
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,03	0,03	-4%	0,01	-48%	0,01	-10%	0,04	235%

Таблиця К.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		2,02	1,93	-4%	1,07	-44%	1,06	-1%	1,04	-1%
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,64	0,64	-1%	0,13	-80%	0,14	11%	0,16	14%
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		0,01	0,03	310%	0,03	-2%	0,05	61%	0,07	62%
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,09	0,12	39%	0,26	110%	0,38	47%	0,31	-19%
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,16	0,19	24%	0,38	97%	0,54	40%	0,68	26%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,12	0,14	21%	0,34	134%	0,43	29%	0,51	18%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,05	0,10	89%	0,19	86%	0,33	78%	0,11	-67%
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,11	0,14	33%	0,33	133%	0,43	28%	0,51	18%
Коефіцієнт першокласних ліквідів		0,02	0,04	84%	0,02	-64%	0,03	75%	0,01	-68%
Коефіцієнт лектореалізованих активів		0,02	0,02	-24%	0,01	-32%	0,01	-36%	0,03	306%
Коефіцієнт важкореалізованих активів		0,93	0,92	-2%	0,97	6%	0,96	-1%	0,95	-1%
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	33,9%	26,9%	-20%	28,1%	4%	34,5%	23%	36,1%	5%

Таблиця К.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рентабельність готової продукції	РГП	32,3 %	25,9 %	-20 %	26,4 %	2 %	38,9 %	47 %	41,1 %	6 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	6,5 %	7,8 %	19 %	1,9 %	-76 %	3,1 %	67 %	4,2 %	33 %
Рентабельність чистих активів	РЧА	7,3 %	8,8 %	20 %	1,9 %	-78 %	3,2 %	67 %	4,3 %	34 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	7,0 %	8,5 %	21 %	1,9 %	-77 %	3,3 %	69 %	4,4 %	35 %
Рентабельність власного капіталу	РСК	12,9 %	11,2 %	-13 %	2,0 %	-82 %	3,1 %	54 %	4,0 %	26 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК	11,8 %	13,8 %	17 %	2,0 %	-85 %	3,4 %	66 %	4,5 %	33 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	0,19	0,29	50 %	0,07	-77 %	0,09	36 %	0,12	27 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	2,76	3,43	24 %	2,04	-40 %	2,01	-1 %	2,09	4 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	0,21	0,32	52 %	0,07	-78 %	0,09	38 %	0,12	29 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	0,42	0,61	46 %	0,07	-88 %	0,10	35 %	0,13	27 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	14,89	21,61	45 %	24,96	15 %	22,63	-9 %	29,09	29 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	7,09	11,03	56 %	4,89	-56 %	7,34	50 %	2,79	-62 %

Таблиця К.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	51,48	33,08	-36 %	74,69	126 %	49,74	-33 %	130,90	163 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	50,96	19,11	-63 %	23,83	25 %	20,46	-14 %	16,56	-19 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	7,16	19,10	167 %	15,32	-20 %	17,84	16 %	22,04	24 %
6. Модель Ліса										
K1		-0,38	-0,35	-7 %	-0,05	-85 %	-0,04	-26 %	-0,03	-32 %
K2		0,07	0,08	19 %	0,02	-76 %	0,03	67 %	0,04	33 %
K3		0,06	0,05	-10 %	0,02	-65 %	0,03	55 %	0,04	26 %
K4		0,86	0,90	5 %	9,11	914 %	9,31	2 %	9,64	4 %
Z		-0,01	-0,01	-19 %	0,01	-178 %	0,01	32 %	0,01	22 %
7. Модель Спрінгейта										
K1		-0,38	-0,35	-7 %	-0,05	-85 %	-0,04	-26 %	-0,03	-32 %
K2		0,07	0,07	-2 %	0,02	-70 %	0,03	57 %	0,04	27 %
K3		0,16	0,17	1 %	0,26	55 %	0,41	60 %	0,54	31 %
K4		0,19	0,29	50 %	0,07	-77 %	0,09	36 %	0,12	27 %
Z		0,02	0,09	254 %	0,21	144 %	0,37	78 %	0,51	36 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,04	0,04	-1 %	0,02	-59 %	0,02	0 %	0,05	177 %
K2		0,55	0,56	2 %	0,91	62 %	0,92	0 %	0,92	0 %
K3		0,00	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
K4		0,35	0,30	-13 %	0,31	1 %	0,35	14 %	0,36	3 %
K5		0,14	0,14	0 %	0,22	62 %	0,35	60 %	0,46	31 %
Z		-0,13	-0,13	6 %	-0,23	70 %	-0,25	12 %	-0,28	12 %

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2014–2018 рр.

Таблиця К.3

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:						
первісна вартість	1000	75 725	75 800	1 587 926	1 587 996	1 588 147
накопичена амортизація	1001	75 818	75 923	1 588 100	1 588 215	1 588 464
Незавершені капітальні інвестиції	1002	93	123	174	219	317
Основні засоби:						
первісна вартість	1005	36 812	36 318	29 575	30 096	30 239
знос	1010	238 693	241 250	239 924	271 346	321 873
	1011	529 217	536 912	544 780	589 866	658 814
	1012	290 524	295 662	304 856	318 520	336 941
Інвестиційна нерухомість	1015					0
первісна вартість	1016					0
знос	1017					0
Довгострокові біологічні активи:1	1020					0
первісна вартість	1021					0
накопичена амортизація	1022					0
Довгострокові фінансові інвестиції:						0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					0
інші фінансові інвестиції	1035					0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					0
Відстрочені податкові активи	1045					0
Гудвіл	1050					0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					0

Таблиця К.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					0
Інші необоротні активи	1090					0
Усього Необоротні активи	1095	351 230	353 368	1 857 425	1 889 438	1 940 259
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	4 901	5 180	5 122	7 901	8 118
Виробничі запаси	1101	4 901	5 180	5 122	7 901	8 118
Незавершене виробництво	1102	0	0	0	0	
Готова продукція	1103	0	0	0	0	
Товари	1104	0	0	0	0	
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	
Депозити перестрахування	1115	0	0	0	0	
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 955	5 328	15 844	5 857	64 801
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	2 941	1 103	7 931	9 763	1 120
з бюджетом	1135	1 109	3 030	2 273	8 714	18 693
у тому числі з податку на прибуток	1136	1 021	245	394	365	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	288	683	110	32	81
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	8 975	16 897	30 612	55 066	18 275
Готівка	1166	5	1	2	1	0

Таблиця К.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Рахунки в банках	1167	8 970	16 896	30 610	55 065	18 275
Витрати майбутніх періодів	1170	384	262	241	389	893
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0		0		
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190	1 918	187	469	1 149	784
Усього Оборотні активи	1195	26 471	32 670	62 602	88 871	112 765
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	377 701	386 038	1 920 027	1 978 309	2 053 024
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	24 444	24 444	24 444	24 444	24 444
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	121 458	116 498	1 626 935	1 626 976	1 626 976
Додатковий капітал	1410	373	21	70 033	120 639	186 891
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	1 000	1 000	8 780	14 403	21 765
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26 925	40 806	0	0	0
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0

Таблиця К.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього Власний капітал	1495	174 200	182 769	1 730 192	1 786 462	1 860 076
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525	34 693	35 299	26 562	26 562	26 562
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	34 693	35 299	26 562	26 562	26 562
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					

Таблиця К.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
товари, роботи, послуги	1615	1 040	1 201	475	825	3 887
розрахунками з бюджетом	1620	175	1 884	2 302	4 613	4 303
у тому числі з податку на прибуток	1621	172	0	0	1 991	1 869
розрахунками зі страхування	1625	24	1 259	424	462	977
розрахунками з оплати праці	1630	22	1 264	1 645	1 869	3 779
за одержаними авансами	1635	171	250	518	969	1 318
за розрахунками з учасниками	1640	951	823	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	2 351	2 042	1 690	4 570	5 837
Доходи майбутніх періодів	1665	162 318	158 231	154 144	150 056	145 971
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 756	1 016	2 075	1 921	314
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	168 808	167 970	163 273	165 285	166 386
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0	0	0
Баланс	1900	377 701	386 038	1 920 027	1 978 309	2 053 024

Таблиця К.4

**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	72 976	111 936	127 824	178 815	236 170
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	46 220	61 494	60 096	89 968	124 959
Валовий: прибуток	2090	26 756	50 442	67 728	88 847	111 211
Валовий: збиток	2095	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	28 115	34 729	43 960	41 418	56 759
Адміністративні витрати	2130	7 011	24 052	33 478	33 274	39 046
Витрати на збут	2150	0	0	0	0	0
Інші операційні витрати	2180	23 154	30 959	42 284	35 342	43 662
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	24 706	30 160	35 926	61 649	85 262
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	116	340	330	36	0
Інші доходи	2240	3 069	3 157	8 036	6 284	4 391
Фінансові витрати	2250	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	54	5 818	2 273	2	6
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	27 837	27 839	42 019	67 967	89 647
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	5 436	7 303	6 716	11 733	16 027
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	22 401	20 536	35 303	56 234	73 620
Чистий фінансовий результат: збиток	2355					

Таблиця К.5

**Ренкінг темпів зростання показників КП «Міжнародний аеропорт
«Київ» за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	946,66	103,25	104,12	1	1	3	2
Оборотні фінансові активи	181,17	179,88	33,19	2	5	1	6
Фінансові активи	209,94	139,92	129,63	3	4	2	1
Економічні активи	497,37	103,04	103,78	4	3	4	3
Нефінансові активи	519,02	101,91	102,70	5	2	5	4
Індикатор фінансової стійкості	-75,51	-84,48	-80,04	6	7	7	7
Залучений капітал	93,39	101,06	100,57	7	6	6	5

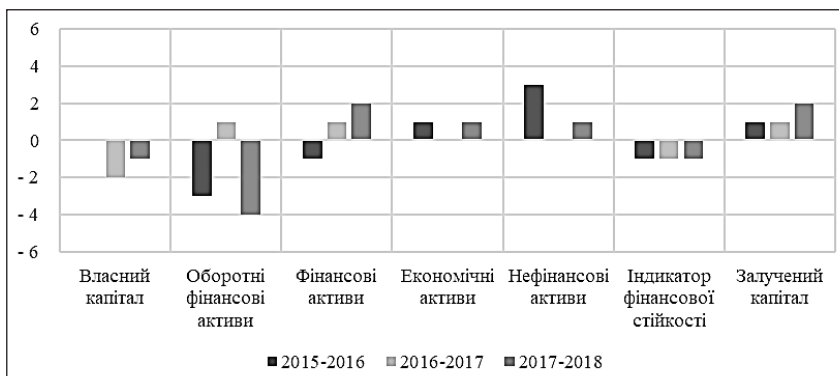


Рис. К.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів КП «Міжнародний аеропорт «Київ» за 2015–2018 рр.

Таблиця К.6

**Нормативні та фактичні ранги КП «Міжнародний аеропорт «Київ»
за 2015-2016 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R F						
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів			R	F			
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу						F	R

Таблиця К.7

**Нормативні та фактичні ранги КП «Міжнародний аеропорт «Київ»
за 2016-2017 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R		F				
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу						F	R

Таблиця К.8

**Нормативні та фактичні ранги КП «Міжнародний аеропорт «Київ»
за 2017-2018 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів				F	R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу					F		R

Додаток Л

Таблиця Л.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015		2016		2017		2018					
	знє-ннє	по	знє-ннє	по	знє-ннє	по	знє-ннє	по	знє-ннє	по				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства														
Фінансової стійкості					абсолютно стійке		абсолютно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке	
Платоспроможності					відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке	
Ділової активності					нестійке		нестійке		нестійке		нестійке		нестійке	
Оцінки структури балансу					абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке		абсолютно стійке	
Рентабельності					нестійке		нестійке		відносно стійке		нестійке		нестійке	
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства														
Модель Ліса					низька		низька		низька		низька		низька	
Модель Спрінгейта					низька		низька		низька		низька		низька	
Модель Ж. Конана та М. Голдера					20 %		20 %		20 %		20 %		20 %	
1. Показники фінансової стійкості				5,0			5,0			3,7			4,3	
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії			0,976	5		0,971	5	-	0,903	5	-	0,919	5	+
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів			0,000	5		0,000	5	=	0,079	5	-	0,061	5	+

Таблиця Л.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів			0,024	5		0,030	5	-	0,108	1	-	0,088	3	+
2. Показники платоспроможності				4,3			3,7			3,7			4,3	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності			4,304	5		2,378	5	-	3,262	5	+	2,960	5	-
Проміжний коефіцієнт покриття			16,429	5		9,800	5	-	14,005	5	+	15,525	5	+
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань			0,768	3		0,416	1	-	0,522	1	+	0,645	3	+
3. Показники ділової активності				2,0			1,7			1,7			2,0	
Загальний коефіцієнт оборотності			0,459	1		0,289	0	-	0,362	0	+	0,418	1	+
Коефіцієнт оборотності запасів			20,968	5		17,689	5	-	19,724	5	+	19,670	5	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів			0,470	0		0,298	0	-	0,401	0	+	0,455	0	+
4. Показники оцінки структури балансу				5,0			5,0			5,0			5,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності			19,481	5		11,534	5	-	16,834	5	+	19,579	5	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами			0,949	5		0,913	5	-	0,941	5	+	0,949	5	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу			15,653	5		28,990	5	+	26,515	5	-	28,576	5	+

Таблиця Л.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності				1,5			2,0			3,5			2,5	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу			0,094	1		0,081	1	-	0,109	3	+	0,118	3	+
Коефіцієнт використання власних коштів			0,096	1		0,083	1	-	0,121	1	+	0,129	1	+
Коефіцієнт рентабельності продажів			0,205	3		0,280	3	+	0,301	5	+	0,284	3	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами			0,246	1		0,376	3	+	0,403	5	+	0,376	3	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса			0,080			0,063	1	-	0,050	0	-	0,055	1	+
Модель Спрінгейта			3,534			2,510	5	-	3,647	5	+	4,154	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера			-1,200			-0,914	0	-	-0,518	0	-	-0,599	0	+

Таблиця Л.2
Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	Аналіз абсолютних і відносних показників																	
		2014		2015		2016		2017		2018									
		зна-чення	ріст	зна-чення	ріст	зна-чення	ріст	зна-чення	ріст	зна-чення	ріст								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11									
Валюта балансу			211 871	0 %	394 614	86 %	388 198	-2 %	410 936	6 %									
Нематеріальні активи			39 972	0 %	40 259	1 %	22 696	-44 %	22 572	-1 %									
Основні засоби			64 004	0 %	211 168	230 %	186 865	-12 %	180 503	-3 %									
Необоротні активи			113 958	0 %	261 533	129 %	216 725	-17 %	211 039	-3 %									
Матеріальні запаси			3 861	0 %	4 800	24 %	5 321	11 %	6 586	24 %									
Оборотні активи			97 913	0 %	133 081	36 %	171 473	29 %	199 897	17 %									
Власний капітал			206 845	0 %	383 076	85 %	350 363	-9 %	377 599	8 %									
Довгострокові кредити і позики			0	0 %	0	0 %	27 649	0 %	23 127	-16 %									
Короткострокові кредити і позики			5 026	0 %	11 538	130 %	10 186	-12 %	10 210	0 %									
Позиковий капітал			5 026	0 %	11 538	130 %	37 835	228 %	33 337	-12 %									
Власні оборотні кошти-1			92 887	0 %	121 543	31 %	161 287	33 %	189 687	18 %									
Чистий оборотний капітал			92 887	0 %	121 543	31 %	161 287	33 %	189 687	18 %									
Перманентні оборотні кошти			92 887	0 %	121 543	31 %	188 936	55 %	212 814	13 %									
Джерела формування запасів			97 913	0 %	133 081	36 %	199 122	50 %	223 024	12 %									
Найбільш легкореалізовані активи			21 633	0 %	27 440	27 %	33 227	21 %	30 218	-9 %									
Швидкоореалізовані активи			60 940	0 %	85 631	41 %	109 430	28 %	128 293	17 %									
Повільноореалізовані активів			2 305	0 %	4 077	77 %	4 755	17 %	6 373	34 %									
Важкоореалізовані активи			113 958	0 %	261 533	129 %	216 725	-17 %	211 039	-3 %									
Найбільш термінові зобов'язання			5 026	0 %	11 538	130 %	10 186	12 %	10 210	0 %									

Таблиця Л1.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Короткострокові пасиви	КСП		0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Довгострокові пасиви	ДСП		0	0%	0	0%	27 649	0%	23 127	-16%
Постійні пасиви	ПСП		115 657	0%	257 250	122%	185 541	-28%	167 991	-9%
Легкореалізовані активи	ЛА		60 940	0%	85 631	41%	109 430	28%	128 293	17%
Нерозподілений прибуток	ПН		89 632	0%	125 103	40%	164 256	31%	209 395	27%
Виробничі активи	ВА		67 865	0%	215 968	218%	192 186	-11%	187 089	-3%
Короткострокові зобов'язання	КО		5 026	0%	11 538	130%	10 186	-12%	10 210	0%
Чисті активи	АЧ		206 845	0%	383 076	85%	350 363	-9%	377 599	8%
Кредиторська заборгованість	КЗ		3 762	0%	5 938	58%	5 610	-6%	10 210	82%
Дебіторська заборгованість	ДЗ		70 863	0%	100 118	41%	132 359	32%	162 880	23%
Сальдо по заборгованості	СЗ		-67 101	0%	-94 180	40%	-126 749	35%	-152 670	20%
Виручка від реалізації	ВР		97 211	0%	114 160	17%	140 369	23%	171 724	22%
Собівартість робіт	СР		80 959	0%	84 905	5%	104 952	24%	129 546	23%
Прибуток від реалізації	ПР		16 710	0%	29 300	75%	41 119	40%	44 750	9%
Прибуток балансова	ПБ		19 882	0%	31 957	61%	42 292	32%	48 686	15%
Прибуток чистий	ПЧ		15 557	0%	23 036	48%	31 096	35%	35 835	15%
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн			0,17		0,26	49%	0,29	14%	0,26	-11%
Прибуток балансовий на 1 тис. грн			0,20		0,28	37%	0,30	8%	0,28	-6%
Чистий прибуток на 1 тис. грн			0,16		0,20	26%	0,22	10%	0,21	-6%
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА		0,98		0,97	-1%	0,90	-7%	0,92	2%
Коефіцієнт фінансування	КФ		41,15		33,20	-19%	9,26	-72%	11,33	22%

Таблиця Л.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ		0,02		0,03	24 %	0,11	259 %	0,09	-18 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ		0,45		0,32	-29 %	0,46	45 %	0,50	9 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ		24,06		25,32	5 %	30,31	20 %	28,80	-5 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС		0,95		0,91	-4 %	0,94	3 %	0,95	1 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС		0,30		0,54	77 %	0,48	-10 %	0,44	-9 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ		0,33		0,25	-24 %	0,34	34 %	0,40	16 %
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу			0,55		0,68	24 %	0,62	-9 %	0,56	-10 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна			0,32		0,55	71 %	0,50	-10 %	0,46	-8 %
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів			0,75		0,51	-31 %	0,15	-71 %	0,31	107 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ		10,50		6,20	-41 %	4,84	-22 %	5,61	16 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ		19,48		11,53	-41 %	16,83	46 %	19,58	16 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ		16,43		9,80	-40 %	14,01	43 %	15,53	11 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ		4,30		2,38	-45 %	3,26	37 %	2,96	-9 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП		16,43		9,80	-40 %	14,01	43 %	15,53	11 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів			0,10		0,07	-32 %	0,09	23 %	0,07	-14 %

Таблиця Л2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт лекторезалізованих активів			0,29		0,22	-25 %	0,28	30 %	0,31	11 %
Коефіцієнт важкорезалізованих активів			0,54		0,66	23 %	0,56	-16 %	0,51	-8 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП		17,2 %		25,7 %	49 %	29,3 %	14 %	26,1 %	-11 %
Рентабельність готової продукції	РГП		20,6 %		34,5 %	67 %	39,2 %	14 %	34,5 %	-12 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА		7,9 %		7,4 %	-6 %	10,6 %	43 %	10,9 %	3 %
Рентабельність чистих активів	РЧА		8,1 %		7,6 %	-5 %	11,7 %	53 %	11,9 %	1 %
Рентабельність необоротних активів	РВА		14,7 %		11,2 %	-24 %	19,0 %	69 %	21,2 %	12 %
Рентабельність власного капіталу	РСК		7,5 %		6,0 %	-20 %	8,9 %	48 %	9,5 %	7 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК		8,1 %		7,6 %	-5 %	10,9 %	42 %	11,2 %	3 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК		0,46		0,29	-37 %	0,36	25 %	0,42	16 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА		0,99		0,86	-14 %	0,82	-5 %	0,86	5 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА		0,85		0,44	-49 %	0,65	48 %	0,81	26 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК		0,47		0,30	-37 %	0,40	34 %	0,45	14 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ		25,18		23,78	-6 %	26,38	11 %	26,07	-1 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ		1,37		1,14	-17 %	1,06	-7 %	1,05	-1 %

Таблиця Л.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ		266,07		320,10	20 %	344,17	8 %	346,20	1 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ		25,84		19,23	-26 %	25,02	30 %	16,82	-33 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ		14,13		18,99	34 %	14,59	-23 %	21,70	49 %
6. Модель Ліса										
K1			0,44		0,31	-30 %	0,42	35 %	0,46	11 %
K2			0,08		0,07	-6 %	0,11	43 %	0,11	3 %
K3			0,07		0,06	-20 %	0,08	37 %	0,09	9 %
K4			41,15		33,20	-19 %	9,26	-72 %	11,33	22 %
Z			0,08		0,06	-22 %	0,05	-21 %	0,06	11 %
7. Модель Спрінгейта										
K1			0,44		0,31	-30 %	0,42	35 %	0,46	11 %
K2			0,09		0,08	-14 %	0,11	35 %	0,12	9 %
K3			3,96		2,77	-30 %	4,15	50 %	4,77	15 %
K4			0,46		0,29	-37 %	0,36	25 %	0,42	16 %
Z			3,53		2,51	-29 %	3,65	45 %	4,15	14 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1			0,35		0,27	-25 %	0,35	33 %	0,41	16 %
K2			0,98		0,97	-1 %	0,97	0 %	0,98	0 %
K3			0,00		0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	0 %
K4			0,21		0,07	-66 %	0,21	208 %	0,32	50 %
K5			3,96		2,77	-30 %	1,12	-60 %	1,46	31 %
Z			-1,20		-0,91	-24 %	-0,52	-43 %	-0,60	16 %

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014–2018 рр.

Таблиця Л.3

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:						
первісна вартість	1000		39 972	40 259	22 696	22 572
накопичена амортизація	1001		40 645	41 200	23 683	23 724
Незавершені капітальні інвестиції	1002		673	941	987	1 152
Основні засоби:	1005		9 982	10 106	7 164	7 964
первісна вартість	1010		64 004	211 168	186 865	180 503
знос	1011		147 240	470 970	477 246	542 667
Інвестиційна нерухомість	1012		82 236	259 802	290 381	362 164
первісна вартість	1015				0	0
знос	1016				0	0
Довгострокові біологічні активи:1	1017				0	0
первісна вартість	1020				0	0
накопичена амортизація	1021				0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1022				0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств					0	0
інші фінансові інвестиції	1030				0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1035				0	0
Відстрочені податкові активи	1040				0	0
Гудвіл	1045				0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1050				0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1060				0	0
	1065				0	0

Таблиця Л.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Інші необоротні активи	1090					0
Усього Необоротні активи	1095		113 958	261 533	216 725	211 039
II. Оборотні активи						
Запаси	1100		3 861	4 800	5 321	6 586
Виробничі запаси	1101		3 861	4 800	5 321	6 586
Незавершене виробництво	1102		0	0	0	0
Готова продукція	1103		0	0	0	0
Товари	1104		0	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110		0	0	0	0
Депозити перестрахування	1115		0	0	0	0
Векселі одержані	1120		0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		53 396	80 071	95 022	95 607
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130		2 231	2 424	3 159	3 148
з бюджетом	1135		9 923	14 487	22 929	34 587
у тому числі з податку на прибуток	1136		0	0	0	0
з нарахованих доходів	1140		0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145		0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		5 313	3 136	11 249	29 538
Поточні фінансові інвестиції	1160		0	0	0	0
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165		21 633	27 440	33 227	30 218
Готівка	1166		2	3	3	3
Рахунки в банках	1167		21 631	27 437	33 224	30 215
Витрати майбутніх періодів	1170		1 556	723	566	213
Частка перестраховика у страхових резервах	1180		0	0	0	0

Таблиця Л.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190					
Усього Оборотні активи	1195		97 913	133 081	171 473	199 897
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		0	0	0	0
Баланс	1300		211 871	394 614	388 198	410 936
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		13 214	13 214	13 214	13 214
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401		0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405		0	0	0	0
Додатковий капітал	1410		103 999	244 759	172 893	154 990
Емісійний дохід	1411		0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412		0	0	0	0
Резервний капітал	1415		0	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		89 632	125 103	164 256	209 395
Неоплачений капітал	1425		0	0	0	0
Вилучений капітал	1430		0	0	0	0
Інші резерви	1435		0	0	0	0
Усього Власний капітал	1495		206 845	383 076	350 363	377 599

Таблиця Л.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500				27 649	23 127
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525					
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595				27 649	23 127
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					

Таблиця Л.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
товари, роботи, послуги	1615		67	46	53	45
розрахунками з бюджетом	1620		1 105	1 174	3 194	5 581
у тому числі з податку на прибуток	1621		0	0	0	0
розрахунками зі страхування	1625		230	101	150	435
розрахунками з оплати праці	1630		554	609	957	1 921
за одержаними авансами	1635		1 806	4 008	1 256	2 228
за розрахунками з учасниками	1640		1 264	4 770	3 838	0
із внутрішніх розрахунків	1645		0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650		0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660		0	830	738	0
Доходи майбутніх періодів	1665		0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670		0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690		0	0	0	0
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695		5 026	11 538	10 186	10 210
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		0	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800		0	0	0	0
Баланс	1900		211 871	394 614	388 198	410 936

Таблиця Л.4

**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		97 211	114 160	140 369	171 724
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		60 969	71 473	97 046	117 326
Валовий: прибуток	2090		36 242	42 687	43 323	54 398
Валовий: збиток	2095		0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120		458	45	5 702	2 572
Адміністративні витрати	2130		7 152	6 619	6 777	9 434
Витрати на збут	2150		0	0	0	0
Інші операційні витрати	2180		12 838	6 813	1 129	2 786
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		16 710	29 300	41 119	44 750
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195		0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200		0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220		3 614	3 201	1 687	3 927
Інші доходи	2240		1	10	4	458
Фінансові витрати	2250		0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255		0	0	0	0
Інші витрати	2270		443	554	518	449
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		19 882	31 957	42 292	48 686
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295		0	0	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		4 325	8 921	11 196	12 851
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		15 557	23 036	31 096	35 835
Чистий фінансовий результат: збиток	2355					

Таблиця Л.5

**Ренкінг темпів зростання показників
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2015–2018 рр.**

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	185,20	91,46	107,77	1	4	6	3
Оборотні фінансові активи	126,84	121,09	90,94	2	7	3	6
Фінансові активи	137,91	129,81	116,61	3	5	2	2
Економічні активи	186,25	98,37	105,86	4	3	5	4
Нефінансові активи	223,71	83,36	97,86	5	2	7	5
Індикатор фінансової стійкості	132,64	110,11	125,06	6	6	4	1
Залучений капітал	229,57	327,92	88,11	7	1	1	7

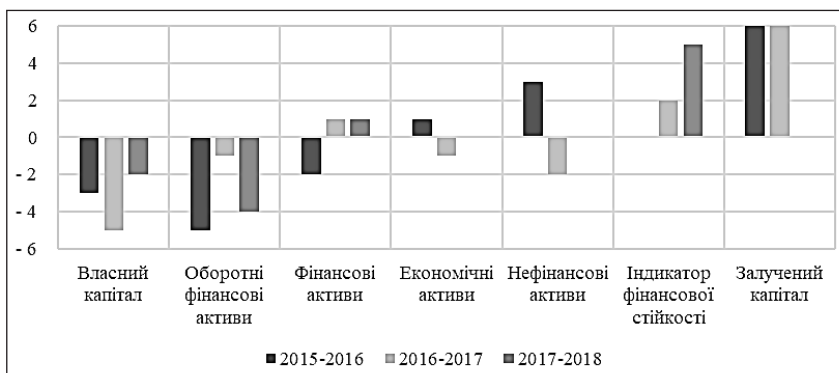


Рис. Л.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2015–2018 рр.

Таблиця Л.6

**Нормативні та фактичні ранги
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2015-2016 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R					F
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Л.7

**Нормативні та фактичні ранги
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2016-2017 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R	F				
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R	F		
Темпи зростання нефінансових активів					R		F
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості				F		R	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця Л.8

**Нормативні та фактичні ранги
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» за 2017-2018 рр.**

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R		F				
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості	F					R	
Темпи зростання залученого капіталу							R F

Додаток М

Таблиця М.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі ДП «Антонов» за 2014–2018 рр.

Показник		2014		2015		2016				2017				2018	
		зн-вннє	опік	зн-вннє	опік	зн-вннє	опік	зн-вннє	опік	зн-вннє	опік	зн-вннє	опік		
1		2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зведені показники фінансового стану підприємства															
Фінансової стійкості				нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Платоспроможності				нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	відносно стійке	відносно стійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Ділової активності				нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке	нестійке
Оцінки структури балансу				відносно стійке	відносно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	відносно стійке	відносно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке	абсолютно стійке
Рентабельності				кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	кризове	нестійке	нестійке
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства															
Модель Ліса				висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока
Модель Спрінгейта				висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	висока	низька	низька
Модель Ж. Конана та М. Голдера				20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %	20 %
1. Показники фінансової стійкості					2,0			1,3		2,0		2,0		2,0	
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії				0,562	1		0,502	1	-	0,636	1	+	0,630	1	-
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів				0,138	5		0,306	3	-	0,162	5	+	0,150	5	+
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів				0,781	0		0,992	0	-	0,572	0	+	0,586	0	-

Таблиця М.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2. Показники платоспроможності				2,0			1,7			2,7			1,7	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності			0,298	1		0,138	0	-	0,301	3	+	0,138	0	-
Проміжний коефіцієнт покриття			0,575	0		0,504	0	-	0,551	0	+	0,422	0	-
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань			0,936	5		1,672	5	+	1,072	5	-	1,048	5	-
3. Показники ділової активності				2,0			1,3			0,7			1,0	
Загальний коефіцієнт оборотності			0,562	1		0,491	1	-	0,446	1	-	0,525	1	+
Коефіцієнт оборотності запасів			1,887	0		1,157	0	-	2,232	1	+	2,016	1	-
Коефіцієнт оборотності власних коштів			1,002	5		0,978	3	-	0,700	0	-	0,832	1	+
4. Показники оцінки структури балансу				3,7			5,0			4,3			5,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності			1,781	3		2,022	5	+	1,773	3	-	1,835	5	+
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами			0,438	5		0,506	5	+	0,436	5	-	0,455	5	+
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу			1,795	3		2,114	5	+	4,474	5	+	4,793	5	+
5. Показники рентабельності				0,0			0,3			0,0			1,0	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу			0,021	0		0,036	0	+	0,023	0	-	0,091	1	+
Коефіцієнт використання власних коштів			0,038	0		0,072	1	+	0,036	0	-	0,145	1	+
Коефіцієнт рентабельності продажів			0,038	0		0,074	0	+	0,051	0	-	0,174	1	+
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами			0,034	0		0,072	0	+	0,043	0	-	0,178	1	+
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса			0,021			0,027	0	+	0,012	0	-	0,028	0	+
Модель Спрінгейта			0,619			0,739	5	+	0,513	5	-	0,947	5	+
Модель Ж. Конана та М. Голдера			-0,183			-0,204	0	+	-0,176	0	-	-0,230	0	+

Таблиця М.2

Аналіз фінансових показників (коефіцієнтів) ДП «Антонов» за 2014–2018 рр.

Показник	Ум. позн.	2014	2015		2016		2017		2018	
		зна- чення	4	5	значення	при- ріст	значення	при- ріст	значення	при- ріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Аналіз абсолютних і відносних показників										
Валюта балансу	ББ		6 480 417	0 %	7 406 450	14 %	13 581 038	83 %	14 909 298	10 %
Нематеріальні активи	НА		838 378	0 %	832 746	-1 %	5 566 967	569 %	5 583 784	0 %
Основні засоби	ОЗ		1 312 930	0 %	1 260 583	-4 %	1 199 190	-5 %	1 195 624	0 %
Необоротні активи	ВА		2 315 929	0 %	2 249 818	-3 %	7 299 623	224 %	7 385 119	1 %
Матеріальні запаси	МЗ		2 134 515	0 %	3 195 080	50 %	3 175 560	-1 %	3 795 423	20 %
Оборотні активи	ОА		4 164 488	0 %	5 156 632	24 %	6 281 415	22 %	7 524 179	20 %
Власний капітал	СК		3 639 392	0 %	3 718 195	2 %	8 641 351	132 %	9 398 282	9 %
Довгострокові кредити і позики	ДСК		502 102	0 %	1 138 518	127 %	1 397 803	23 %	1 409 881	1 %
Короткострокові кредити і позики	КСК		2 338 923	0 %	2 549 737	9 %	3 541 884	39 %	4 101 135	16 %
Позиковий капітал	ЗК		2 841 025	0 %	3 688 255	30 %	4 939 687	34 %	5 511 016	12 %
Власні оборотні кошти-1	СОС		1 825 565	0 %	2 606 895	43 %	2 739 531	5 %	3 423 044	25 %
Чистий оборотний капітал	СОС		1 825 565	0 %	2 606 895	43 %	2 739 531	5 %	3 423 044	25 %
Перманентні оборотні кошти	ПОС		2 327 667	0 %	3 745 413	61 %	4 137 334	10 %	4 832 925	17 %
Джерела формування запасів	ИФЗ		4 666 590	0 %	6 295 150	35 %	7 679 218	22 %	8 934 060	16 %
Найбільш легкоореалізовані активи	НЛА		696 437	0 %	352 494	-49 %	1 067 629	203 %	565 647	-47 %

Таблиця М.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Швидкореалізовані активи	БРА		767 642	0 %	987 028	29 %	949 425	-4 %	1 155 946	22 %
Повільнореалізовані активів	МРА		2 138 013	0 %	3 138 080	47 %	2 984 189	-5 %	3 463 553	16 %
Важкоореалізовані активи	ТРА		2 311 580	0 %	2 249 798	-3 %	7 299 601	224 %	7 385 097	1 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО		2 338 923	0 %	2 549 737	9 %	3 541 884	39 %	4 101 135	16 %
Короткострокові пасиви	КСП		0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Довгострокові пасиви	ДСП		502 102	0 %	1 138 518	127 %	1 397 803	23 %	1 409 881	1 %
Постійні пасиви	ПСП		3 606 193	0 %	3 629 514	1 %	8 418 444	132 %	9 034 876	7 %
Легкоореалізовані активи	ЛА		647 425	0 %	932 653	44 %	885 366	-5 %	1 163 268	31 %
Нерозподілений прибуток	ПН		32 306	0 %	31 638	-2 %	31 514	0 %	31 514	0 %
Виробничі активи	ВА		3 435 686	0 %	4 436 567	29 %	4 359 645	-2 %	4 876 143	12 %
Короткострокові зобов'язання	КО		2 338 923	0 %	2 549 737	9 %	3 541 884	39 %	4 101 135	16 %
Чисті активи	АЧ		3 698 751	0 %	4 357 083	18 %	9 220 239	112 %	9 878 502	7 %
Кредиторська заборгованість	КЗ		1 008 821	0 %	1 582 305	57 %	2 145 490	36 %	1 867 455	-13 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ		926 812	0 %	1 051 881	13 %	987 488	-6 %	1 204 001	22 %
Сальдо по заборгованості	СЗ		82 009	0 %	530 424	547 %	1 158 002	118 %	663 454	-43 %
Виручка від реалізації	ВР		3 644 954	0 %	3 637 575	0 %	6 052 436	66 %	7 820 240	29 %
Собівартість робіт	СР		4 027 615	0 %	3 695 149	-8 %	7 087 675	92 %	7 650 042	8 %
Прибуток від реалізації	ПР		129 110	0 %	233 439	81 %	-568 223	-343 %	1 240 252	-318 %
Прибуток балансова	ПБ		137 175	0 %	267 586	95 %	307 207	15 %	1 364 102	344 %

Таблиця М.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Прибуток чистий	ПЧ		42 745	0 %	178 081	317 %	330 224	85 %	1 093 649	231 %
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн			0,04		0,06	81 %	-0,09	-246 %	0,16	-269 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн			0,04		0,07	95 %	0,05	-31 %	0,17	244 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн			0,01		0,05	317 %	0,05	11 %	0,14	156 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА		0,56		0,50	-11 %	0,64	27 %	0,63	-1 %
Коефіцієнт фінансування	КФ		1,28		1,01	-21 %	1,75	74 %	1,71	-3 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ		0,78		0,99	27 %	0,57	-42 %	0,59	3 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ		0,50		0,70	40 %	0,32	-55 %	0,36	15 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ		0,86		0,82	-5 %	0,86	6 %	0,90	5 %
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС		0,44		0,51	15 %	0,44	-14 %	0,45	4 %
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДЮС		0,20		0,17	-16 %	0,09	-48 %	0,08	-9 %
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ		0,14		0,14	-1 %	0,07	-49 %	0,08	11 %

Таблиця М.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу			0,64		0,61	-5 %	0,84	40 %	0,79	-7 %
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна			0,53		0,60	13 %	0,32	-46 %	0,33	2 %
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів			0,36		0,43	21 %	0,43	1 %	0,34	-22 %
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ		0,69		0,62	-11 %	0,62	0 %	0,48	-22 %
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ		1,78		2,02	14 %	1,77	-12 %	1,83	3 %
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ		0,63		0,53	-16 %	0,57	8 %	0,42	-26 %
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ		0,30		0,14	-54 %	0,30	118 %	0,14	-54 %
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП		0,57		0,50	-12 %	0,55	9 %	0,42	-24 %
Коефіцієнт першокласних ліквідів			0,11		0,05	-56 %	0,08	65 %	0,04	-52 %
Коефіцієнт легкореалізованих активів			0,10		0,13	26 %	0,07	-48 %	0,08	20 %
Коефіцієнт важкореалізованих активів			0,36		0,30	-15 %	0,54	77 %	0,50	-8 %

Таблиця М.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП		3,5 %		6,4 %	81 %	-9,4 %	-246 %	15,9 %	-269 %
Рентабельність готової продукції	РГП		3,2 %		6,3 %	97 %	-8,0 %	-227 %	16,2 %	-302 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА		2,0 %		3,2 %	58 %	-4,2 %	-233 %	8,3 %	-299 %
Рентабельність чистих активів	РЧА		3,5 %		5,4 %	53 %	-6,2 %	-215 %	12,6 %	-304 %
Рентабельність необоротних активів	РВА		5,6 %		10,4 %	86 %	-7,8 %	-175 %	16,8 %	-316 %
Рентабельність власного капіталу	РСК		1,2 %		4,8 %	308 %	3,8 %	-20 %	11,6 %	205 %
Рентабельність перманентного капіталу	РПК		3,1 %		4,8 %	54 %	-5,7 %	-218 %	11,5 %	-303 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК		0,56		0,49	-13 %	0,45	-9 %	0,52	18 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА		0,88		0,71	-19 %	0,96	37 %	1,04	8 %
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА		1,57		1,62	3 %	0,83	-49 %	1,06	28 %
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК		1,00		0,98	-2 %	0,70	-28 %	0,83	19 %
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ		1,71		1,14	-33 %	1,91	67 %	2,06	8 %
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ		3,93		3,46	-12 %	6,13	77 %	6,50	6 %

Таблиця М.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ		92,81		105,55	14 %	59,55	-44 %	56,20	-6 %
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ		3,61		2,30	-36 %	2,82	23 %	4,19	48 %
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ		101,02		158,77	57 %	129,39	-19 %	87,16	-33 %
6. Модель Ліса										
K1			0,28		0,35	25 %	0,20	-43 %	0,23	14 %
K2			0,02		0,03	58 %	-0,04	-233 %	0,08	-299 %
K3			0,01		0,02	265 %	0,02	1 %	0,07	202 %
K4			1,28		1,01	-21 %	1,75	74 %	1,71	-3 %
Z			0,02		0,03	29 %	0,01	-56 %	0,03	133 %
7. Модель Спрінгейта										
K1			0,28		0,35	25 %	0,20	-43 %	0,23	14 %
K2			0,02		0,04	71 %	0,02	-37 %	0,09	304 %
K3			0,06		0,10	79 %	0,09	-17 %	0,33	283 %
K4			0,56		0,49	-13 %	0,45	-9 %	0,52	18 %
Z			0,62		0,74	19 %	0,51	-31 %	0,95	85 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1			0,47		0,57	21 %	0,31	-47 %	0,34	9 %
K2			0,64		0,66	3 %	0,74	13 %	0,72	-2 %
K3			0,00		0,00	0 %	0,00	0 %	0,00	-100 %
K4			0,45		0,50	12 %	0,50	1 %	0,43	-15 %
K5			0,05		0,07	50 %	0,06	-14 %	0,25	298 %
Z			-0,18		-0,20	11 %	-0,18	-14 %	-0,23	30 %

Таблиця М.3

Зведені данні фінансової звітності «Баланс» ДП «Антонов» за 2014–2018 рр.

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000		838 378	832 746	5 566 967	5 583 784
первісна вартість	1001		948 389	948 413	5 687 039	5 708 067
накопичена амортизація	1002		110 011	115 667	120 072	124 283
Незавершені капітальні інвестиції	1005		96 067	105 305	157 241	223 405
Основні засоби:	1010		1 312 930	1 260 583	1 199 190	1 195 624
первісна вартість	1011		4 591 466	4 717 853	4 810 820	4 959 749
знос	1012		3 278 536	3 457 270	3 611 630	3 764 125
Інвестиційна нерухомість	1015		904	944	920	896
первісна вартість	1016		1 208	1 372	1 419	1 419
знос	1017		304	428	499	523
Довгострокові біологічні активи:1	1020		938	1 392	1 462	2 007
первісна вартість	1021		938	1 392	1 462	2 007
накопичена амортизація	1022					
Довгострокові фінансові інвестиції:						
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					1
інші фінансові інвестиції	1035		4 349	20	22	21
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040		42	23		
Відстрочені податкові активи	1045		13 064	12 701	336 554	371 086
Гудвіл	1050					
Відстрочені аквізиційні витрати	1060					

Таблиця М.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090		49 257	36 104	37 267	8 295
Усього Необоротні активи	1095		2 315 929	2 249 818	7 299 623	7 385 119
II. Оборотні активи						
Запаси	1100		2 134 515	3 195 080	3 175 560	3 795 423
Виробничі запаси	1101		791 744	1 329 580	1 517 814	1 738 680
Незавершене виробництво	1102		1 331 012	1 846 404	1 642 641	1 941 839
Готова продукція	1103		6 549	13 745	9 708	6 651
Товари	1104		5 210	5 351	5 397	108 253
Поточні біологічні активи	1110		3 642	3 958	4 184	5 500
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125		39 785	74 042	35 448	101 640
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130		437 206	621 232	630 940	913 033
з бюджетом	1135		291 104	138 301	117 227	155 637
у тому числі з податку на прибуток	1136		91 932	2 789	2 903	19 152
з нарахованих доходів	1140		3 802	29 818	93 557	4 276
із внутрішніх розрахунків	1145		266 453	392 910	682 440	1 509 858
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155		158 675	218 283	203 873	33 691
Поточні фінансові інвестиції	1160					
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165		696 437	352 494	1 067 629	565 647
Готівка	1166		1 766	429	4 857	2 956

Таблиця М.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Рахунки в банках	1167		694 671	352 065	1 057 439	562 588
Витрати майбутніх періодів	1170		893	57 043	191 393	331 892
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190		131 976	73 471	79 164	107 582
Усього Оборотні активи	1195		4 164 488	5 156 632	6 281 415	7 524 179
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300		6 480 417	7 406 450	13 581 038	14 909 298
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400		2 060 941	2 060 941	2 060 941	2 060 941
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405		964 339	968 224	973 939	978 132
Додатковий капітал	1410		507 477	573 861	5 468 310	6 144 493
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412		208			
Резервний капітал	1415		74 329	83 531	106 647	183 202
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420		32 306	31 638	31 514	31 514
Неоплачений капітал	1425					

Таблиця М.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Видучений капітал	1430					
Інші резерви	1435					
Усього Власний капітал	1495		3 639 392	3 718 195	8 641 351	9 398 282
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові зобов'язання	1515		279 020	915 530	191 303	191 303
Довгострокові забезпечення	1520		35 824	35 824	750 756	675 253
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521					
Цільове фінансування	1525		187 258	187 164	455 744	543 325
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595		502 102	1 138 518	1 397 803	1 409 881
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					

Таблиця М.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
Векселі видані	1605					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610		2 283	71 603		
товари, роботи, послуги	1615		38 573	129 461	186 970	288 685
розрахунками з бюджетом	1620		9 255	28 294	101 076	61 229
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625		22 058	10 939	11 968	15 526
розрахунками з оплати праці	1630		46 025	51 028	50 552	82 232
за одержаними авансами	1635		892 910	1 362 583	1 794 924	1 419 783
за розрахунками з учасниками	1640					
із внутрішніх розрахунків	1645		50 181	73 620	5 048	519 556
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660		118 129	145 241	591 463	990 050
Доходи майбутніх періодів	1665		59 359	638 888	578 888	480 220
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690		1 100 150	38 080	220 995	243 854
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695		2 338 923	2 549 737	3 541 884	4 101 135
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800					
Баланс	1900		6 480 417	7 406 450	13 581 038	14 909 298

Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати» ДП «Антонов» за 2014–2018 рр.

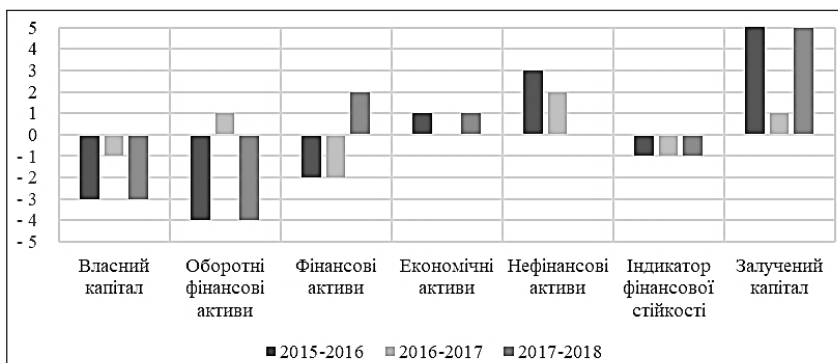
Таблиця М.4

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		3 644 954	3 637 575	6 052 436	7 820 240
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		2 867 650	2 813 557	5 301 501	6 281 674
Валовий: прибуток	2090		777 304	824 018	750 935	1 538 566
Валовий: збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120		511 771	291 013	467 016	1 070 054
Адміністративні витрати	2130		145 898	174 739	178 706	218 286
Витрати на збут	2150		120 255	86 516	231 944	306 106
Інші операційні витрати	2180		893 812	620 337	1 375 524	843 976
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		129 110	233 439		1 240 252
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195				568 223	
Дохід від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220		5 285	36 805	14 560	63 327
Інші доходи	2240		32 871	21 176	874 038	70 728
Фінансові витрати	2250				81	
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270		30 091	23 834	13 087	10 205
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290		137 175	267 586	307 207	1 364 102
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295					
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300		94 430	89 505	-23 017	270 453
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350		42 745	178 081	330 224	1 093 649
Чистий фінансовий результат: збиток	2355					

Таблиця М.5

Ренкінг темпів зростання показників ДП «Антонов» за 2015–2018 рр.

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	102,17	232,41	108,76	1	4	2	4
Оборотні фінансові активи	50,61	302,88	52,98	2	6	1	6
Фінансові активи	96,50	172,17	115,38	3	5	5	1
Економічні активи	114,29	183,37	109,78	4	3	4	3
Нефінансові активи	121,71	187,07	108,08	5	2	3	5
Індикатор фінансової стійкості	-197,81	-95,87	-104,75	6	7	7	7
Залучений капітал	129,82	133,93	111,57	7	1	6	2

**Рис. М.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ДП «Антонов» за 2015–2018 рр.**

Таблиця М.6

Нормативні та фактичні ранги ДП «Антонов» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів		F			R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Таблиця М.7

Нормативні та фактичні ранги ДП «Антонов» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R	F					
Темпи зростання оборотних фінансових активів	F	R					
Темпи зростання фінансових активів			R		F		
Темпи зростання економічних активів				R F			
Темпи зростання нефінансових активів			F		R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу						F	R

Таблиця М.8

Нормативні та фактичні ранги ДП «Антонов» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R			F			
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R				F	
Темпи зростання фінансових активів	F		R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів					R F		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу		F					R

Додаток Н

Таблиця Н.1
Аналіз фінансових ризиків та сукупного ризику банкрутства за допомогою спектр-бального методу
на прикладі ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2014–2018 рр.

Показник	2014		2015				2016				2017				2018		
	знє	п	знє	п	знє	п	знє	п	знє	п	знє	п	знє	п	знє	п	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15			
Зведені показники фінансового стану підприємства																	
Фінансової стійкості	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке	відносно стійке		відносно стійке	відносно стійке		відносно стійке	відносно стійке		відносно стійке			
Платоспроможності	кризове		кризове		кризове	кризове		кризове	кризове		кризове	кризове		кризове			
Ділової активності	відносно стійке		відносно стійке		відносно стійке	відносно стійке		відносно стійке	відносно стійке		відносно стійке	відносно стійке		відносно стійке			
Оцінки структури балансу	кризове		кризове		кризове	кризове		кризове	кризове		кризове	кризове		кризове			
Рентабельності	нестійке		нестійке		нестійке	кризове		кризове	кризове		кризове	кризове		нестійке			
Зведені показники ймовірності банкрутства підприємства																	
Модель Ліса	висока		висока		висока	висока		висока	висока		висока	висока		висока			
Модель Спрінгейта	висока		висока		висока	низька		низька	низька		низька	низька		висока			
Модель Ж. Конана та М. Голдера	100 %		100 %		100 %	100 %		100 %	100 %		100 %	100 %		100 %			
1. Показники фінансової стійкості	3,3		3,3		3,3		3,3		3,3		3,3		3,3		3,3		
Коефіцієнт фінансової незалежності або автономії	-1,435	0	-0,974	0	+	-0,621	0	+	-0,602	0	+	-1,128	0	-			

Таблиця Н.1 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	-0,294	5	-0,392	5	+	-0,340	5	-	-0,217	5	-	-0,083	5	-
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	-1,697	5	-2,027	5	+	-2,610	5	+	-2,661	5	+	-1,886	5	-
2. Показники платоспроможності		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,072	0	0,078	0	+	0,060	0	-	0,042	0	-	0,017	0	-
Проміжний коефіцієнт покриття	0,283	0	0,348	0	+	0,374	0	+	0,317	0	-	0,212	0	-
Коефіцієнт забезпеченості запасами короткострокових зобов'язань	0,034	0	0,042	0	+	0,066	0	+	0,069	0	+	0,057	0	-
3. Показники ділової активності		3,3		3,3			3,3			3,3			3,3	
Загальний коефіцієнт оборотності	4,727	5	4,940	5	+	4,906	5	-	5,235	5	+	5,840	5	+
Коефіцієнт оборотності запасів	92,855	5	93,200	5	+	70,397	5	-	66,286	5	-	67,818	5	+
Коефіцієнт оборотності власних коштів	-3,294	0	-5,073	0	-	-7,899	0	-	-8,693	0	-	-5,176	0	+
4. Показники оцінки структури балансу		0,0		0,0			0,0			0,0			0,0	
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,394	0	0,514	0	+	0,447	0	-	0,396	0	-	0,312	0	-
Коефіцієнт забезпеченості власними коштами	-1,537	0	-0,947	0	+	-1,237	0	-	-1,527	0	-	-2,207	0	-
Коефіцієнт співвідношення чистих активів і статутного капіталу	-16,333	0	-17,168	0	-	-10,478	0	+	-13,581	0	-	-35,497	0	-

Таблиця Н.1 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Показники рентабельності		1,3		0,8			0,3				0,3		1,3	
Коефіцієнт рентабельності використання всього капіталу	-1,113	0	-0,191	0	+	0,100	1	+	-0,069	0	-	-0,580	0	-
Коефіцієнт використання власних коштів	0,775	5	0,196	3	-	-0,161	0	-	0,115	1	+	0,514	5	+
Коефіцієнт рентабельності продажів	-0,235	0	-0,039	0	+	0,020	0	+	-0,013	0	-	-0,099	0	-
Коефіцієнт рентабельності за поточними витратами	-0,201	0	-0,038	0	+	0,020	0	+	-0,013	0	-	-0,089	0	-
6. Показники ймовірності банкрутства														
Модель Ліса	-0,207		-0,060		+	-0,043	0	+	-0,074	0	-	-0,176	0	-
Модель Спрінгейта	-3,146		0,515		+	1,512	5	+	0,934	5	-	-1,077	0	-
Модель Ж. Конана та М. Голдера	0,388		0,171		+	0,059	1	+	0,101	3	-	0,325	5	-

Таблиця Н.2

**Аналіз фінансових показників (коєфіцієнтів)
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2014–2018 рр.**

Показник	Ум. позн.	2014	2015		2016		2017		2018		
		значення	3	значення	при- ріст	значення	приріст	значення	приріст	значення	при- ріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Аналіз абсолютних і відносних показників											
Валюта балансу	ВБ	1 453 645	2 659 663	83 %	3 634 485	37 %	4 222 210	16 %	4 644 635	10 %	
Нематеріальні активи	НА	71 517	86 142	20 %	113 616	32 %	219 674	93 %	202 534	-8 %	
Основні засоби	ОЗ	194 034	280 490	45 %	555 211	98 %	745 786	34 %	824 418	11 %	
Необоротні активи	ВА	300 381	484 939	61 %	1 343 310	177 %	1 763 348	31 %	1 660 917	-6 %	
Матеріальні запаси	МЗ	86 782	143 964	66 %	258 710	80 %	349 741	35 %	447 281	28 %	
Оборотні активи	ОА	1 153 264	2 174 724	89 %	2 291 175	5 %	2 458 862	7 %	2 947 444	20 %	
Власний капітал	СК	-2 086 197	-2 590 380	24 %	-2 257 110	-13 %	-2 542 521	13 %	-5 240 472	106 %	
Довгострокові кредити і позики	ДСК	614 249	1 016 274	65 %	766 525	-25 %	550 902	-28 %	433 486	-21 %	
Короткострокові кредити і позики	КСК	2 925 593	4 233 769	45 %	5 125 070	21 %	6 213 829	21 %	9 451 621	52 %	
Позиковий капітал	ЗК	3 539 842	5 250 043	48 %	5 891 595	12 %	6 764 731	15 %	9 885 107	46 %	
Власні оборотні кошти-1	СОС	-1 772 329	-2 059 045	16 %	-2 833 895	38 %	-3 754 967	33 %	-6 467 903	72 %	
Чистий оборотний капітал	СОС	-1 772 329	-2 059 045	16 %	-2 833 895	38 %	-3 754 967	33 %	-6 504 177	73 %	
Перманентні оборотні кошти	ПОС	-1 158 080	-1 042 771	-10 %	-2 067 370	98 %	-3 204 065	55 %	-6 070 691	89 %	
Джерела формування запасів	ИФЗ	1 767 513	3 190 998	81 %	3 057 700	-4 %	3 009 764	-2 %	3 380 930	12 %	

Таблиця Н.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найбільш легкорееалізовані активи	НЛА	210 485	328 792	56%	305 432	-7 %	260 938	-15 %	160 949	-38 %
Швидкоореалізовані активи	БРА	790 146	1 522 436	93%	1 628 817	7 %	1 719 964	6 %	1 908 199	11 %
Повільноореалізовані активів	МРА	82 833	196 518	137%	419 956	114 %	510 193	21 %	381 692	-25%
Важкоореалізовані активи	ТРА	285 481	405 296	42%	1 136 277	180 %	1 531 926	35 %	1 629 448	6 %
Найбільш термінові зобов'язання	НСО	2 925 593	4 233 769	45%	5 125 070	21 %	6 213 829	21 %	9 451 621	52 %
Короткострокові пасиви	КСП	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
Довгострокові пасиви	ДСП	614 249	1 016 274	65%	766 525	-25 %	550 902	-28 %	433 486	-21 %
Постійні пасиви	ПСП	231 316	121 548	-47%	218 637	80 %	221 344	1 %	193 437	-13%
Легкоореалізовані активи	ЛА	618 047	1 144 685	85%	1 609 276	41 %	1 706 211	6 %	1 839 939	8 %
Нерозподілений прибуток	ПН	-2 342 095	-2 747 018	17%	-2 530 327	-8 %	-2 834 835	12 %	-5 530 967	95 %
Виробничі активи	ВА	280 816	424 454	51%	813 921	92 %	1 095 527	35%	1 271 699	16%
Короткострокові зобов'язання	КО	2 925 593	4 233 769	45%	5 125 070	21 %	6 213 829	21 %	9 451 621	52 %
Чисті активи	АЧ	-1 682 845	-1 768 922	5 %	-1 079 608	-39 %	-1 399 281	30 %	-3 657 422	161%
Кредиторська заборгованість	КЗ	2 031 948	1 302 821	-36%	2 484 438	91 %	3 883 078	56 %	5 617 798	45 %
Дебіторська заборгованість	ДЗ	665 049	1 297 128	95%	1 661 705	28 %	1 763 460	6 %	1 926 033	9 %
Сальдо по заборгованості	СЗ	1 366 899	5 693	-100%	822 733	14352 %	2 119 618	158 %	3 691 765	74 %

Таблиця Н.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Виручка від реалізації	ВР	6 871 341	13 139 875	91 %	17 829 440	36 %	22 102 836	24 %	27 124 684	23 %
Собівартість робіт	СР	8 058 126	13 417 463	67 %	18 212 292	36 %	23 182 823	27 %	30 333 885	31 %
Прибуток від реалізації	ПР	-1 019 710	9 790	-101 %	31 206	219 %	-638 091	-2145 %	-2 757 517	332 %
Прибуток балансова	ПБ	-1 617 356	-506 986	-69 %	362 621	-172 %	-293 044	-181 %	-2 696 132	820 %
Прибуток чистий	ПЧ	-1 671 616	-504 923	-70 %	387 885	-177 %	-304 508	-179 %	-2 696 132	785 %
1. Оцінка ефективності управління										
Прибуток від реалізації на 1 тис. грн		-0,15	0,00	-101 %	0,00	135 %	-0,03	-1749 %	-0,10	252 %
Прибуток балансовий на 1 тис. грн		-0,24	-0,04	-84 %	0,02	-153 %	-0,01	-165 %	-0,10	650 %
Чистий прибуток на 1 тис. грн		-0,24	-0,04	-84 %	0,02	-157 %	-0,01	-163 %	-0,10	621 %
2. Оцінка фінансової (ринкової) стійкості										
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	КА	-1,44	-0,97	-32 %	-0,62	-36 %	-0,60	-3 %	-1,13	87 %
Коефіцієнт фінансування	КФ	-0,59	-0,49	-16 %	-0,38	-22 %	-0,38	-2 %	-0,53	41 %
Коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів	КСЗ	-1,70	-2,03	19 %	-2,61	29 %	-2,66	2 %	-1,89	-29 %
Коефіцієнт маневреності ВК	КМ	0,85	0,79	-6 %	1,26	58 %	1,48	18 %	1,23	-16 %
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними джерелами	КОЗ	-20,42	-14,30	-30 %	-10,95	-23 %	-10,74	-2 %	-14,46	35 %

Таблиця Н.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт власних оборотних коштів	КСОС	-1,54	-0,95	-38%	-1,24	31%	-1,53	23%	-2,21	45%
Питома вага ОЗ в активах (майні підприємства)	ДОС	0,13	0,11	-21%	0,15	45%	0,18	16%	0,18	0%
Частка дебіторської заборгованості в активах	ДДЗ	0,46	0,49	7%	0,46	-6%	0,42	-9%	0,41	-1%
Коефіцієнт співвідношення необоротних активів і власного капіталу		-0,14	-0,19	30%	-0,60	218%	-0,69	17%	-0,32	-54%
Коефіцієнт співвідношення ВА і вартості майна		0,19	0,16	-17%	0,22	40%	0,26	16%	0,27	6%
Коефіцієнт співвідношення кредит. заборгованості та позикових коштів		0,57	0,25	-57%	0,42	70%	0,57	36%	0,57	-1%
3. Оцінка ліквідності та платоспроможності										
Коефіцієнт ліквідності балансу	КЛБ	0,20	0,25	25%	0,23	-8%	0,20	-14%	0,13	-36%
Коефіцієнт поточної ліквідності (платоспроможності, покриття)	КТЛ	0,39	0,51	30%	0,45	-13%	0,40	-11%	0,31	-21%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	КБЛ	0,34	0,44	28%	0,38	-14%	0,32	-16%	0,22	-31%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	КАЛ	0,07	0,08	8%	0,06	-23%	0,04	-30%	0,02	-59%

Таблиця Н.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Проміжний коефіцієнт покриття	ПКП	0,28	0,35	23 %	0,37	7 %	0,32	-15 %	0,21	-33 %
Коефіцієнт першо-класних ліквідів		0,14	0,12	-15 %	0,08	-32 %	0,06	-26 %	0,03	-44 %
Коефіцієнт легкореа-лізованих активів		0,43	0,43	1 %	0,44	3 %	0,40	-9 %	0,40	-2 %
Коефіцієнт важкоре-алізованих активів		0,20	0,15	-22 %	0,31	105 %	0,36	16 %	0,35	-3 %
4. Оцінка рентабельності підприємства										
Рентабельність продажів	РП	-14,8 %	0,1 %	-101 %	0,2 %	135 %	-2,9 %	-1749 %	-10,2 %	252 %
Рентабельність готової продукції	РГП	-12,7 %	0,1 %	-101 %	0,2 %	135 %	-2,8 %	-1706 %	-9,1 %	230 %
Рентабельність активів (капіталу)	РА	-70,1 %	0,4 %	-101 %	0,9 %	133 %	-15,1 %	-1860 %	-59,4 %	293 %
Рентабельність чистих активів	рЧА	60,6 %	-0,6 %	-101 %	-2,9 %	422 %	45,6 %	-1678 %	75,4 %	65 %
Рентабельність необоротних активів	РВА	-339,5 %	2,0 %	-101 %	2,3 %	15 %	-36,2 %	-1658 %	-166,0 %	359 %
Рентабельність власного капіталу	РСК	80,1 %	19,5 %	-76 %	-17,2 %	-188 %	12,0 %	-170 %	51,4 %	330 %
Рентабельність пер-манентного капіталу	РПК	69,3 %	-0,6 %	-101 %	-2,1 %	237 %	32,0 %	-1630 %	57,4 %	79 %
5. Оцінка ділової активності										
Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	КООК	4,73	4,94	5 %	4,91	-1 %	5,23	7 %	5,84	12 %
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	КООА	5,96	6,04	1 %	7,78	29 %	8,99	16 %	9,20	2 %

Таблиця Н.2 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Коефіцієнт оборотності необоротних активів (фондовіддачі)	КОВА	22,88	27,10	18%	13,27	-51%	12,53	-6%	16,33	30%
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	КОСК	-3,29	-5,07	54%	-7,90	56%	-8,69	10%	-5,18	-40%
Коефіцієнт оборотності запасів	КОЗ	79,18	91,27	15%	68,92	-24%	63,20	-8%	60,64	-4%
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	КОДЗ	10,33	10,13	-2%	10,73	6%	12,53	17%	14,08	12%
Коефіцієнт середнього терміну обороту ДЗ в днях	КСДЗ	35,33	36,03	2%	34,02	-6%	29,12	-14%	25,92	-11%
Коефіцієнт оборотності кредиторки	КОКЗ	3,38	10,09	198%	7,18	-29%	5,69	-21%	4,83	-15%
Коефіцієнт середнього терміну обороту КЗ в днях	КСКЗ	107,94	36,19	-66%	50,86	41%	64,12	26%	75,60	18%
6. Модель Ліса										
K1		-1,22	-0,77	-37%	-0,78	1%	-0,89	14%	-1,40	57%
K2		-0,70	0,00	-101%	0,01	133%	-0,15	-1860%	-0,59	293%
K3		-1,15	-0,19	-83%	0,11	-156%	-0,07	-168%	-0,58	705%
K4		-0,59	-0,49	-16%	-0,38	-22%	-0,38	-2%	-0,53	41%
Z		-0,21	-0,06	-71%	-0,04	-29%	-0,07	75%	-0,18	137%
7. Модель Спрінгейта										
K1		-1,22	-0,77	-37%	-0,78	1%	-0,89	14%	-1,40	57%
K2		-1,11	-0,19	-83%	0,10	-152%	-0,07	-170%	-0,58	736%

Таблиця Н.2 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
K3		-0,55	-0,12	-78 %	0,07	-159 %	-0,05	-167 %	-0,29	505 %
K4		4,73	4,94	5 %	4,91	-1 %	5,23	7 %	5,84	12 %
Z		-3,15	0,51	-116 %	1,51	194 %	0,93	-38 %	-1,08	-215 %
8. Модель Ж. Конана та М. Голдера										
K1		0,52	0,54	5 %	0,53	-2 %	0,50	-5 %	0,51	2 %
K2		-1,01	-0,59	-42 %	-0,41	-31 %	-0,47	15 %	-1,03	119 %
K3		0,09	0,08	-15 %	0,03	-60 %	0,02	-28 %	0,04	72 %
K4		0,60	0,38	-36 %	0,41	9 %	0,48	16 %	0,81	69 %
K5		-0,46	-0,10	-79 %	0,06	-164 %	-0,04	-170 %	-0,27	530 %
Z		0,39	0,17	-56 %	0,06	-66 %	0,10	72 %	0,33	221 %

Таблиця Н.3

**Зведені данні фінансової звітності «Баланс»
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2014–2018 рр.**

Актив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:						
первісна вартість	1000	71 517	86 142	113 616	219 674	202 534
накопичена амортизація	1001	83 394	102 204	140 077	266 241	285 228
Незавершені капітальні інвестиції	1002	11 877	16 062	26 461	46 567	82 694
Основні засоби:	1005		12 513		297	3 011
первісна вартість	1010	194 034	280 490	555 211	745 786	824 418
знос	1011	390 926	492 119	922 510	1 114 268	1 296 414
Інвестиційна нерухомість	1012	196 892	210 629	367 299	368 482	471 996
первісна вартість	1015					
знос	1016					
Довгострокові біологічні активи:1	1017					
первісна вартість	1020					
накопичена амортизація	1021					
Довгострокові фінансові інвестиції:	1022					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств						
інші фінансові інвестиції	1030	14 900	79 643	207 033	231 422	31 469
Довгострокова дебіторська заборгованість	1035					
Відстрочені податкові активи	1040	5 733	8 001	8 793		
Гудвіл	1045	9 847	11 910	11 464		
Відстрочені аквізиційні витрати	1050					
	1060					

Таблиця Н.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065					
Інші необоротні активи	1090	4 350	6 240	447 193	566 169	599 485
Усього Необоротні активи	1095	300 381	484 939	1 343 310	1 763 348	1 660 917
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	86 782	143 964	258 710	349 741	447 281
Виробничі запаси	1101	86 782	143 964	258 710	349 741	447 281
Незавершене виробництво	1102					
Готова продукція	1103					
Товари	1104					
Поточні біологічні активи	1110					
Депозити перестрахування	1115					
Векселі одержані	1120					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	539 564	952 206	1 203 102	1 388 998	1 677 636
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
за виданими авансами	1130	71 989	184 347	396 778	272 777	125 487
з бюджетом	1135	41 269	144 442	43 636	57 249	86 094
у тому числі з податку на прибуток	1136					
з нарахованих доходів	1140					
із внутрішніх розрахунків	1145					247 863
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	6 494	8 132	9 396	44 436	36 816
Поточні фінансові інвестиції	1160					
Грошові кошти та їх еквіваленти:	1165	210 485	328 792	305 432	260 938	160 949
Готівка	1166	847	2 548	4 146	4 445	7 877

Таблиця Н.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Рахунки в банках	1167	179 091	276 306	279 493	206 866	115 200
Витрати майбутніх періодів	1170	24 582	35 090	54 580	70 970	97 058
Частка перестраховика у страхових резервах	1180					
у тому числі в:						
резервах довгострокових зобов'язань	1181					
резервах збитків або резервах належних виплат	1182					
резервах незароблених премій	1183					
інших страхових резервах	1184					
Інші оборотні активи	1190	172 099	377 751	19 541	13 753	68 260
Усього Оборотні активи	1195	1 153 264	2 174 724	2 291 175	2 458 862	2 947 444
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					36 274
Баланс	1300	1 453 645	2 659 663	3 634 485	4 222 210	4 644 635
Пасив	Код	2014	2015	2016	2017	2018
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	103 034	103 034	103 034	103 034	103 034
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401					
Капітал у дооцінках	1405	30 914	31 654	148 233	148 233	148 233
Додатковий капітал	1410	21 950	21 950	21 950	41 047	39 228
Емісійний дохід	1411					
Накопичені курсові різниці	1412					
Резервний капітал	1415					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2 342 095	-2 747 018	-2 530 327	-2 834 835	-5 530 967
Неоплачений капітал	1425					

Таблиця Н.3 (продовження)

1	2	3	4	5	6	7
Вилучений капітал	1430					
Інші резерви	1435					
Усього Власний капітал	1495	-2 086 197	-2 590 380	-2 257 110	-2 542 521	-5 240 472
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Пенсійні зобов'язання	1505					
Довгострокові кредити банків	1510	487 343				
Інші довгострокові зобов'язання	1515	29 215	791 211	285 126	76 652	33 704
Довгострокові забезпечення	1520	97 691	224 648	481 399	474 250	399 782
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	58 956	104 195	156 393	8 449	7 866
Цільове фінансування	1525		415			
Благодійна допомога	1526					
Страхові резерви	1530					
у тому числі:						
резерв довгострокових зобов'язань	1531					
резерв збитків або резерв належних виплат	1532					
резерв незароблених премій	1533					
інші страхові резерви	1534					
Інвестиційні контракти	1535					
Призовий фонд	1540					
Резерв на виплату джек-поту	1545					
Усього Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595	614 249	1 016 274	766 525	550 902	433 486
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					

Таблиця Н.3 (закінчення)

1	2	3	4	5	6	7
Векселі видані	1605		657 880	523 182	269 887	299 491
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610	442 011	1 387 560	549 299	607 838	650 395
товари, роботи, послуги	1615	1 922 416	1 085 701	2 184 924	3 577 762	5 249 565
розрахунками з бюджетом	1620	2 533	12 499	21 240	22 594	23 779
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625	6 897	11 289	6 389	8 886	9 328
розрахунками з оплати праці	1630	29 273	55 954	93 013	97 481	102 822
за одержаними авансами	1635	70 829	137 378	178 872	176 355	232 304
за розрахунками з учасниками	1640	8	10	12	14	16
із внутрішніх розрахунків	1645	1 361	543	543	543	543
за страховою діяльністю	1650					
Поточні забезпечення	1660				179 821	879 067
Доходи майбутніх періодів	1665	403 352	821 458	1 177 502	1 143 240	1 583 050
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670					
Інші поточні зобов'язання	1690	46 913	63 497	390 094	129 408	421 261
Усього Поточні зобов'язання і забезпечення	1695	2 925 593	4 233 769	5 125 070	6 213 829	9 451 621
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
V. Чиста вартість активів	1800					
недержавного пенсійного фонду						
Баланс	1900	1 453 645	2 659 663	3 634 485	4 222 210	4 644 635

Таблиця Н.4

**Зведені данні фінансової звітності «Звіт про фінансові результати»
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2014–2018 рр.**

Стаття	Код	2014	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6 871 341	13 139 875	17 829 440	22 102 836	27 124 684
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	7 077 156	11 706 649	15 948 806	20 403 703	27 039 678
Валовий: прибуток	2090		1 427 226	1 880 634	1 699 133	85 006
Валовий: збиток	2095	205 815				
Інші операційні доходи	2120	167 075	293 378	414 058	441 896	451 684
Адміністративні витрати	2130	141 156	177 946	248 864	270 243	293 133
Витрати на збут	2150	709 030	1 328 813	1 946 868	2 409 091	2 682 846
Інші операційні витрати	2180	130 784	204 055	67 754	99 786	318 228
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190		9 790	31 206		
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	1 019 710			638 091	2 757 517
Дохід від участі в капіталі	2200	1 188	64 743	127 390	12 718	
Інші фінансові доходи	2220	1 879	59 629	803 011	118 785	283 771
Інші доходи	2240	480	2 094	21 627	346 889	155 119
Фінансові витрати	2250	131 521	203 383	110 997	93 159	176 081
Втрати від участі в капіталі	2255				990	194 573
Інші витрати	2270	469 672	439 859	509 616	39 196	6 851
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290			362 621		
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	1 617 356	506 986		293 044	2 696 132
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	54 260	-2 063	-25 264	11 464	
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350			387 885		
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	1 671 616	504 923		304 508	2 696 132

Таблиця Н.5

Ренкінг темпів зростання показників
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2015–2018 рр.

Показник	Фактичний темп зростання, %			Нормативний ранг	Фактичний ранг		
	2015-2016	2016-2017	2017-2018		2015-2016	2016-2017	2017-2018
Власний капітал	-87,1	-112,6	-206,1	1	6	6	7
Оборотні фінансові активи	92,9	85,4	61,7	2	5	5	5
Фінансові активи	120,8	102,3	115,3	3	3	4	2
Економічні активи	136,7	116,2	110,0	4	2	2	3
Нефінансові активи	162,1	132,7	105,1	5	1	1	4
Індикатор фінансової стійкості	-108,3	-121,1	-158,5	6	7	7	6
Залучений капітал	112,2	114,8	145,6	7	4	3	1

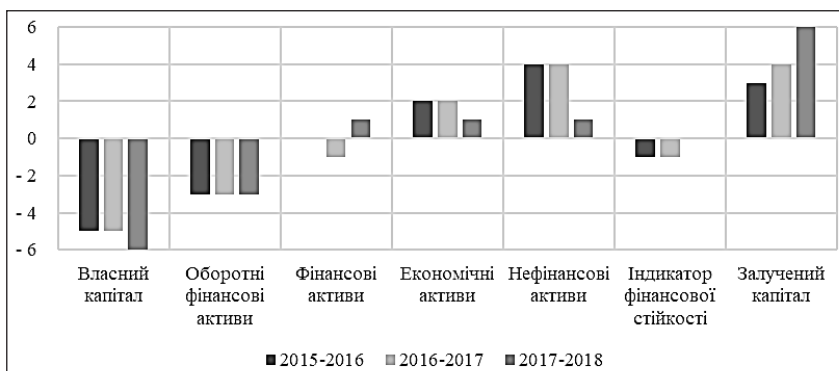


Рис. Н.1. Відхилення фактичних рангів від нормативного значення рангів ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2015–2018 рр.

Таблиця Н.6

Нормативні та фактичні ранги
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2015-2016 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів			R F				
Темпи зростання економічних активів		F		R			
Темпи зростання нефінансових активів	F				R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу				F			R

Таблиця Н.7

Нормативні та фактичні ранги
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2016-2017 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R					F	
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів			R	F			
Темпи зростання економічних активів		F		R			
Темпи зростання нефінансових активів	F				R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R	F
Темпи зростання залученого капіталу			F				R

Таблиця Н.8

Нормативні та фактичні ранги
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України» за 2017-2018 рр.

Темпи зростання	Ранги						
	1	2	3	4	5	6	7
Темпи зростання власного капіталу	R						F
Темпи зростання оборотних фінансових активів		R			F		
Темпи зростання фінансових активів		F	R				
Темпи зростання економічних активів			F	R			
Темпи зростання нефінансових активів				F	R		
Темпи зростання індикатора фінансової стійкості						R F	
Темпи зростання залученого капіталу	F						R

Додаток П

Таблиця П.1
Сукупний обсяг значень показників фінансового стану підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна
Активи	34 679 200	46 440 992	134 %	55 139 231	119 %	66 397 921	120 %	70 764 457	107 %	
Необоротні активи	19 501 785	22 162 322	114 %	25 303 315	114 %	32 068 422	127 %	33 795 102	105 %	
Оборотні активи	15 167 285	24 267 131	160 %	29 835 806	123 %	34 329 135	115 %	36 932 767	108 %	
Довгострокові зобов'язання	5 278 048	5 366 018	101,7 %	7 228 509	135 %	7 129 595	99 %	7 188 601	101 %	
Короткострокові зобов'язання	8 863 145	13 205 053	149,0 %	15 082 365	114 %	16 898 799	112 %	19 959 720	118 %	
Виручка від реалізації	21 754 596	35 560 622	163 %	38 079 864	107 %	50 657 590	133 %	56 067 569	111 %	
Прибуток від операційної діяльності	3 738 700	8 126 767	217 %	6 475 105	80 %	7 533 977	116 %	2 901 830	39 %	
Прибуток від фінансової діяльності	1 049 058	5 551 010	529 %	5 695 983	103 %	7 101 878	125 %	3 033 838	43 %	
Чистий прибуток	111 631	4 000 114	3583 %	4 499 441	112 %	5 437 114	121 %	1 578 864	29 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.2
Значення показників активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	9 494 755	95 %	9 032 760	95 %	9 135 734	101 %	8 959 924	98 %	9 890 581	110 %
ДП «Укрероурух»	4 628 590	4 930 172	107 %	5 336 330	108 %	6 112 754	115 %	7 291 374	119 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	3 723	3 462	93 %	3 520	102 %	3 398	97 %	3 282	97 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	3 296	3 305	100 %	3 125	95 %	3 052	98 %	3 157	103 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	7 219	6 407	89 %	10 688	167 %	9 556	89 %	8 855	93 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	162	145	90 %	149	103 %	190	128 %	74	39 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	2 125 167	2 097 604	99 %	2 043 077	97 %	2 023 197	99 %	2 054 021	102 %	
ПАТ «Мотор Січ»	16 584 942	20 629 148	124 %	25 251 032	122 %	29 116 095	115 %	29 495 220	101 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	377 701	386 038	102 %	1 920 027	497 %	1 978 309	103 %	2 053 024	104 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	211 871	0 %	394 614	186 %	388 198	98 %	410 936	106 %	
ДП «Антонов»*	0	6 480 417	0 %	7 406 450	114 %	13 581 038	183 %	14 909 298	110 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	1 453 645	2 659 663	183 %	3 634 485	137 %	4 222 210	116 %	4 644 635	110 %	
Всього	34 679 200	46 440 992	134 %	55 139 231	119 %	66 397 921	120 %	70 764 457	107 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.3

Значення показників необоротних активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	7 987 715	7 740 903	97 %	7 592 437	98 %	7 578 406	100 %	7 983 345	105 %	
ДП «Укр аерорух»	3 296 699	3 198 233	97 %	3 215 102	101 %	3 797 031	118 %	4 422 728	116 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укр аеропроект»	496	515	104 %	471	91 %	448	95 %	315	70 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	3 136	3 144	100 %	3 082	98 %	2 991	97 %	2 972	99 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	5 471	4 872	89 %	9 485	195 %	8 233	87 %	7 072	86 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	96	85	89 %	74	87 %	65	88 %	57	88 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	2 082 261	2 001 588	96 %	1 931 229	96 %	1 871 238	97 %	1 815 196	97 %	
ПАТ «Мотор Січ»	5 474 300	5 944 788	109 %	6 839 349	115 %	7 640 876	112 %	8 366 083	109 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	351 230	353 368	101 %	1 857 425	526 %	1 889 438	102 %	1 940 259	103 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	113 958	0 %	261 533	229 %	216 725	83 %	211 039	97 %	
ДП «Антонов»*	0	2 315 929	0 %	2 249 818	97 %	7 299 623	324 %	7 385 119	101 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	300 381	484 939	161 %	1 343 310	277 %	1 763 348	131 %	1 660 917	94 %	
Всього	19 501 785	22 162 322	114 %	25 303 315	114 %	32 068 422	127 %	33 795 102	105 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.4
Значення показників оборотних активів підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1 507 040	1 291 857	86 %	1 543 297	119 %	1 381 493	90 %	1 907 211	138 %	
ДП «Украероух»	1 331 891	1 731 939	130 %	2 121 228	122 %	2 315 723	109 %	2 868 646	124 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укразеропроект»	3 227	2 947	91 %	3 049	103 %	2 950	97 %	2 967	101 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	160	161	101 %	43	27 %	60	140 %	185	307 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	1 748	1 535	88 %	1 203	78 %	1 323	110 %	1 783	135 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	66	60	91 %	75	125 %	125	167 %	17	14 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	42 906	96 016	224 %	111 848	116 %	151 959	136 %	238 825	157 %	
ПАТ «Мотор Січ»	11 100 512	14 672 821	132 %	18 411 573	125 %	21 474 881	117 %	21 128 848	98 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	26 471	32 670	123 %	62 602	192 %	88 871	142 %	112 765	127 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	97 913	0 %	133 081	136 %	171 473	129 %	199 897	117 %	
ДП «Антонов»*	0	4 164 488	0 %	5 156 632	124 %	6 281 415	122 %	7 524 179	120 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	1 153 264	2 174 724	189 %	2 291 175	105 %	2 458 862	107 %	2 947 444	120 %	
Всього	15 167 285	24 267 131	160 %	29 835 806	123 %	34 329 135	115 %	36 932 767	108 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.5
Значення показників довгострокових зобов'язань підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	2 769 568	2 544 546	92 %	2 082 688	82 %	1 401 901	67 %	1 646 843	117 %	
ДП «Украероухр»	28 680	24 091	84 %	36 913	153 %	122 663	332 %	186 625	152 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	1 270	622	49 %	331	53 %	89	27 %	43	48 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	0	0	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	0	109	0 %	160	147 %	15 825	9891 %	32 679	207 %	
ПАТ «Мотор Січ»	1 829 588	1 242 975	68 %	3 176 812	256 %	3 586 201	113 %	3 429 355	96 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	34 693	35 299	102 %	26 562	75 %	26 562	100 %	26 562	100 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	0	0 %	0	0 %	27 649	0 %	23 127	84 %	
ДП «Антонов»*	0	502 102	0 %	1 138 518	227 %	1 397 803	123 %	1 409 881	101 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	614 249	1 016 274	165 %	766 525	75 %	550 902	72 %	433 486	79 %	
Всього	5 278 048	5 366 018	102 %	7 228 509	135 %	7 129 595	99 %	7 188 601	101 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.6
Значення показників короткострокових зобов'язань підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014	2015		2016		2017		2018	
	значення	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна	значення	змiна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1 557 242	988 351	63 %	1 251 746	127 %	1 345 994	108 %	1 079 830	80 %
ДП «Укрероух»	139 771	108 563	78 %	150 868	139 %	230 260	153 %	251 878	109 %
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Украеропроект»	4 112	4 310	105 %	4 682	109 %	5 058	108 %	5 856	116 %
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	181	654	362 %	1 149	176 %	1 601	139 %	2 174	136 %
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	74 387	74 360	100 %	25 985	35 %	25 498	98 %	119 260	468 %
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	366	405	111 %	429	106 %	481	112 %	221	46 %
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	5 568	18 730	336 %	38 810	207 %	56 667	146 %	59 644	105 %
ПАТ «Мотор Січ»	3 987 117	5 263 992	132 %	5 759 078	109 %	5 302 056	92 %	4 711 505	89 %
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	168 808	167 970	100 %	163 273	97 %	165 285	101 %	166 386	101 %
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	5 026	0 %	11 538	230 %	10 186	88 %	10 210	100 %
ДП «Антонов»*	0	2 338 923	0 %	2 549 737	109 %	3 541 884	139 %	4 101 135	116 %
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	2 925 593	4 233 769	145 %	5 125 070	121 %	6 213 829	121 %	9 451 621	152 %
Всього	8 863 145	13 205 053	149 %	15 082 365	114 %	16 898 799	112 %	19 959 720	118 %

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.7

Значення показників виручки від реалізації підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	1 577 343	2 515 943	160 %	133 %	3 352 792	133 %	3 870 048	115 %	4 279 226	111 %
ДП «Укр аеро рух»	2 385 365	2 045 867	86 %	107 %	2 181 276	107 %	2 897 960	133 %	3 664 988	126 %
Український державний про-ектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укр аеро проєкт»	1 546	2 093	135 %	74 %	1 551	74 %	964	62 %	7 428	771 %
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	293	440	150 %	119 %	523	119 %	1 043	199 %	349	33 %
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	0	0	0 %	0 %	0	0 %	0	0 %	0	0 %
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	25	44	176 %	218 %	96	218 %	114	119 %	123	108 %
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	115 585	178 220	154 %	162 %	288 304	162 %	388 554	135 %	522 950	135 %
ПАТ «Мотор Січ»	10 730 122	13 824 039	129 %	76 %	10 546 323	76 %	15 024 451	142 %	12 239 687	81 %
КП «Міжнародний аеропорт «Ілків»	72 976	111 936	153 %	114 %	127 824	114 %	178 815	140 %	236 170	132 %
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	97 211	0 %	117 %	114 160	117 %	140 369	123 %	171 724	122 %
ДП «Антонов»*	0	3 644 954	0 %	100 %	3 637 575	100 %	6 052 436	166 %	7 820 240	129 %
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	6 871 341	13 139 875	191 %	136 %	17 829 440	136 %	22 102 836	124 %	27 124 684	123 %
Всього	21 754 596	35 560 622	163 %	107,1 %	38 079 864	107,1 %	50 657 590	133 %	56 067 569	110,7 %

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.8
Значення показників прибутку від операційної діяльності підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa	значення	змінa
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	664 997	1 672 298	251 %	2 138 021	128 %	2 360 562	110 %	2 446 724	104 %	
ДП «Укрероурух»	494 613	429 779	87 %	428 190	100 %	786 649	184 %	-32 225	-4 %	
Український державний про-ектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укראеропроект»	-773	-507	-66 %	-301	-59 %	-486	-161 %	-863	-178 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	-325	-464	-143 %	-480	-103 %	-444	-93 %	-462	-104 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	-85	-133	-156 %	-934	-702 %	-400	-43 %	-370	-93 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	-39	-56	-144 %	-19	-34 %	-12	-63 %	-81	-675 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	-69 010	-9 050	-13 %	29 658	328 %	69 815	235 %	142 215	204 %	
ПАТ «Мотор Січ»	3 644 326	5 849 130	160 %	3 551 099	61 %	5 421 839	153 %	1 734 145	32 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	24 706	30 160	122 %	35 926	119 %	61 649	172 %	85 262	138 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	16 710	0 %	29 300	175 %	41 119	140 %	44 750	109 %	
ДП «Антонов»*	0	129 110	0 %	233 439	181 %	-568 223	-243 %	1 240 252	218 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	-1 019 710	9 790	1 %	31 206	319 %	-638 091	-2045 %	-2 757 517	-432 %	
Всього	3 738 700	8 126 767	217 %	6 475 105	80 %	7 533 977	116 %	2 901 830	39 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.9
Значення показників прибутку від фінансової діяльності підприємств авіаційної галузі України
за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	-137 948	858 596	622 %	1 696 739	198 %	2 114 291	125 %	2 272 824	107 %	
ДП «Укр аерорух»	440 284	429 903	98 %	431 352	100 %	776 400	180 %	-56 387	-7 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Ук раеропроект»	-798	-527	-66 %	-310	-59 %	-493	-159 %	-910	-185 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	-321	-464	-144 %	-652	-141 %	-444	-68 %	-462	-104 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	-81	-133	-164 %	-952	-716 %	-402	-42 %	-371	-92 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	-39	-56	-144 %	-19	-34 %	-12	-63 %	144	1200 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	30 623	72 732	238 %	111 958	154 %	148 949	133 %	155 889	105 %	
ПАТ «Мотор Січ»	2 306 857	4 513 049	196 %	2 753 684	61 %	3 939 167	143 %	1 856 808	47 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	27 837	27 839	100 %	42 019	151 %	67 967	162 %	89 647	132 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	19 882	0 %	31 957	161 %	42 292	132 %	48 686	115 %	
ДП «Антонов»*	0	137 175	0 %	267 586	195 %	307 207	115 %	1 364 102	444 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	-1 617 356	-506 986	-31 %	362 621	72 %	-293 044	-81 %	-2 696 132	-920 %	
Всього	1 049 058	5 551 010	529 %	5 695 983	103 %	7 101 878	125 %	3 033 838	43 %	

Джерело: * дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Таблиця П.10
Значення показників чистого прибутку підприємств авіаційної галузі України за 2014–2018 рр., тис. грн

Показник	2014		2015		2016		2017		2018	
	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна	значення	зміна
ДП «Міжнародний аеропорт «Бориспіль»	-126 818	696 460	549 %	1 385 931	199 %	1 731 420	125 %	1 857 920	107 %	
ДП «Укр аеро рух»	303 027	341 867	113 %	355 608	104 %	615 573	173 %	-164 451	-27 %	
Український державний проектно-технологічний науково-дослідний інститут цивільної авіації «Укр аеро проєкт»	-798	-527	-66 %	-310	-59 %	-493	-159 %	-910	-185 %	
Державна авіаційна компанія «Херсон-Авіа»	-321	-464	-144 %	-652	-141 %	-444	-68 %	-462	-104 %	
ПАТ «Авіакомпанія авіалінії України»	-79	-138	-175 %	-943	-683 %	-402	-43 %	-371	-92 %	
ДП «Тернопільське державне авіаційне підприємство «Універсал-Авіа»	-39	-56	-144 %	-19	-34 %	-12	-63 %	144	1200 %	
ДП «Міжнародний аеропорт «Львів» ім. Д. Галицького	25 507	59 407	233 %	91 424	154 %	122 138	134 %	127 829	105 %	
ПАТ «Мотор Січ»	1 560 367	3 329 650	213 %	2 044 097	61 %	2 856 288	140 %	1 252 193	44 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Київ»	22 401	20 536	92 %	35 303	172 %	56 234	159 %	73 620	131 %	
КП «Міжнародний аеропорт «Одеса»*	0	15 557	0 %	23 036	148 %	31 096	135 %	35 835	115 %	
ДП «Антонов»*	0	42 745	0 %	178 081	417 %	330 224	185 %	1 093 649	331 %	
ПАТ «Авіакомпанія «Міжнародні авіалінії України»	-1 671 616	-504 923	-30 %	387 885	77 %	-304 508	-79 %	-2 696 132	-885 %	
Всього	111 631	4 000 114	3583 %	4 499 441	112 %	5 437 114	121 %	1 578 864	29 %	

Джерело: *дані наведено за виключенням фінансових показників КП «Міжнародний аеропорт «Одеса» та ДП «Антонов» за 2014 р.

Додаток Р

Таблиця Р.1

Сфери діяльності авіабудівних та авіаремонтних підприємств України

№ з/п	Назва підприємства авіаційної промисловості	Сфера діяльності
1	2	3
1	ДП «Антонов»	- повний цикл створення сучасних літаків – від перед-проектних наукових досліджень до будування, випробувань, сертифікації, серійного виробництва й післяпродажного обслуговування; - модифікація пасажирських, транспортних і спеціалізованих літаків.
2	Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	- виробництво літаків й запасних частин до них; - виробництво товарів жироного вжитку; - технічне обслуговування літаків; - послуги з перенавчання льотного та технічного персоналу.
3	ДП «Завод 410 цивільної авіації»	- капітальний ремонт літаків Ан-24, Ан-26, Ан-30, Ан-32 (всіх модифікацій); - всі види і форми технічного обслуговування літаків Ан-24, Ан-26, Ан-30, Ан-32, Ан-72, Ан-74; - контрольно-відновлювальні роботи ((за формами КВР-1, КВР-2, КВР-3) на літаках Ан-74 і контрольно-відновне обслуговування (КВО) літаків А-72; - капітальний ремонт двигунів Д-36; - комплекс робіт з продовження призначених та міжремонтних ресурсів і термінів служби літаків вищезазначених типів; - відновлювальний ремонт літаків вказаних типів, у тому числі в умовах експлуатації; - переобладнання і модернізація літаків зазначених типів, в тому числі модернізація авіаційного та радіоелектронного обладнання, доопрацювання гідравлічної, кисневої та протипожежної систем, а також переобладнання вантажних літаків (Ан-26, Ан-72, Ан-74) в конвертований (вантажопасажирський) або адміністративний (VIP) варіанти; - фарбування зовнішньої поверхні літаків поліуретановими емалями; - капітальний ремонт допоміжних силових установок ТГ-16М і РУ-19А-300; - модернізація гелікоптерів Мі-8Т в варіант Мі-8МСБ шляхом встановлення сучасних двигунів ТВЗ-117ВМА-СБМ1В (спільно з АТ «Мотор Січ»).

Таблиця Р.1 (продовження)

1	2	3
4	ДП «171 Чернігівський ремонтний завод»	– переобладнання автомобілів сімейства КАМАЗ під двигун ЯМЗ-238, тракторів Т-150 та їх модифікацій під двигуни ЯМЗ-236, ЯМЗ-238; – капітальний та поточний ремонт автомобільних агрегатів всіх типів та видів; – виготовлення нестандартного обладнання, металевих конструкцій, гумовотехнічних виробів; – встановлення спецобладнання на шасі різних модифікацій автомобілів; – капітальний ремонт автомобільної техніки для наземного обслуговування літаючих апаратів та аеродромів, а також ремонт техніки загальногосподарського призначення.
5	ДП «Чугуївський авіаційний ремонтний завод»	– капітальний ремонт і модернізація літаків Л-39С, Л-39ЗА, Л-39ЗО, їх вузлів, агрегатів та устаткування, допоміжних силових установок «САПФІР-5», демілітаризація, доробка літаків під Л-39Д і постачання замовнику (відповідно до вимог цивільної авіації), виготовлення засобів наземного забезпечення, інструментів для ремонту та експлуатації авіаційної техніки; – виробництво та переоснащення безпілотних авіаційних комплексів (БПЛА «Стрепет»); – ремонт і модернізація літаків МіГ-23 всіх модифікацій, ремонт вузлів, агрегатів і систем літаків МіГ-21, МіГ-27, МіГ-29.
6	ДП «Миколаївський авіаремонтний завод «НАРП»	– ремонт авіаційної техніки, завод спеціалізується на капітальному і середньому ремонті різних типів літаків і двигунів, а також корабельних газотурбінних установок і комплектуючих виробів.
7	Державне науково-дослідне підприємство «Конекс»	– створення програмно-апаратних комплексів приймання, реєстрації та обробки телеметричної інформації; – виробництво обладнання для обробки даних дистанційного зондування Землі та управління антенними системами; – виробництво багатоспектральних сканерів дистанційного зондування Землі з космосу у видимому та інфрачервоному оптичних діапазонах; – виробництво бортових пристроїв збирання, накопичення та компресії інформації; – виробництво контрольно-вимірювальної апаратури.
8	ДП «Львівський державний авіаційно-ремонтний завод»	– фронтові винищувачі і винищувачі-бомбардувальники типу «МіГ».

Таблиця Р.1 (продовження)

1	2	3
9	ДП «Ремонтний завод радіотехнічного обладнання»	– капітальний ремонт наземних радіотехнічних систем забезпечення польотів авіації.
10	ПАТ «Український науково-дослідний інститут авіаційної технології»	– інженерно-технічна допомога авіаційним заводам у розробці серійної технології випуску нової авіаційної техніки та освоєння її виробництва.
11	ДП «Центральний науково-дослідний інститут навігації і управління»	– розробка сучасних комплексів навігації та управління рухом об'єктів, комплексних систем управління рухомим об'єктами на суші, морі, в повітрі і космосі з використанням космічних технологій і систем.
12	ДП «Конструкторське бюро лазерної техніки»	– розробка і виробництво високотехнологічного обладнання для авіаційної техніки.
13	ДП «Спецоборонмаш»	– виробництво спеціалізованої авіаційної техніки; – виробництво систем активного та динамічного захисту; – виробництво бойових частин боєприпасів, ракет; – виробництво термобаричних гранат; – комерційна діяльність.
14	ДП «Дослідно-конструкторське бюро авіації загального призначення»	– розробка та моделювання надлегкої авіаційної техніки (авіаційна техніка, дельтаплани і їх запасні частини; – проєктні розробки, консультанти, інжиніринг у транспортних засобах та обладнанні; – випробування, інжиніринг з авіаційної техніки.
15	ДП «Радіовимірювач»	– виробництво продукції виробничо-технічного призначення; апаратури навігації та посадки для літаків цивільної авіації, виробів гібридної та функціональної мікроелектроніки: мікроскладення і мікроблока для надвисокочастотної і аналого-цифрової апаратури, товарів народного споживання; – повне сервісне обслуговування виробів, що випускаються – гарантійний та післягарантійний ремонт.
16	ДП «Запорізький державний авіаційний ремонтний завод «Мігремонт»	– модернізація, середній (капітальний) ремонт і ремонт за технічним станом літаків МіГ-25, Су-27, Су-17, Су-25, Су-17 всіх модифікацій, їх агрегатів і систем, а також технічний супровід експлуатації літаків зазначених типів.
17	ДП «Закарпатське вертолітне виробниче об'єднання»	– виробництво авіаційної техніки.

Таблиця Р.1 (закінчення)

1	2	3
18	ДП «Вінницький авіаційний завод – «ВІАЗ»	– ремонт авіаційних двигунів; – ремонт літаків, вертольотів; – ремонт сільськогосподарської техніки.
19	ДП «Науково-дослідний центр «Вертолїт»	– переобладнання та випробування вертольотів.
20	ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»	– капітальний ремонт авіадвигунів АЛ-21Ф-3 і всіх комплектуючих їх агрегатів (встановлюються на літаки Су-17, Су-20, Су-22, Су-24(М)); – капітальний ремонт авіадвигунів АЛ-31Ф, виносних коробок агрегатів ВКА-99 і всіх комплектуючих їх агрегатів (встановлюються на літаки Су-27, Су-30); – капітальний ремонт двигунів РД-33 і всіх комплектуючих їх агрегатів (встановлюються на літаки МіГ-29); – капітальний ремонт агрегатів авіадвигунів Д-30КП (КП-2 (встановлюються на літаках Іл-76, Іл-78); – гарантійне та післягарантійне обслуговування відремонтованої авіатехніки; – теоретичне і практичне навчання фахівців з капітального ремонту авіадвигунів і всіх комплектуючих агрегатів як на базі «ЛРЗ «Мотор», так і на базі Замовника.
21	ДП «Науково-дослідний інститут аеропружних систем»	– розробка і виробництво парашутних систем різного призначення; – розробка і виробництво повітроплавальних апаратів, які легше за повітря; – виготовлення товарів народного споживання.
22	ДП «Севастопольське авіаційне підприємство»	– капітальний ремонт вертольотів Ка-25, Ка-27, Мі-8, Мі-14, Мі-17 всіх модифікацій, їх агрегатів та обладнання; – капітальний ремонт наземних засобів забезпечення польотів зв'язку та навігації (як стаціонарних, так і на шасі автомобілів).
23	ДП «Євпаторійський авіаційний ремонтний завод»	– оперативне і періодичне технічне обслуговування за всіма формами регламенту ТО літаків Ан-12, Ан-24, Ан-26, Ан-32, Як-42; – технічне обслуговування за формами ТО-10000 і ТО-20000 літаків Як-42; – переобладнання літаків Як-42: для польотів по міжнародних повітряних лініях, для експлуатації в цивільній авіації, роботи з забезпечення збільшення призначеного і міжремонтного ресурсів, і термінів служби літака, для польотів у системі зональної навігації (В-RNAV);

Таблиця Р.1 (закінчення)

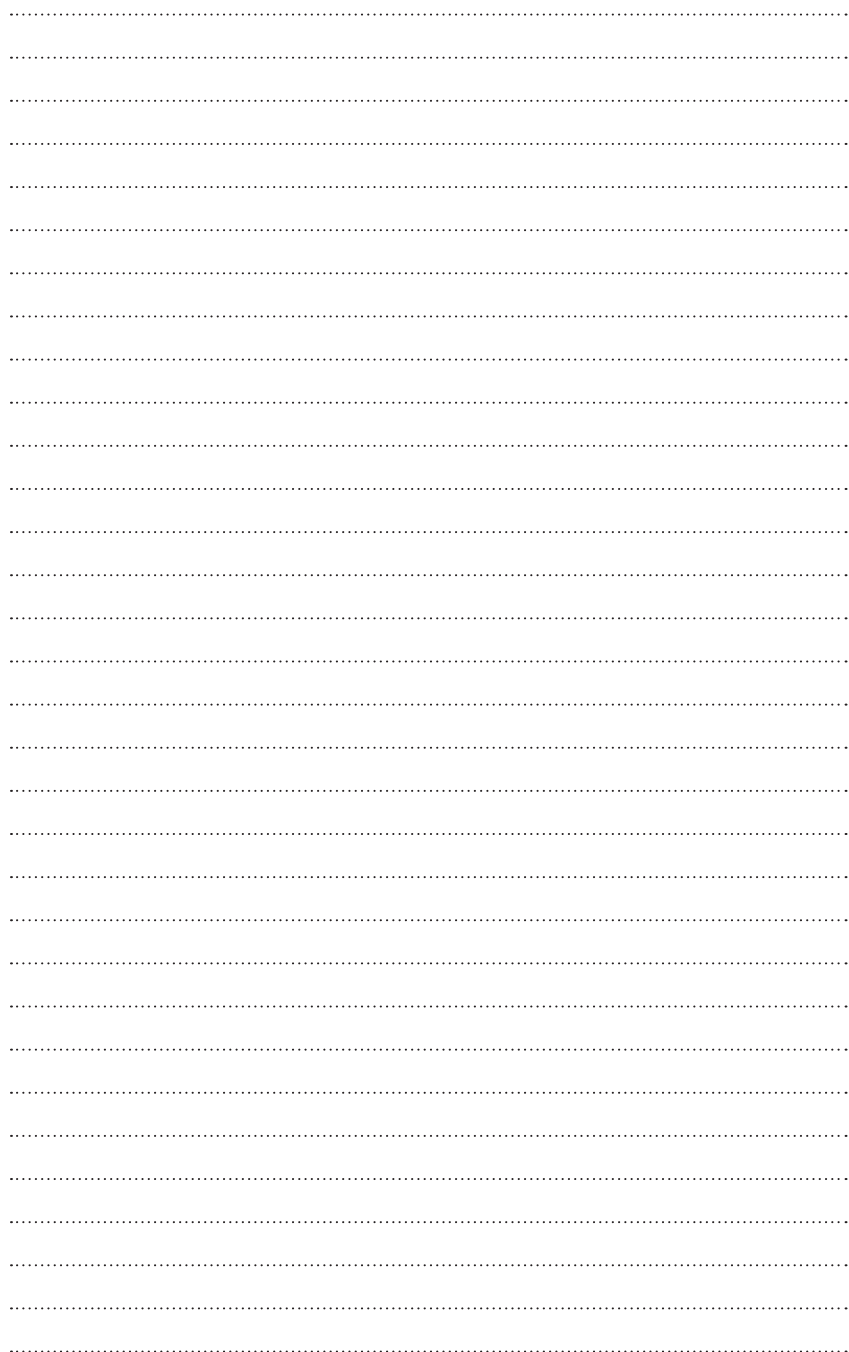
1	2	3
23		– капітальний ремонт повітряних гвинтів: АВ-68І серії 04А, АВ-68ДМ, АВ-68Д, АВ-72; – капітальний ремонт літаків Бе-12; – капітальний ремонт агрегатів і обладнання літаків.
24	Державна акціонерна холдингова компанія «Артем»	– авіаційні керовані ракети класу «повітря-повітря» для озброєння літаків типу Міг, Су; – комплекси автоматичної перевірки і підготовки до використання всіх видів керованих засобів ураження; – пристрої та обладнання для авіаційних повітряних апаратів; – електроустаткування для автотракторної техніки; – зварювальне обладнання; – засоби реабілітації і пересування людей з обмеженими фізичними можливостями; – медична техніка; стерилізатори парові; – складне технологічне оснащення: штампи, прес-форми та інше.
25	ДП «Новатор»	– виробництво бортового радіоелектронного, радіолокаційного, радіонавігаційного та іншого обладнання для авіаційної та аерокосмічної галузі.
26	ДП «Красилівський агрегатний завод»	– обладнання для авіаційної техніки; – пусковий пристрій АПУ-470, пусковий пристрій О-25/Л, балковий тримач БДЗ-УСК-Б, замок ДЗ-УМ, уніфікований контейнер КМГУ-2; – котли газові, електричні, твердопаливні, конвектори опалювальні, сонячні системи для нагріву води, пункти газові щитові малогабаритні, стабілізатори тиску газу, товари народного споживання.
27	ДП «Харківський машинобудівний завод «ФЕД»	– виробництво високоточної паливорегулюючої апаратури, інтегральних гідроприводів, гідромоторів, гідронасосів, насосних станцій для авіаційної промисловості та інших галузей машинобудування.
28	ДП «Одеський авіаційний завод»	– ремонт літаків МіГ-21 (всіх модифікацій), МіГ-23, МіГ-27, Л-39; – модернізація літаків МіГ-21 і Л-39; – ремонт авіаційних двигунів різних марок та їх агрегатів; – обладнання літаючих госпіталів і салонів підвищеної комфортності для літаків транспортної авіації та вертольотів; – ремонт агрегатів літаків МіГ-29, Ан-12, Ан-24, Ан-26 і Як-40; – виготовлення всіх видів гумотехнічних виробів, що працюють в середовищі авіаційного палива та мастил для будь-яких видів авіатехніки;

Таблиця Р.1 (закінчення)

1	2	3
28		– виготовлення будь-яких елементів засклення з органічного орієнтованого і неорієнтованого скла на будь-які типи авіаційної техніки.

Складено за даними офіційного сайту Укроборонпрому: [<https://ukroboronprom.com.ua/uk/category/struktura/za-galuzzyu/pidpryyemstva-aviabuduvannya-ta-aviaremontu>]





Наукове видання

Грінченко Юрій Леонідович

**ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ
АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА**

Монографія

Верстка – Данильченко О. С.

Підписано до друку 05.06.2020 р.
Формат 60х84/16. Папір офсетний. Цифровий друк.
Гарнітура Cambria. Умовн. друк. арк. 29.76.
Наклад 300. Замовлення № 2905-231.

Видавництво та друк: «ОЛДІ-ПЛЮС»
вул. Паровозна, 46-а, м. Херсон, 73034
Свідоцтво ДК № 6532 від 13.12.2018 р.

Тел.: +38 (0552) 399-580, +38 (098) 559-45-45,
+38 (095) 559-45-45, +38 (093) 559-45-45
Для листування: а/с 20, м. Херсон, Україна, 73021
E-mail: office@oldiplus.ua