

с. 8. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – 3-є вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2002. – 384 с. 9. Міжнародна економіка. Підручник / за ред. Румянцев А. П. – К. : Знання-Прес. – 2003. – 447с. 10. Пірожкова Ю. В. Методи державного регулювання в галузі автомобілебудування в Україні: сучасний правовий аналіз // Митна справа. – 2006. – № 4. – С. 73–78.

**Bibliography (transliterated):** 1. Bahrova, I. V., et al. *Zovnishn'oekonomichna diyal'nist' pidpryyemstv: Pidruchnyk dlya vuziv*. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury, 2004. Print. 2. Vyshnyakov, A. K. *Rehulirovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti v Ukraine*. Kharkiv: ООО "Odyssey", 2005. Print. 3. Hrebel'nyk, O. P. *Osnovy zovnishn'oekonomichnoi diyal'nosti: Pidruchnyk*. Kyiv: Tsentr navchal'noi literatury, 2004. Print. 4. Dehtyareva, O. I., T. N. Polyanova, and S. V. Sarkisov *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost': Ucheb. posobie*. 2nd ed. Moscow : Delo, 2000. Print. 5. Zhemanyuk, O.M. *Zovnishn'oekonomichni stratehii rozvytku pidpryyemstva: Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.06.01*. Kharkiv, 2006. Print. 6. Bahrova, I. V., et al. *Zovnishn'oekonomichna diyal'nist' pidpryyemstv: Pidruch. dlya stud. vyshch. navch. zakl. ekon. spets*. Dnipropetrovsk, 2002. Print. 7. Didkivs'kyi, M. I. *Zovnishn'oekonomichna diyal'nist' pidpryyemstva: Navch. posib*. Kyiv: Znannya, 2006. Print. 8. *Menedzhment zovnishn'oekonomichnoyi diyal'nosti: Navch. posibnyk*. 3-rd ed. Kyiv : Znannya, 2002. Print. 9. Rumyantseva, A. P. *Mizhnarodna ekonomika*. Kyiv : Znannya-Pres, 2003. Print. 10. Pirozhkova, Y.V. "Metody derzhavnoho rehulyuvannya v haluzi avtomobilebuduvannya v Ukraini: suchasnyi pravovyi analiz." *Mytna sprava* No. 4 (2006.): 73–78. Print.

*Робота рекомендована до друку доц., канд техн. наук Чекмасовою І. А.  
Надійшла (received) 10.12.2014.*

УДК 658:330.322

**М. П. ГОРБУНОВ**, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»;  
**О. Ю. РЕНКАС**, студент, НТУ «ХПІ»

## **ШЛЯХИ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ОПК ТА ПІДПРИЄМСТВ З КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ МО**

У статті проаналізовано стан підприємств оборонно-промислового комплексу та підприємств міністерства оборони України. На прикладі держав з розвиненою економікою Європи та Сходу розглянути та запропоновані можливі шляхи інвестування підприємств ОПК та МО що забезпечить їх науково-технічний прогрес, у тому числі в суміжних галузях промисловості; створення науково-промислової бази для забезпечення оборони та безпеки держави, оснащення ЗСУ сучасними ОВТ; забезпечення створення на сучасній технологічній основі складної наукоємної техніки.

**Ключові слова:** інвестиції, офсет, лізинг, оборонно-промисловий комплекс, озброєння та військова техніка.

**Вступ.** Як відомо, ступінь зносу основних фондів оборонних підприємств сьогодні перевищує 50 %. Більшість з них (70-75 %) морально заста-

© М. П. Горбунов, О. Ю. Ренкас, 2014

рлі, експлуатуються понад 15 років і не здатні задовольнити сучасні потреби оборонних виробництв.

Намагання підприємств ОПК замінити зношене та морально застаріле обладнання, впровадити новітні оборонні технології не призводять до позитивних результатів через високу вартість устаткування та нестачу коштів, які щорічно виділяються для ОПК із оборонного бюджету. Пошук шляхів залучення інвестицій у вітчизняний оборонно-промисловий комплекс (ОПК) та нарощування обсягів виробництва озброєння та військової техніки (ОВТ) стає важливим та актуальним завданням. А в умовах фінансової кризи та фактичного ведення бойових дій, ситуація стала просто критичною [1, 4].

**Метою даної статті** є пошук самостійних напрямів, орієнтованих на формування політики з визначення шляхів залучення інвестицій у вітчизняний оборонно-промисловий комплекс (ОПК), підприємства з капітального ремонту МО та нарощування обсягів виробництва озброєння та військової техніки (ОВТ).

**Основні результати дослідження.** Метою державної політики у сфері залучення іноземних інвестицій в оборонну промисловість є отримання додаткових ресурсів для прискорення структурних перетворень у промисловості, розвитку її експортного потенціалу, підвищення технічного та якісного рівня оборонних виробництв, спільного створення наукоємних сучасних озброєнь і військової техніки тощо. Цілеспрямованість та масштабність такої політики залежать від воєнно-політичного статусу країни, рівня технологічного розвитку її оборонної промисловості, економічної спроможності держави виробляти сучасні види ОВТ, визначених цілей, завдань та програм реформування збройних сил.

Наприклад, Швеція, яка донедавна оберігала свою оборонну промисловість і намагалася оснащувати національні збройні сили високоякісною зброєю власного виробництва, відмовилась від такої політики, після чого значна частина шведської оборонної промисловості перейшла до рук іноземного капіталу. Так, фірма «Bofors» стала власністю американської компанії «United Defense Industries», кораблебудівну фірму «Kockums» (підводні човни, надводні кораблі за технологіями «Stealth») придбала німецька компанія «HDW AG», виробник бронетанкової техніки «Hegglunds» став власністю британської «Alvis PLC», а група «SAAB» на 35 % стала британською (власник «BAE Systems»).

Британія також заохочує англійські оборонно-промислові структури до конкуренції з іноземними компаніями на національному ринку озброєнь. Прикладом може слугувати французька корпорація «Thales», яка придбала декілька великих британських військово-промислових фірм, внаслідок чого стала другим за обсягами закупівель (після «BAE Systems») постачальником міністерства оборони Британії.

Німеччина, як і Британія, також зацікавлена у залученні іноземних інвестицій до оборонної промисловості, але, обмежує участь іноземних компаній 25 відсотками пакету акцій оборонного підприємства.

Китай ще у 2003 році став лідером у залученні іноземних інвестицій. Він постійно удосконалює свою законодавчу базу у цій сфері, приймаючи нові, все лояльніші, закони. Китай з успіхом обходить певні ембарго, прагнучи співпрацювати з Європою і Росією, які можуть надати значні інвестиції для розвитку китайської оборонної промисловості. На сьогодні іноземні інвестори в цій країні мають більше пільг, ніж суб'єкти вітчизняного капіталу. Одночасно китайське законодавство передбачає контроль держави над оборонними підприємствами, що здійснюють розробку і виробництво наукоємних стратегічних систем зброї з використанням іноземних інвестицій.

Для досвіду країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) найбільш характерним є застосування офсетних схем, які дають можливість вирішити дві ключові проблеми, – це придбання нових ОВТ та отримання солідних інвестицій в економіку. За різними підрахунками офсетне законодавство вже дало змогу Польщі, Чехії, Угорщині та Болгарії отримати понад \$ 11 млрд. інвестицій. Для нинішніх умов України офсетне залучення інвестицій є практично єдиною можливістю розпочати реальне співробітництво з країнами НАТО. Опираючись на досвід країн ЦСЄ слід зауважити, що статус регулюючої норми в цій сфері не обов'язково мусить мати рівень закону. Це може бути як урядова постанова (Чехія), так і повноцінний закон (Польща). Суті справи це не міняє. Так в Чехії урядовими постановами запуснено 14 офсетних програм, для виконання яких залучено 18 чеських підприємств.

На жаль, потенціал української фінансово-кредитної системи є досить обмеженим і його не вистачає для забезпечення нормального функціонування економіки України. Оскільки розробка і виробництво сучасних видів ОВТ вимагає великих коштів, а рівні ризиків в умовах української економіки досить високі, то сподіватися на широкомасштабне кредитування комерційними банками та іншими фінансово-кредитними установами оборонної промисловості без державного сприяння в ближчій перспективі не доводиться.

Державна підтримка повинна передбачати заходи економічного стимулювання фінансово-кредитних установ щодо довготривалого співробітництва з вітчизняною оборонною промисловістю. Наприклад, це може бути звільнення від оподаткування частини прибутків фінансово-кредитних установ, які інвестують в підприємства, що виробляють високотехнологічну продукцію; створення системи пільгового рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів для реалізації пріоритетних інвестиційних проектів в ОПК тощо.

Збільшенню інвестицій сприяло б поширення практики кредитування оборонно-промислових проектів під гарантію державних банківських установ: наприклад, Банку розвитку і реконструкції оборонної промисловості (у разі створення) або спеціально уповноваженого існуючого державного банку.

Державної підтримки вимагає розширення інвестиційної інфраструктури страхових товариств, пенсійних фондів, інвестиційних фондів, фондів ризикового капіталу.

Для досвіду країн ЦСЄ найбільш характерним є застосування офсетних схем, які дають можливість вирішити дві ключові проблеми, – це придбання нових ОВТ та отримання солідних інвестицій в економіку.

Офсет – це компенсація з боку постачальника замовнику продукції у вигляді субпідрядів, зустрічних торговельних або інвестиційних зобов'язань. Офсети як такі суперечать ідеології вільного ринку і зазвичай не заохочуються, або навіть забороняються на національному та міжнародному ринку. Виключення робляться тільки для обмежених категорій товарів, що мають особливе значення для безпеки та оборони.

Юридичною основою застосування офсетів у міжнародній торгівлі озброєннями та військовою технікою служать два положення, які містяться в регуляціях Світової організації торгівлі (СОТ) та Європейського союзу.

Стаття XXI «Безпекові виключення» Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) встановлює, що «ніщо у цій угоді не може тлумачитись ... як заборона будь-якій торгуючій стороні застосовувати будь-які заходи, які вона вважає за потрібне для захисту важливих інтересів своєї безпеки ... у зв'язку з виробництвом або торгівлею зброєю, боєприпасами й військовими матеріалами і такого трафіку інших товарів та матеріалів, який здійснюється прямо чи опосередковано в цілях забезпечення військового відомства».

Стаття 296 Договору про заснування Європейського співтовариства зазначає, що «будь-яка держава-член може застосовувати такі заходи, які вона вважає необхідними для захисту важливих інтересів своєї безпеки і які пов'язані з виробництвом або торгівлею зброєю та військовими матеріалами». Дане положення є частиною консолідованих договорів ЄС і не знає змін у разі введення в дію Лісабонського договору.

На відміну від правил СОТ, які дозволяють доволі широкі інтерпретації «важливих інтересів безпеки» і «забезпечення військового відомства», консолідовані договори ЄС містять таємний додаток, в якому визначається вичерпний перелік категорій товарів, до яких можуть застосовуватись положення статті 296 Договору про заснування Європейського співтовариства.

Зазначені правила дозволяють національним урядам встановлювати особливі умови і не пояснювати мотивів вибору постачальників військової

продукції на національному та міжнародному рівні. Головною особливістю умовою міжнародної торгівлі озброєннями та військовою технікою є офсети. У більшості випадків замовник продукції вимагає від постачальника надання офсету, тобто певної компенсаційної програми.

На рівні СОТ та ЄС робляться спроби обмежити застосування такої практики. Зокрема в «Зеленій книзі з оборонних закупівель» Європейського Союзу пропонується зменшити використання офсетів. Інший важливий документ ЄС – «Кодекс поведінки щодо оборонних закупівель» – пропонує переглянути офсетну практику в напрямку її обмеження.

Однак повну заборону офсетів на сьогодні не підтримує жодна країна світу. Справа у тому, що військову продукцію в значних обсягах імпортує практично всі розвинені країни, окрім США та Росії, і всі вони зацікавлені в отриманні відповідних компенсацій. З іншого боку, для провідних експортерів надання офсетів є важливим засобом підвищення конкурентоспроможності їх продукції. [2]

Виходячи з цього більшість країн, активно залучених до міжнародного військово-технічного співробітництва, мають у своєму законодавстві спеціальні регуляції щодо офсетних (компенсаційних) програм. Треба зазначити, що основне призначення офсетного законодавства – забезпечення власного технологічного та економічного розвитку в разі відкриття внутрішнього ринку оборонної продукції для міжнародних учасників. Офсетне законодавство регулює, у першу чергу, випадки постачання військової продукції, коли замовником виступає уряд, а постачальником – іноземний господарюючий суб'єкт. Якщо передача товарів здійснюється на рівні господарюючих суб'єктів або у рамках міжнародних угод, офсетне законодавство не має великого значення, оскільки сторони вільні встановлювати будь-які вигідні їм додаткові умови.

Офсети мають багато форм. За класифікацією, прийнятою у США, існують прямі, непрямі й непов'язані офсети. Прямими вважаються офсети, які передбачають залучення оборонної промисловості країни-імпортера до виробництва імпортованої продукції (субпідряди, прямі інвестиції). Непрямі офсети не мають безпосереднього відношення до виробництва імпортованої продукції, проте реалізуються у сфері оборонного виробництва. Непов'язані офсети зазвичай стосуються цивільного виробництва і набувають форм зустрічної торгівлі (зустрічні та зворотні закупівлі, бартер, клірингові операції).

У країнах ЄС використовується більш проста класифікація. Розрізняються прямі (що стосуються імпортованої продукції) та непрямі (всі інші) офсети. Офсети відіграють значну роль у технологічному й економічному розвитку країн-імпортерів військової продукції. Відомо, що саме ефективне використання офсетів при імпорті американських озброєнь допомогло Японії здійснити технологічних прорив після другої світової війни. Після заве-

ршення «холодної війни» японський досвід був ефективно використаний країнами ЦСЄ при здійсненні власної офсетної політики. З появою суттєвих коштів на закупівлі та модернізацію в оборонному бюджеті України з'являється можливість використання офсетних (компенсаційних) програм для технологічного оновлення національного оборонно-промислового комплексу й інших важливих галузей виробництва.

Відповідно до світового досвіду можна запропонувати дві схеми запровадження офсетного (компенсаційного) законодавства:

Перша схема передбачає чітке визначення офсетної політики України на рівні закону.

Друга схема передбачає визначення порядку реалізації офсетних угод нормативним актом, який затверджується Кабінетом Міністрів України. Розробка і прийняття такого положення можлива у рамках діючого закону «Про державне оборонне замовлення». Цей шлях потребуватиме менше часу, створюватиме більш гнучку нормативно-правову базу (внесення змін до постанов уряду потребує менше зусиль, ніж до законів України) і вимагатиме мінімальних змін законодавства.

Також світовий досвід з залучення інвестицій в ОПК використовує такий фінансовий інструмент, як лізинг.

За рахунок застосування лізингових схем підприємство-лізингодержувач здобуває наступні переваги:

– лізинг дає змогу на 100 % фінансувати придбання основних фондів на відміну від банківського кредиту, де фінансовими ресурсами забезпечується тільки 60-70 % їхньої вартості;

– підприємству простіше отримати майно в лізинг, ніж позику на його придбання;

– лізинг дає підприємству більше можливостей для маневрування під час виплати лізингових платежів;

– зменшується ризик морального старіння обладнання, тому що підприємство бере його не у власність, а в оренду: відтак розширюються можливості оперативного оновлення застарілої техніки без залучення власного капіталу на його фінансування;

– лізингове майно не зараховується на баланс підприємства, що підвищує ліквідність суб'єкта господарювання та його можливість отримати банківський кредит;

– лізингові платежі включають до складу валових витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток підприємства-лізингоотримувача;

– зменшується ризик при виробництві нової продукції, оскільки за недостатнього попиту на неї підприємство може повернути об'єкт лізингу безпосередньо лізингодавцю.

Поряд з перевагами лізинг має певні недоліки:

- вартість лізингу для лізингоодержувача вища на суму лізингової маржі, ніж вартість звичайної позики;
- укладання лізингової угоди потребує тривалого часу та є організаційно складнішим, ніж угоди про звичайну банківську позику;
- лізингодавець бере на себе ризик можливого морального старіння основних фондів та неповного і несвоєчасного отримання лізингових платежів. [3]

Взагалі, державна інвестиційна політика – це система заходів, які органи державної влади виробляють і використовують у процесі управління інвестиційною діяльністю господарського комплексу, що включає підприємства й організації всіх форм власності. Вона реалізує економічну, науково-технічну й соціальну політику держави за рішенням стратегічних і тактичних завдань у сфері державних перетворень.

Об'єктом інвестиційної політики виступає господарський комплекс країни, суб'єкти інвестиційної політики – центральні органи державної влади, органи регіонального й галузевого управління, керівники підприємств й організацій.

У світовій практиці вироблений ряд шляхів, використовуваних для стимулювання інвестиційної діяльності, які можна розділити на дві групи: фіскальні й фінансові. Найважливіші з них такі:

1) Фіскальні шляхи:

- зниження податку на доходи корпорацій;
- податкові канікули;
- зменшення податкових платежів залежно від кількості працюючих або інших витрат, пов'язаних із працею;
- скорочення податку на доходи корпорацій залежно від обсягів витрат на маркетинг і підвищення дієздатності підприємств;
- заходи, спрямовані на збільшення доданої вартості;
- стимулювання імпорту (звільнення від імпортного мита на інвестиційні товари, устаткування, запчастини і сировина, пов'язані з виробничим процесом, відстрочка сплати мита на імпортні матеріали);
- стимулювання експорту (звільнення від експортного мита, зм'якшення оподаткування доходів від експорту, зменшення податку на прибуток для діяльності, що приносить валюту, повернення мита).

2) Фінансові шляхи:

- прямі субсидії на повне або часткове покриття капітальних вкладень, витрат виробництва або вартості маркетингу інвестиційного проекту;
- субсидована позичка;
- гарантування позички;
- поручництво експортного кредитування;

- покриття розрахунків венчурного капіталу за рахунок коштів державного бюджету;
- державне страхування за пільговими ставками;
- покриття від коливань валютного курсу, знецінення валюти, некомерційних ризиків.

3) Інші шляхи:

- субсидування послуг (включаючи допомогу на пошук ресурсів на фінансування проектів, а також на управління ними);
- надання інформації про ринки й наявність сировини;
- допомога в навчанні й перепідготовці кадрів;
- технічне сприяння «ноу-хау»;
- висновок преференційних урядових контрактів;
- захист від імпоротної конкуренції;
- спеціальний режим відносно курсу національної валюти;
- спеціальні знижки при перекладі прибутку й капіталу;
- інші методи. [1]

У процесі залучення інвестицій економічно розвинуті країни віддають перевагу фінансовим шляхам перед фіскальними, тому що фіскальні шляхи безадресні, тоді як фінансове стимулювання дає державі можливість сконцентрувати зусилля на досягненні конкретних цілей. Країни, що розвиваються, надають перевагу податковими заходам через недовік фінансових ресурсів.

Узагальнюючи світовий досвід залучення інвестицій в ОПК слід відзначати наступні характерні напрями державної політики у цій сфері:

- створення сприятливих умов через надання пільг та преференцій шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів;
- підтримка співробітництва з іноземними підприємствами, в тому числі шляхом створення спільних компаній;
- збереження державного контролю за стратегічними підприємствами (продаж не більше 25-49% акцій) [4].

Інвестиційна діяльність в ОПК та підприємства з капітального ремонту МО є не тільки способом покращання забезпечення ЗСУ сучасним ОВТ і збереження високотехнологічних виробництв, але є стратегічним засобом (макроекономічним важелем) впливу на розвиток економіки України.

**Висновки.** Проблемними питаннями інвестиційної діяльності в ОПК є нестабільність внутрішніх державних закупівель ОВТ, невеликий обсяг асигнувань на ці цілі; поширена практика невиконання державою своїх фінансових і інвестиційних зобов'язань перед оборонними підприємствами і організаціями; незадовільний фінансовий стан підприємств і організацій ОПК. Все це є передумовою для пошуку нових шляхів залу-



чення інвестицій, в тому числі і іноземних, що забезпечить науково-технічний прогрес ОПК, у тому числі в суміжних галузях промисловості; створення науково-промислової бази для забезпечення оборони та безпеки держави. оснащення ЗСУ сучасними ОВТ; забезпечення створення на сучасній технологічній основі складної наукоємної техніки у таких галузях як енергетика, сільського господарства, зв'язок, охорона здоров'я тощо; розширення експортних можливостей держави.

**Список літератури:** 1. Шеховцов В. С., Боднарчук Р. В., Головка В. В. Інвестиції в ОПК України: стан, проблеми, перспективи. Науково-технічний звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/11.htm>. 2. Іжак О., Гриненко О. Обґрунтування механізмів застосування офсетних (компенсаційних) програм при здійсненні імпорту товарів військового призначення та подвійного використання для потреб національної безпеки та оборони. Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/october09/13.htm>. 3. Шевцов А., Гриненко О. Шляхи забезпечення сприятливих умов для залучення у вітчизняний ОПК іноземних інвестицій та надання гарантій щодо їх захисту. Можливість застосування механізму поставок озброєння та військової техніки у лізинг, кредит, у залік державного боргу, на безоплатній основі/ Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cacds.org.ua/ru/research/91>. 4. ОПК України – локомотив національної економіки / под ред. В. Бадрака, С. Згурца [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cacds.org.ua/ru/research/91>.

**Bibliography:** 1. Shehovzov, V. S., R.V. Bondarchuk, and V.V. Golovko "Investitsii v OPK Ukrainy: stan, problemy, perspektivy Naukovo-Technichnyj zvit." Web. 30 November 2014 <<http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/11.htm>>. 2. Izhak O., and O. Grinenko "Obgruntuvannya mehanizmv zastosuvannya ofsetnyh (kompensatsijnyh) program pry zdijsnenni importu tovariv vijskovogo pryznachennya ta podvijnoho vykorystannya dlya potreb natsionalnoi bezpeky ta oborony." *Regionalnyj filial NISD u m. Dnipropetrovsku*. Web. 30 November 2014 <<http://old.niss.gov.ua/Monitor/october09/13.htm>>. 3. Shevtsov A., and O. Grinenko "Shlyahy zabezpechennya spryiatlyvyh umov dlya zaluchennya u vitchiznyanyi OPK inozemnyh investyziy ta nadannya garantij schodo ih zahystu. Mozhlyvist zastosuvannya mehanizmu postavok ozbroennya ta vijskovoï tehniky u lizyng, kredyt, u zalik derzhavnogo borghu, na bezoplatnij osnovi." *Regionalnyj filial NISD u m. Dnipropetrovsku*. Web. 30 November 2014 <<http://www.cacds.org.ua/ru/research/91>>. 4. Badraka, V., and S. Zgurtsa, ed. *OPK Ukrainy – lokomotiv natsionalnoj ekonomiki*. Kyiv, 2010. 58. Web. 30 November 2014 <<http://www.cacds.org.ua/ru/research/91>>.

*Надійшла (received) 16.12.2014.*