

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

**Кваліфікаційна робота
бакалавра**

на тему: «Просування промислової продукції на зовнішні ринки через систему
Торгово- промислових палат»

Виконав: студент 4 курсу, групи 6.0730-зед-_____
спеціальності 073 менеджмент освітньої програми
менеджмент міжнародного бізнесу

Жовтюк Д.М.

Керівник : доц. кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
д.н.держ.упр.

Оргієць О.М.

Рецензент : проф. кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор економічних наук, професор

Маркова С.В.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Освітньо-кваліфікаційний рівень бакалавр

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов

« ____ » _____ 2024 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Жовтюк Данил Максимович

1. Тема роботи «Просування промислової продукції на зовнішні ринки через систему Торгово-промислових палат»

керівник роботи: Оргієць Оксана Миколаївна доц. кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, д.держ.упр

затверджені наказом ЗНУ від 27.12.2023 року № 2226-с

2. Строк подання студентом роботи 01.06.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства, інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

1. ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ ПІДПРИЄМСТВА

2. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ПАРТІЙ ТОВАРУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) __

3 таблиць

4 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Оргієць О.М.		
2	Оргієць О.М.		

7. Дата видачі завдання 01.10.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	01.10.2023	
2.	Затвердження змісту роботи.	02.10.2023	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	03.10.23-13.11.23	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	14.11.23-23.12.23	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.12.23-31.01.24	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	01.02.24-21.02.24	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	22.02.24-20.03.24	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	21.03.24-29.04.24	
9.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.04.24-08.05.24	
10.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.05.2024	
11.	Проходження нормоконтролю.	10.05.24-31.05.24	
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	01.06.2024	
13.	Захист кваліфікаційної роботи.	червень 2024	

Студент

(підпис)

Д.М. Жовтюк

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

(підпис)

О.М. Оргієць

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

(підпис)

Т. М. Магомедова

(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційної роботи бакалавра: «Просування промислової продукції на зовнішні ринки через систему Торгово-промислових палат» 46 с., 5 рис., 4 табл., 22 джерела інформації.

Робота виконана на актуальну тему управління експортом сталі торговельного підприємства, описує основні проблеми формування імпорتنих партій продукції малого промислового підприємства, що має велике значення для конкуренції, відновлення та розвитку обсягів експортних продаж, зростання сучасної регіональної економіки у складний період воєнного часу.

Метою роботи є організація системи ефективного управління експортом торговельного підприємства.

Для досягнення поставленої мети дослідження необхідно вирішити низку наукових та когнітивних завдань в даній роботі:

- узагальнити понятійно-категоріальний апарат механізму формування експортних партій продукції, сформулювати правильну методіку рішення проблеми управління асортиментом експорту та його каналами;
- проаналізувати сучасний стан ринку, стан галузі та сформулювати його проблеми у взаємовідносинах з партнерами з Близького Сходу, ЄС, митницею, що виникли під час воєнного стану;
- знайти шлях до рішення проблем експорту та імпорту вихід із проблемної ситуації методами менеджменту ЗЕД.

У роботі описуються понятійно-категоріальний апарат експортної діяльності, що використовується в описі проблематики організації експорту підприємства, методи та прийоми менеджменту, які передбачають відновлення поставок найбільш ефективним способом.

ЕКСПОРТ, ЛОГІСТИКА, УПРАВЛІННЯ, ПОТОКИ ТОВАРІВ, ПРИБУТОК, РИЗИКИ, ВОЄННИЙ ЧАС, ТОРГІВЛЯ, ЗАПАСИ, ОРГАНІЗАЦІЯ, ФУНКЦІЯ

ABSTRACT

Bachelor's thesis: "Management of forming of export parties cargoes of enterprise through CCI system" 46 pages, 3 figures, 6 tables, 30 sources.

The work is performed on a topical topic, describes the main problems of the management of a modern enterprise in the field of mechanical engineering, which is of great importance for the recovery and development of the modern economy, especially in the wartime and, possibly and certainly in the postwar period.

The purpose of the work is to describe the financial sphere of the enterprise, to find problems and ways of solving them using modern financial management methods.

To achieve the goal of the research, it is necessary to solve a number of tasks:

- generalize the conceptual apparatus, form the correct methodology for solving the problem;
- analyze the enterprise. industry and formulate its problems;
- to find a way to solve such problems and a way out of a problematic situation.

The first chapter describes the conceptual and categorical apparatus used in the description of the issues of the thesis, methods and techniques of management, which provide for solving the problem in an effective way.

The second chapter describes the object of research - the relevant enterprise and the machine-building industry, the open market, which is the environment for the functioning of this business, the field of activity that represents the researcher's interest, the identified problem and the way to solve it by management methods.

The work uses general scientific and special research methods, the topic is revealed consistently and logically, according to the plan.

MANAGEMENT, BUSINESS, STRUCTURE, GOODS FLOW, PROFIT, RISK
WARTIME, PRODUCTION, MASHINERY, LOGISTICS, TIME, PRINCIPLES

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА.....	2
РЕФЕРАТ.....	5
ABSTRACT.....	6
ВСТУП.....	9
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ ДОСЛІДЖЕННЯ	10
1.1 Понятійно-категоріальний апарат сфери дослідження.....	10
1.2 Загальний опис сфери дослідження.....	15
1.3 Методи дослідження та способи досягнення мети.....	17
РОЗДІЛ 2 СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	19
2.1 Організаційно-економічна характеристика об'єкта дослідження.....	19
2.2 Аналіз сфери зовнішньоекономічної діяльності об'єкта.....	24
2.3 Виявлення слабких місць та проблем.....	32
2.4 Шляхи вдосконалення діяльності об'єкта	35
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	38
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	40

ВСТУП

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Просування промислової продукції на зовнішні ринки через систему Торгово-промислових палат» в умовах воєнного часу» є цілісним науковим дослідженням проблеми імпортової складової, матеріально-технічного забезпечення підприємства товарами та матеріалами в специфічних умовах війни.

Актуальність теми зумовлена стратегічним положенням підприємства-експортера в українській системі торгівлі та вплив мезоекономіці міста Запоріжжя, його експортною орієнтацією на ЄС, наявністю значних ресурсів сировини для поставок на підприємство, формуванню експортних партій продукції металургійного комплексу.

Мета роботи - розробити логістичний механізм постачання товарів та сировини на ринки ЄС та на подальшу переробку складних переділів.

Ефективність роботи підприємства-експортера багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки учасників роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій та сучасних підходів до управління виробничим процесом та, як наслідок, його головною складовою - витратами. Витрати підприємства є найважливішим показником економічної ефективності бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортних та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортом є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками.

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський ринок продуктів, як середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок металопродукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку займають провідне положення, контролюючи приблизно 20 – 25 % загального обсягу ринку металопродукції.

Проблемі управління імпорними поставками, як однієї з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як Бутинець Ф., Великий Ю., Гордієнко В., Данилюк М., Дорндбуш Р., Друрі К., Загородній А., Козаченко Г., Лінсей Д., Цал-Цалко Ю. та ін.

Водночас проблема системного розрахунку експорту та комплексного підходу до розподілу витрат за видами діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють виробничо-збутовий процес, досліджуються комплексно та у вигляді системи.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МАЛОГО БІЗНЕСУ

1.1. Основні поняття про інвестування та стартапи

Інвестиційна діяльність суб'єкта, тобто - вкладення у нові ділові проекти та стартапи розглядається нами як комплекс практичних дій громадян, юридичних осіб та державних інституцій щодореалізації умовно вільного капіталу у новостворені засоби виробництва.

Суб'єктом інвестиційної діяльності може бути: фірма – юридична особа, громадянин – фізична особа, які вкладають капітал в обмін на корпоративні права, тобто еквівалентну частку майна.

Інвестиційна діяльність реалізується суб'єктами з приводу а на підставі:

- безпосереднього (прямого) фінансування, яке здійснюється громадянами, недержавними фірмами, фондами, а також – громадськими, соціальними та неприбутковими організаціями;

- бюджетного інвестування, яке проводиться та реалізується органами публічної влади та місцевого самоврядування в Україні, а також державними комунальними фірмами та установами;

- іноземного інвестування, яке здійснюється представництвами іноземних держав, юридичними та фізичними особами нерезидентами з метою отримання прибутку;

- спільної діяльності інститутів спільного інвестування, яке здійснюється громадянами та юридичними особами України та інших держав.

Такі грошові надходження не мають безпосереднього, а мають та виявляють лише непряме або ж опосередковане відношення до інвестиційної діяльності, як ключового напрямку операційної діяльності фірми.

Діяльність стартапу потребує розробки та впровадження бізнес-плану інвестиційного проекту, який реалізується на основі інвестиційних намірів

підприємця, що продумав та впроваджує інвестиційну ідею для отримання рентного доходу в майбутньому.

Постійні цикли інвестиційної діяльності щільно пов'язані із тривалістю відповідають життєвим циклам фірми, адже жодне промислове фірма не може вільно функціонувати без капіталовкладень. Ймовірний графік повного життєвого циклу фірми в умовних координатах простору та часу, повноцінної реалізації інвестиційних ресурсів приведений на рис. 1.1.

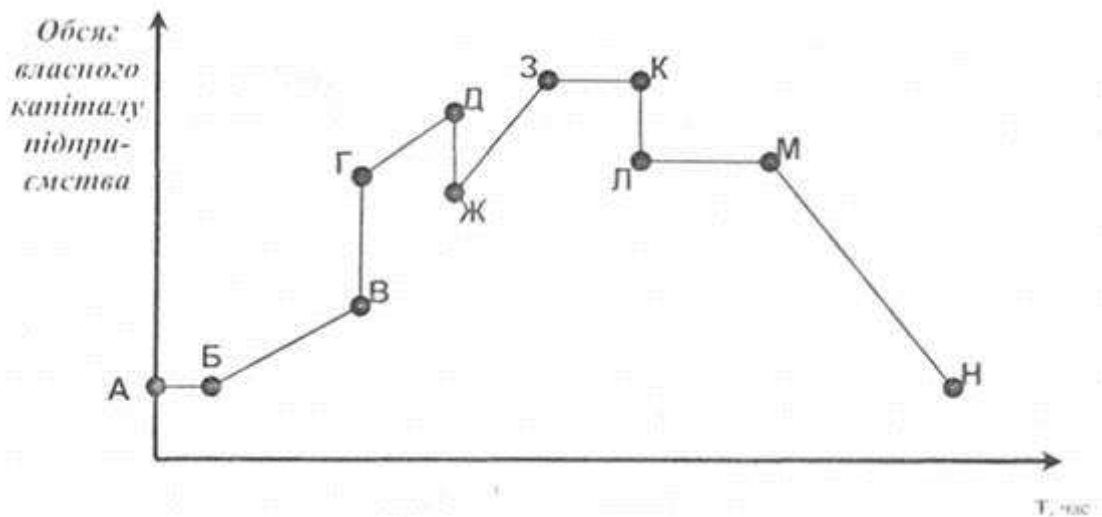


Рис.1.1. Життєвий цикл стандартного інвестиційного проекту

Для координації, організації звітності, обліку, генерування руху, аналізу та підвищення ефективності інвестиційної діяльності потрібна їх науково-обґрунтована класифікація на макро- та на мікрорівні. Опрацьована та науково обґрунтована класифікація інвестицій надає змогу не тільки їх ефективний облік, а також аналізувати ступень ефективності їхнього використання та на цій основі, отримувати дотичну та об'єктивну інформацію відносно розробки та впровадження ефективної інвестиційної стратегії [8, с.121].

Теоретичний науковий та практичний – виробничий інтерес викликає основна класифікація інвестицій та її практичне втілення з метою використання у вітчизняній практиці бізнесу.

Специфіка стартапу полягає у його унікальності та неузгодженості ризиків відноснорезультатів інвестиційної та операційної діяльності фірми. Іншими словами, стартап є функцією з невизначеним результатом, яка реалізується в умовах додаткової невизначеності. Стартап може не відповідати традиційним канонам інвестиційної діяльності підприємців. З різних точок зору дослідчених підприємців стартап може бути занадто ризикованим фірмам та відповідні інвестиції до нього мають бути залежними від низки зовнішніх обставин.

Стартап не є повноцінною фірмою – юридичною особою у повному сенсі слова. Він являє собою перший етап життєвого циклу фірми, який не оформлений юридично та структурно.

Основна класифікація інвестицій є важливою для розбудови оптимальної структури портфельних інвестицій для інвестора, тобто вона відображає пріоритети та публічні інтереси інвестора.

Оптимізація інвестиційного портфелю з настанням мінімального ризику та отримання максимальною вигодою з отриманням економічного інтересу, яким є збільшення капіталу та відповідних є однією з основних проблем та недоліків операційної діяльності фірми.



Рис. 1.2. Види інвестицій за класифікацією І. Бланка [3, с.57-58]

Інвестиції являють собою перетворення капіталу в засоби виробництва або у фактори виробництва, що забезпечує їх приріст у вигляді доданої вартості або зростання відновлювальної вартості об'єкту інвестування.

Підприємець - інвестор, який є власником, прямим розпорядником та бенефіціаром накопичень, намагається придбати на інвестиційному ринку нові виробничі активи, інвестиційні товари (реальні активи), таким чином повністю забезпечити інвестиційні зобов'язання [6, с.12].

Інвестиційні проекти у інноваційних сферах, як нанотехнології, альтернативна медицина, альтернативна енергетика, біотехнології потребують суттєвих інтелектуальних та матеріальних вкладень, які забезпечують процес відтворення нових засобів виробництва та їх ефективну експлуатацію з отриманням постійного прибутку (рис.1.3).



Рис.1.3. Ключові напрямки здійснення інвестицій [3, с.77]

Інвестиційний менеджмент, це комплексний процес управління всіма аспектами операційної діяльності підприємства у межах єдиного виробничого проекту або фірми в цілому.

Інвестиційна діяльність фірми розглядається нами як сукупність практичних дій фізичних та юридичних осіб, держави щодореалізації інвестицій та трансформації грошей капіталу у нові засоби виробництва. Інвестиційна діяльність може здійснюватись у таких формах:

- суто інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними фірмами, господарськими асоціаціями, об'єднаннями та установами, а також громадськими тарелігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;

- бюджетне (державне або місцеве) інвестування;

- іноземне венчурне інвестування;

- спільне інвестування (со-інвестування) коштів та цінностей громадянами та юридичними особами України та іноземних держав.

Інвестиційний бюджет це - стратегічний, збалансований та продуманий бюджет, який забезпечує підтримку бізнесу під час цієї короткострокової невизначеності із середньо- та довгостроковим баченням досягнення цифровізації, трансформації, розвитку компетенції та підвищення спроможності.

Інвестиційна діяльність підприємства є складовою системи економічного управління діяльністю фірми, що потребує встановлення ефективних інституційних методів та форм публічного управління всіма етапами інвестиційних процесів на рівні фірми, регіону, галузі, системи національного господарства в цілому.

Головна мета інвестиційної діяльності фірми, це - створення передумов для виготовлення нової доданої вартості. Основна увага має приділятися розробці стратегії інвестицій та дієвим і конкретним заходам щодо їхреалізації.

Реалізація нової стратегії інвестиційної діяльності відбувається в рамках поєднання сукупності інтересів інвестора із забезпеченням його прибутку та соціального ефекту для суспільства.

Ефективне оперативне управління інвестиційною діяльністю фірми забезпечується реалізацією 6 базових принципів управління інвестиційною діяльністю (рис. 1.4.):

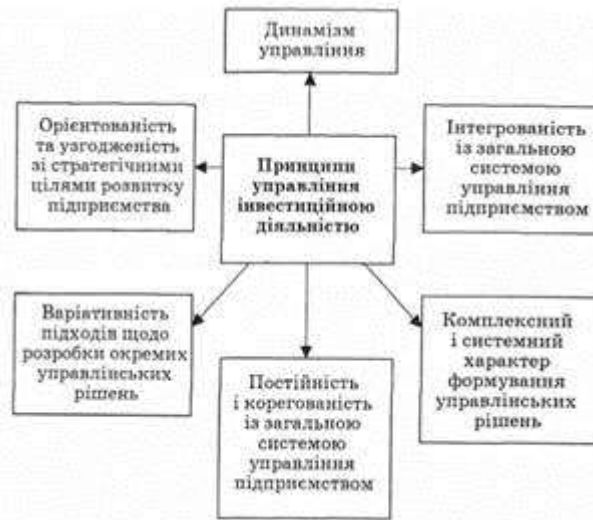


Рис.1.4. Основні принципи забезпечення інвестиційної діяльності

З науково-практичної точки зору, необхідно доповнити вище перераховані принципи таким: перманентна орієнтованість на стратегічні цілі та основу системи управління фірмам, що має дуже важливе значення для підприємств України, враховуючи особливі риси становища, розвитку та перспективи економіки в цілому, стан справ у галузі, регіоні та окремому підприємстві [12, с.11].

Інтеграція до загальної системи управління фірмам забезпечує ефективність всіх сфер діяльності фірми напряму або опосередковано пов'язується з очевидним вибором напрямків та форм інвестиційної діяльності, забезпечення зростання ефективності його операційної діяльності, оптимальне фінансування інвестиційних проектів, впровадження передових досягнень науково-технологічного прогресу та інше. Все вищезазначене потребує

раціонального та органічного поєднання інвестиційного менеджменту зрештою видів операційної діяльності та інтеграцію до загальної системи управління фірмам.

Згідно з підтримкою фінансового капіталу, компанія отримує прибуток, лише якщо сума її чистих активів на кінець періоду перевищує суму на початок періоду. Це виключає будь-які надходження або відтоки до власників, такі як внески та розподіли. Його можна виміряти або в номінальних грошових одиницях, або в одиницях постійної купівельної спроможності.

Утримання фінансового капіталу стосується лише фактичних коштів, наявних на початку та в кінці зазначеного облікового циклу, і не включає вартість інших капітальних активів. Два способи розгляду фінансового капіталу - це підтримка грошового фінансового капіталу та реальне підтримання фінансового капіталу.

При підтримці грошового фінансового капіталу прибуток вимірюється, якщо чисті активи, що закриваються, перевищують чисті активи, що відкриваються, причому обидва вони вимірюються за історичною вартістю. Історична вартість відноситься до вартості активів на момент їх придбання компанією. При реальному підтримці фінансового капіталу прибуток вимірюється, якщо чисті активи, що закриваються, перевищують чисті активи, що відкриваються, причому обидва вимірюються за поточними цінами.

Існує два основних типи ведення капіталу утримання фінансового капіталу та утримання фізичного капіталу. Під час високої інфляції компанії може знадобитися скорегувати оцінку своїх активів, щоб визначити, чи досягла вона капітального обслуговування. Вплив інфляції на підтримку капіталу здійснюється через зміну вартості фондів, які стають

Високий рівень інфляції - особливо інфляція, яка сталася за короткий проміжок часу - може вплинути на здатність компанії точно визначити, чи досягла вона капітального обслуговування. Вартість чистих активів компанії може зростати разом із підвищенням цін. Однак це збільшення може спотворити справжню вартість активів компанії. З цієї причини в часи інфляції компанії

може знадобитися скоригувати вартість своїх чистих активів, щоб визначити, чи досягла вона капітального обслуговування.

Складний комплексний та системний характер формування управлінських рішень в інвестиційній сфері потребує науково-обґрунтованих розрахунків інвестиційних потоків. При формуванні та реалізації інвестицій усі управлінські рішення найтісніше взаємозалежні і справляють прямий (чи непрямий) вплив на кінцеві результати фінансової діяльності фірми в цілому. Управління інвестиціями слід розглядати як комплексну функціональну керуючу систему, що забезпечує розробку взаємозалежних і взаємодоповнюваних управлінських рішень, кожне з яких робить певний внесок у загальну результативність діяльності фірми [8].

Диверсифікація - це стратегія управління ризиками, яка поєднує найрізноманітніші інвестиції в рамках портфеля. Диверсифікований портфель містить поєднання різних типів активів та інвестиційних засобів для спроби обмежити вплив будь-якого окремого активу чи ризику. Обґрунтування цієї методики полягає в тому, що портфель, побудований з різних видів активів, в середньому принесе більш високу довгострокову віддачу та зменшить ризик будь-якого індивідуального володіння чи цінних паперів.

Диверсифікація прагне згладити несистематичні події ризику в портфелі, тому позитивні результати одних інвестицій нейтралізують негативні результати інших. Вигоди від диверсифікації зберігаються лише в тому випадку, якщо цінні папери в портфелі не повністю співвідносяться - тобто вони по-різному реагують, часто протилежним чином, на ринкові впливи.

1.2. Система розрахунків вигод та ризиків у інвестиціях в стартапи

Життєвий цикл розвитку стартапів передбачає поступовий вихід на точку беззбитковості, яка з'являється у момент зрівняння вхідних та вихідних фінансових потоків, які поєднуються між собою на графіку рівня прибутку та часу. Стартап відрізняється від діючого проекту рівнем доходу, який може

відтермінувати настання точки беззбитковості. Стартап є новим суб'єктом відповідного галузевого ринку, який приносить новий продукт або нову послугу, що стають актуальними для ринку в період активної маркетингової діяльності фірми, відповідних служб та їх підрозділів.

Деякі чинні визначення пов'язують інвестиції виключно зі зростанням капіталу або отриманням поточного доходу, хоча інвестиції можуть мати на меті, як економічні, так і позаекономічні завдання щодо вкладення капіталу.

Найчастіше поняття "інвестиції" ототожнюють з поняттям "капітальні вкладення" (вкладення капіталу у різноманітні форми відтворення основних засобів) але інвестиції можуть здійснюватися також у збільшення оборотних активів, в різноманітні фінансові інструменти, в окремі види нематеріальних активів. Отже, капітальні вкладення є однією із тих форм інвестицій, але не як їх номінальне визначення та пов'язані з ним формулювання тривалого прибутку.

З точки зору економічної теорії, інвестиції являють собою таку частину сукупних витрат фірми, яка складається з комплексу витрат на нові засоби виробництва, вкладень у капітальні об'єкти, прирощення товарних запасів. Тобто, інвестиції є часткою доданої вартості, що не була спожита у поточному циклі та забезпечує збільшення приросту оборотного капіталу в майбутньому періоді [9, с.18].

В теорії організації виробництва та у мікроекономіці, інвестиції розуміються, як сукупність процесів створення нового капіталу, в тому числі через розбудову нових засобів та факторів виробництва.

У фінансовій теорії під капітальними інвестиціями розуміють купівлю реальних та фінансових активів, тобто, так формулюють поточні витрати, головною метою яких є створення отримання майбутніх економічних вигод.

Інвестиції у стартап являють собою вкладення капіталу в усіх його можливих формах в різноманітні об'єкти - інструменти його господарської діяльності з метою постійного отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або параекономічного ефекту, здійснення якого засноване на

базових ринкових принципах та пов'язане з низкою факторів часу, ризику та майбутньої ліквідності.

На обсяг інвестицій та попит на них впливає низка факторів. Основні з них такі:

- питома вага накопичень у доходах інвесторів, причому зі збільшенням їх доходів збільшується частина, яка спрямована на здійснення заощаджень. Вона і являє собою джерело внутрішніх інвестиційних ресурсів;

- рентабельність підприємства, як норма прибутку, що зі зростанням планової норми чистого прибутку впливає таким чином, що загальний обсяг інвестицій збільшується;

- ставка банківського відсотку, яка забезпечується збільшенням ставки позичкового капіталу та зменшує обсяг інвестицій, і навпаки.

- прогнозний темп інфляції також суттєво впливає на обсяг інвестицій, який буде вищий, аніж очікуваний темп інфляції, що швидше знецінюється ніж очікуваний прибуток у процесі інвестування. Саме цей фактор відіграє ключове значення у випадку довгострокового інвестування у основний капітал фірми.

Інвестиційна діяльність фірми являє собою один із самостійних видів його господарської діяльності та найважливішу форму реалізації його економічних інтересів [12, с.24].

Інвестиції до стартапів являють собою цільоспрямований процес, який формує необхідні інвестиційні ресурси, що збалансовані відповідно до обраних параметрів інвестиційної стратегії та в цілому - інвестиційного портфеля, який формується на основі вибору надійних об'єктів та інструментів інвестування, а також забезпечення їх належної реалізації [2, с.91].

Чисті інвестиції можуть бути розраховані як різниця між сумою валових інвестицій та сумою амортизаційних відрахувань, включених до суми інвестиційних фінансових ресурсів:

$$CII = GI - AC, \text{ де} \tag{1.1}$$

CII - чисті інвестиції фірми разом;

GI - валові інвестиції фірми разом;

ФС - амортизаційні відрахування фірми.

Валові інвестиції – це загальний обсяг інвестування за певний період, що спрямоване на нове будівництво, придбання засобів виробництва та приріст товарно-матеріальних засобів.

Чисті інвестиції – це сума валових інвестицій без суми амортизаційних відрахувань у певному періоді. Динаміка чистих інвестицій характеризує економічний розвиток соціальної формації будь-то фірма, галузь, регіон чи держава [10].

Умови для зниження витрат фірми, підвищення якості продукції створюються за рахунок впровадження нових технологій, заміни застарілого обладнання, що вимагає одноразових (капітальних) витрат. Ці витрати знаходять відображення в собівартості продукції за допомогою амортизації, але відшкодовуються витрати не лише через собівартість, а й через прибуток. Основні джерела підвищення ефективності виробництва знаходяться в економіці інвестиційного, виробничого та реалізаційного процесів.

Відповідність виробництва рівню технічного прогресу вимагає значних вкладень капітальних коштів. Тому при вирішенні завдання зі створення нового або удосконаленню діючого виробництва необхідно попередньо визначити доцільність, економічну ефективність цих заходів.

Важливим аспектом у реалізації інвестицій в стартапи є їх проект. Проектом вважається детальний опис ідеї та план її реалізації. Інвестиційний проект являє собою комплексний план дій та заходів, спрямованих на здійснення інвестицій в конкретний об'єкт інвестування. Тривалість створення та експлуатації об'єкта називається горизонтом розрахунку, який вимірюється кількістю кроків розрахунку (числом місяців, кварталів, років розрахункового періоду).

Витрати за проектом поділяються:

- на первинні інвестиції, які здійсненні на початкових стадіях будівництва;
- регулярні, які здійснюються при функціонуванні введеного в експлуатацію об'єкта, який введено у експлуатацію;

- ліквідаційні, які спрямовуються на ліквідацію об'єкта після закінчення термінів його експлуатації.

Інвестиції здійснюються за використанням коштів фонду відшкодування основного капіталу амортизаційні фонди та фонду накопичення капіталу, який формується з джерел чистого прибутку фірми і призначений для прискореного відтворення капіталу.

Комерційну ефективність проекту визначено потокомреальних грошей з урахуванням зворотнього руху грошових коштів від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності фірми.

Потікреальних грошей від операційної діяльності включає доходи і витрати на виробництво і реалізацію продукції і позареалізаційні доходи і витрати.

Потік реальних грошей від фінансової діяльності включає приплив і відтік грошових коштів, пов'язаних з вкладенням коштів в акції, облігації, з кредитами, їх погашенням, з виплатами дивідендів [19].

Співвідношення вхідних та вихідних фінансових потоків є результатом ефективного фінансового менеджменту, сутністю якого є налагодження забезпечення вихідних потоків (витрат) вхідними потками – (доходами).

1.3. Суб'єкти інвестиційної діяльності в розрізі підтримки стартапів

Інвестиційна політика, це головний інструмент, який забезпечує стабільний та сталий економічний розвиток фірми у тривалому періоді; спрямований на забезпечення зростання ефективності економічної діяльності.

В умовах конкурентної економіки інтегральним показником діяльності та розвитку фірми виступає її конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність фірми відображає її реальну та потенційну здатність створювати конкурентоспроможну продукцію. Основи конкурентоспроможності фірми закладаються у процесі формування та реалізації інвестиційної політики. Формування інвестиційної політики включає формулювання стратегічних цілей

інвестиційної діяльності та розробку інвестиційної стратегії, а також заходів щодо її реалізації, яка являє собою інвестиційну тактику.

За результатами аналізу визначаються найбільш важливі галузеві та регіональні напрями інвестиційної діяльності, здатні забезпечити стабільне і сталий розвиток фірми, формулюються стратегічні цілі інвестиційної діяльності. Розробка нової інвестиційної стратегії фірми здійснюється за допомогою стратегічного планування інвестиційної діяльності.

Для забезпечення ефективності інвестиційної діяльності необхідно розробити низку заходів щодо реалізації інвестиційної стратегії фірми, що представляють сукупність практичних засобів і методів ее здійснення в короткостроковому періоді з урахуванням поточних можливостей залучення інвестиційних ресурсів. Це досягається протягом системи тактичного планування інвестиційної діяльності, яке починається з формування інвестиційного портфеля, тобто визначення об'єктів реального і фінансового інвестування. Мета формування інвестиційного портфеля - забезпечення реалізації інвестиційної стратегії за рахунок відбору найбільш ефективних і безпечних об'єктів інвестування [19, с.113].

Інвестиційна діяльність відбувається за умови співіснування таких факторів, як то: економічні, тобто отримання належної кількості доходів від об'єкта інвестування, політичні як то обмеження ризиків, технологічні, як наявність достатньої кількості ресурсів для відповідного бізнесу, правові - відношення до бізнесу та наявність сталої схеми.

Учасниками інвестиційного проекту можуть бути громадяни та юридичні особи України, представники інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як, виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Законодавством визначені основні права суб'єктів інвестиційної діяльності. Зокрема, всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають рівні права щодо здійснення інвестиційної діяльності.

Інвестор має право володіти, користуватися, розпоряджатися об'єктами тарезультатами інвестицій, у т. ч. реінвестиції та торговельні операції на території України, відповідно до законодавчих актів України. Крім того, він має право на придбання необхідного йому майна у громадян і юридичних осіб безпосередньо або через посередників за цінами та на умовах, що

Активним учасником інвестиційної діяльності є державні інституції. Вона приймає участь у інвестиційному процесі який прямо, через державний сектор економіки, так і побічно, через свої інституції тобто органи виконавчої влади та місцевого самоврядування.

У нормальному вигляді вони утворюють коло обігу соціальних благ: природні ресурси, засоби та фактори виробництва використовують у виробничому процесі для утворення суспільно корисного продукту, разом із продуктом утворюється нова споживча якість, яка дорівнює новій доданій вартості. Цінність нової споживчої якості зумовлює перетворення продукту на гроші, які містять у собі додану вартість. Вона є джерелом прибутку підприємця – власника засобів виробництва та доходу найманого робітника. Прибуток підприємця створює нові засоби виробництва та забезпечує новий попит на соціальні блага. Доход домогосподарства створює попит та в разі його достатньої кількості створює нові засоби виробництва (трансформуючись у кредит через банківську систему) [25].

Основою теоретичного обґрунтування інвестицій є теорія Дж. Тобіна, за якою фірмі вигідно здійснювати інвестиції в разі, якщо вартість активів (засобів виробництва), що створюються в результаті інвестицій, буде значно вищою, ніж номінальна сума витрат на це створення. Вигода при цьому зростає пропорційно розмірам інвестицій: чим вони більші, тим більша вигода. Існує поняття – індикатор Тобіна, який відображає відношення між номінальною вартістю капіталу та відновною, тобто до та після реалізації інвестицій [22, с.103].

Окрім того, Дж. Тобін став відомим своєю пропозицією щодо введення податку на валютні операції юридичних осіб – обмін однієї валюти на іншу. На

його думку, такий підхід у контексті європейських країн дав би можливість зменшити кількість транскороднних операцій з іноземною валютою, та навіть збір у сумі від 0,1 до 0,25% надав би можливість збирати близько 150 млрд дол. США в межах країн, що зараз об'єднані в ЄС [23, с. 55].

Поняття “інвестиції” має декілька поширених визначень, які використовують як у фінансовій термінології, так і в практичній підприємницькій діяльності. Інвестиції – це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав у обмін на кошти або інше майно [19].

У загальному сенсі інвестиції – це всі види капіталовкладень, які здійснюють у господарській діяльності з метою отримання доходу. З економічного погляду, інвестиції передбачають створення нових основних фондів, переозброєння підприємств тощо.

В інвестиційному процесі комерційні банки можуть виступати як інвестори, так і учасники інвестиційної діяльності інших суб'єктів господарювання через інвестиційні послуги.

Серед учасників інвестиційної діяльності виділяють фонди спільного інвестування, трастові фонди, які забезпечують отримання прибутків третім особам, що не приймають участі в управлінні процесами операційної діяльності.

Інвестиційна діяльність фірми являє собою капіталовкладення у важливі для фірми сфери, тобто перетворення капіталу у нові засоби виробництва, які фірма використовуватиме для власного розвитку, отримання прибутку.

Важливою обставиною є те, що вартість фірми, як об'єкта інвестування знаходиться під впливом двох різноспрямованих сил. Перша з них являє собою скупність процесів руйнування, зносу, тобто те, що зменшує вартість фірми, друга є самоінвестуванням, розвитком та відновленням засобів виробництва, що збільшує вартість фірми, разом з низкою інших факторів впливу на нього.

Утворення, виникнення та подальший розвиток стартапів в Україні можливий лише за умов наявності вільного капіталу у розпорядженні фінансово-промислових груп, які використовуватимуть для розвитку нових

напрямків підприємницької діяльності або, розглядаючи їх у якості підприємницьких проектів або трансформуючи їх у нові підприємницькі напрямки.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДІЯЛЬНІСТЬ

ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ У СФЕРІ ПІДТРИМКИ

БІЗНЕСУ

2.1. Організаційно-економічна характеристика Запорізької торгово-промислової палати

Запорізька торгово-промислова палата є добровільним об'єднанням місцевих підприємців, недержавною самоврядною організацією, що створюється підприємствами, яка діє на основі спеціального Закону України "Про торгово-промислові палати в Україні". Ця організація є суб'єктом підприємницької діяльності, що розташована за адресою: м.Запоріжжя, бульвар Центральний 4.

Запорізька торгово-промислова палата, яка діяла раніше як Бюро товарних експертиз була заснована у 1995 році, була утворена рішенням 50 провідних підприємств Запорізької області. Ключовою метою даної організації, відповідно до Закону України "Про торгово-промислові палати в Україні" є підтримка та розвиток підприємницької діяльності. Торгово-промислова палата являє собою неприбуткову самоврядну організацію, яка об'єднує інтереси юридичних осіб, яка створена та діє відповідно до чинного законодавства України, окремих громадян України, які зареєстровані як підприємці, а також їх добровільних об'єднань.

Торгово-промислова палата, це - місцева асоціація ділових людей, організована для сприяння добробуту своєї громади, особливо її комерційних інтересів. Кожна торгова палата, як правило, має обрану раду директорів, і її робота здійснюється через комітети. Серед заходів, які часто проводять ці комітети, - обстеження промисловості та зусилля щодо залучення нових галузей до міста, надання уряду інформації та порад на теми, що стосуються трудових спорів та податків, та сприяння розвитку туризму в містах.

Таблиця 2.1

Напрямки діяльності торгово-промислової палати

проводити за дорученням державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань економіки, зовнішньоекономічних зв'язків, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємців;
- представляти і захищати законні інтереси торгово-промислової палати або за дорученням її членів їх інтереси;
- надавати за дорученням українських та іноземних юридичних і фізичних осіб послуги, пов'язані із захистом їх прав та інтересів, відповідно до законодавства України та міжнародних договорів України;
- звертатися за дорученням осіб, права яких порушені, до Антимонопольного комітету України із заявами про порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції;
- проводити на замовлення українських та іноземних підприємців експертизу, контроль якості, кількості, комплектності товарів (у тому числі експортних та імпорتنих) і визначати їх вартість;
- засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів, сертифікати визначення продукції власного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями та інші документи, пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності;
- здійснювати декларування зовнішньоторговельних вантажів у випадках, передбачених законом;
- організовувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав і окремих іноземних фірм, забезпечувати підготовку і проведення виставок українських товарів в Україні та за її межами;
- організовувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємців та іноземних фірм як в Україні, так і за її межами;
- укладати необхідні для виконання функцій палат зовнішньоекономічні та інші угоди з українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, а також з окремими громадянами: видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні матеріали з питань своєї діяльності, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності;
- створювати, реорганізовувати і ліквідовувати фірми та інші організації з метою виконання статутних завдань у порядку, встановленому законом;
- самостійно визначати методи здійснення своєї діяльності, встановлювати структуру, штатний розпис, чисельність працівників, форми і розміри оплати та матеріального стимулювання їхньої праці згідно з законодавством України;
- створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до законодавства України, галузеві або територіальні комітети (ради) підприємців, цільові секції фахівців-консультантів

Структура управління Запорізькою торгово-промисловою палатою є лінійною. Головним управляючим органом, що приймає рішення щодо існування організації у тривалому періоді є Загальне зібрання членів Запорізької ТПП. Збори відбуваються один раз на п'ять років. Головним завданням зборів є вибори президента, який очолює управлінську вертикаль в цій організації. Окрім того, обирають президію, яка доречі, не виконує управлінських функцій та є формальним утворенням.

Керівником Запорізької торгово-промислової палати є президент. Він виступає від імені юридичної особи стороною угоди з третіми особами, представляє організацію в органах державної влади, затверджує внутрішні документи, видає накази та розпорядження тощо. Президент має двох заступників – віце-президентів, повноваження серед яких розподілені за дивізіональним принципом (тобто, кожен контролює декілька підрозділів). Президент обирається на п'ятирічний термін, заступники призначаються його наказом.

Ключовими за значенням управлінським підрозділом є фінансово-економічне управління та планово - економічний відділи, які здійснюють функції звітності, планування та контролю фінансово-господарської діяльності. Прийняття рішень стосовно витрат здійснюється на основі підтвердження їх доцільності, яке виконується планово-економічним відділом.

Планово-економічний відділ здійснює формування перспективних планів на майбутній період (рік), здійснює формування норм та нормативів витрат, затвердження кошторисів собівартості послуг, формування тарифів тощо.

Фінансово-економічний відділ забезпечує ведення бухгалтерського обліку в організації. Фінансово-економічний відділ забезпечує зв'язок з банками, кредитно-депозитну діяльність організації, проведення аудиторських перевірок та організацію податкової звітності, нарахування та виплату заробітної платні, розрахунки з контрагентами, сплату обов'язкових платежів до бюджетів та

фондів. Фінансово-економічний відділ забезпечує розрахунково-касове обслуговування, збереження товарно-матеріальних цінностей.

Наступною управлінською ланкою є мережа департаментів, як то укрупнених підрозділів, що об'єднує відділи за принципом подібності послуг або здійснення споріднених видів діяльності. Такими є департамент сертифікації, експертизи та якості (який очолює директор департаменту) та департамент 5, що поєднує в собі функції управління справами, адміністративно-господарчого та інженерно-будівельного відділу.

До складу департаменту сертифікації, експертизи та якості входять відділи сертифікації (послуги з визначення країни походження з видачею сертифікату, який надає право на митні преференції), митного декларування (оформлює вантажні митні декларації та документи тимчасового ввезення), відділ експертизи (виконує експертизу кількості, комплектності та зовнішнього огляду при прийомці – передачі вантажу, а також здійснює судово-будівельну експертизу). До складу департаменту входить також відділ інформації, який здійснює фактографічну експертизу тобто аналіз та інтерпретацію певних фактів (частіше за все, це стосується цін за минулі періоди або сучасний період). Також в межах відділу експертиз функціонує сектор оцінки нерухомості, який здійснює експертну, грошову оцінку майна.

До складу департаменту відноситься: адміністративно – господарчий відділ, який здійснює забезпечення життєдіяльності, збереження ТМЦ на складах тимчасового зберігання; інженерно-технічний відділ, який здійснює нагляд за інформаційними, енергетичними мережами, розробку та перевірку нормативно-технічної та будівельної документації.

Важливу функцію виконує організаційно-протокольне управління Запорізької торгово-промислової палати, яке веде реєстри дійсних членів організації, організовує збір та сплату вступних та річних членських внесків, проводить спільні заходи з дійсними членами палати, забезпечує формування зворотного зв'язку. Організаційний відділ здійснює формування іміджу організації з використанням засобів масової інформації. До організаційно-

протокольного управління також входить відділ по роботі з членами агропромислового комплексу – підрозділ, який забезпечує підтримку фірмам сфери АПК, залучає їх до заходів, які проводяться торгово-промисловою палатою.

Також до складу входить міжнародний центр та відділ перекладів. Перший з них є протокольным відділом – тобто веде діяльність з реалізації чинних, підписання нових міжнародних угод, а відділ перекладів надає послуги з легалізованого перекладу документів на іноземні мови та навпаки.

Наступним важливим підрозділом є відділ виставок. Відділ здійснює підготовку та проведення виставок на базі спеціалізованого виставкового центру “Козак-Палац”. До складу відділу входить фахівець, який здійснює укладання угод зі здавання у оренду об’єктів нерухомості, які належать організації.

Також, в ЗТПП функціонує навчальний центр – підрозділ, що проводить навчальні курси з тематики “Державні закупівлі” та деяких інших практично-прикладних напрямків.

Організаційна структура Запорізької торгово-промислової палати відповідає її потребам та змісту різноманітної виробничої та сервісної діяльності. Організаційна структура Запорізької торгово-промислової палати є лінійно-штабною, що керується за лінійним та лінійно-функціональним принципом.

Загалом, організаційна структура Запорізької торгово-промислової палати є складною та різноманітною. Це зумовлено складністю та унікальністю організаційно-правової форми, відносинами власності та різноманітністю послуг, що надаються клієнтам з різних сфер суспільства (рис.2.2).:

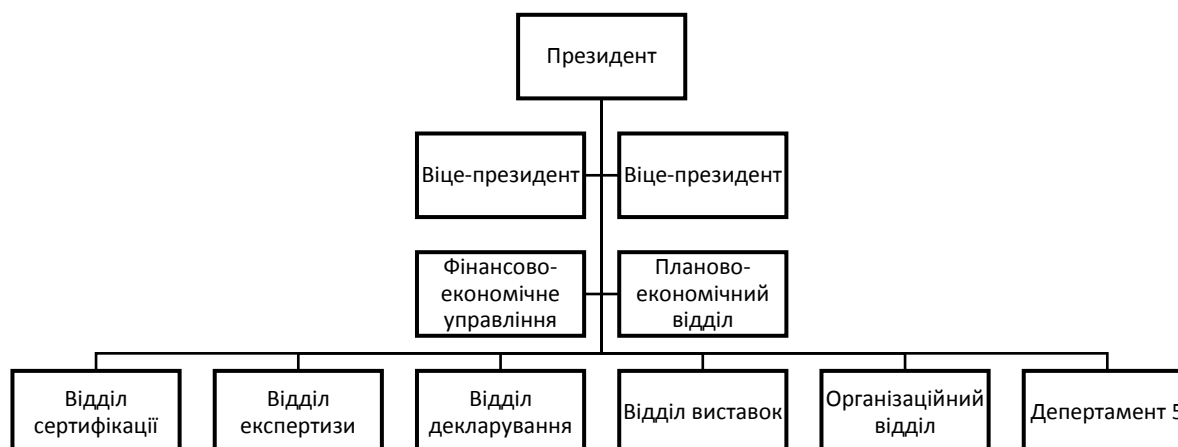


Рис. 2.1. Управління операційною діяльністю Запорізької ТПП

На рис. 2.1 зображена складна схема оперативного управління Запорізькою торгово-промисловою палатою, яка відображає у графічно-просторовому вигляді зв'язки між структурними підрозділами та місце кожного елемента в загальній структурі управління.

Схема, яка відображає стратегічний рівень управління є дещо іншою. При цьому стратегічне управління також концентрується на президенті, але його управлінська діяльність поєднується зі впливом двох важливих елементів: президії та органів місцевого самоврядування.

Діяльність Запорізької торгово-промислової палати спрямована, передусім на юридичних осіб, резидентів та нерезидентів.

На офіційному сайті Запорізької ТПП обидві схеми надання послуг поєднані у одну, однак ми вважаємо за необхідне розділити рівні оперативного та стратегічного управління та надати інформацію, стосовно кожного з них рис.2.2:

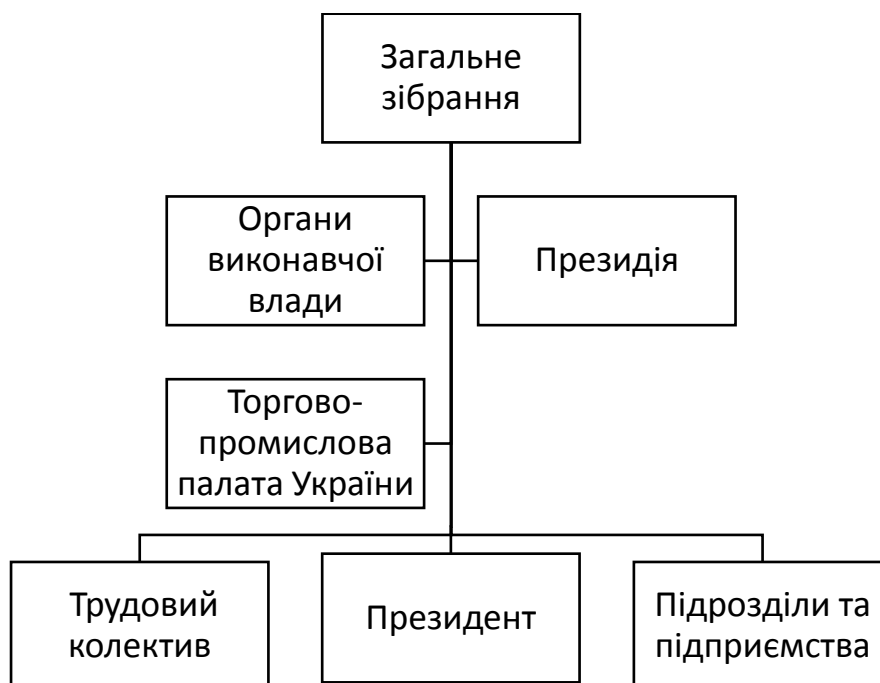


Рис. 2.2. Структура управління Запорізькою торгово-промисловою палатою

Система управління організацією побудована за лінійно-штабним принципом. Стратегічні питання формулюються кожні 5 років та затверджуються рішенням Загального зібрання Запорізької ТПП. Оскільки зі складу Палати, зазвичай близько 30% підприємств знаходяться у нестабільному стані (економічні або організаційні проблеми) то замість Загального зібрання відбуваються звітно-виборна конференція, що також дозволене статутом. Модус конференції такий, що окремі делегати узгоджуються (за повідомленням) дійсними членами Палати, виступають та голосують від їх імені. Найбільш важливими питаннями, які розглядаються на конференції є:

- обрання керівника – президента, терміном на 5 років;
- обрання представницьких органів (Ради, Президії та ревізійної комісії);
- слухання звітів (Президії та ревізійної комісії) за минулий період;
- розгляд та затвердження плану на майбутній період.

Щорічно, в період між конференціями відбувається засідання Ради Запорізької ТПП, під час якого затверджуються питання оперативного

характеру, такі як річна звітність, затвердження річного плану та деяких нормативів, ротації членів президії та ради тощо. Також затверджуються основні тарифи на послуги, які не підлягають регулюванню.

Також, щоквартально (або за потребою) відбувається засідання президії торгово-промислової палати України, в якому приймає участь керівництво Запорізької торгово-промислової палати. Відношення між ТПП України та Запорізькою торгово-промисловою палатою полягають у тому, що, Торгово-промислова палата України надає:

- методичні рекомендації щодо основних видів діяльності регіональної ТПП (сертифікації);
- бланки сертифікатів походження (на платній основі);
- інформує про міжнародні події або звернення з мережі торговельних представництв України за кордоном та іноземних представництв в Україні;
- виставки та ярмарки за кордоном та Україні.

Також, важливою функцією ТПП України є контакт між центральними органами влади та місцевими фірмами, які реалізуються за участю регіональних торгово-промислових палат (рис.2.3.):

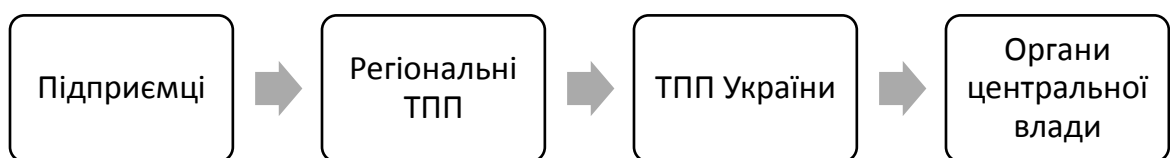


Рис. 2.3 Взаємодія між фірмами, торгово-промисловими палатами та органами центральної влади та місцевого саюврядування

Недоліком такої схеми є те, що представлення інтересів підприємців відбувається виключно за ініціативою органів влади, переважно в межах формальних процедур, які передбачають публічне обговорення законодавчих

актів, наприклад – Митного кодексу. При цьому, результат обговорення не обов’язково враховується законодавцями, адже кількість протилежних думок не підлягає обов’язковій фіксації. Окрім того у ТПП існують конкуренти у вигляді Союзу промисловців та підприємців та Українського національного комітету Міжнародної торгово-промислової палати.

Український союз промисловців та підприємців є політичною організацією, яка не надає адміністративних та ділових послуг (на відміну від ТПП України). Стосовно представницьких функцій саме Український союз промисловців та підприємців та Український національний комітет міжнародної торгової палати складають найбільш активну конкуренцію Торгово-промисловій палаті. Окрім того, існують галузеві об’єднання, які виконують функції підтримки підприємств у окремих галузях або фахівців в різних сферах людської життєдіяльності. Практика свідчить про те, що суспільно-економічна діяльність невід’ємна від громадської діяльності, яка тій чи іншою мірою стосується інтересів всього суспільства (рис.2.4.):

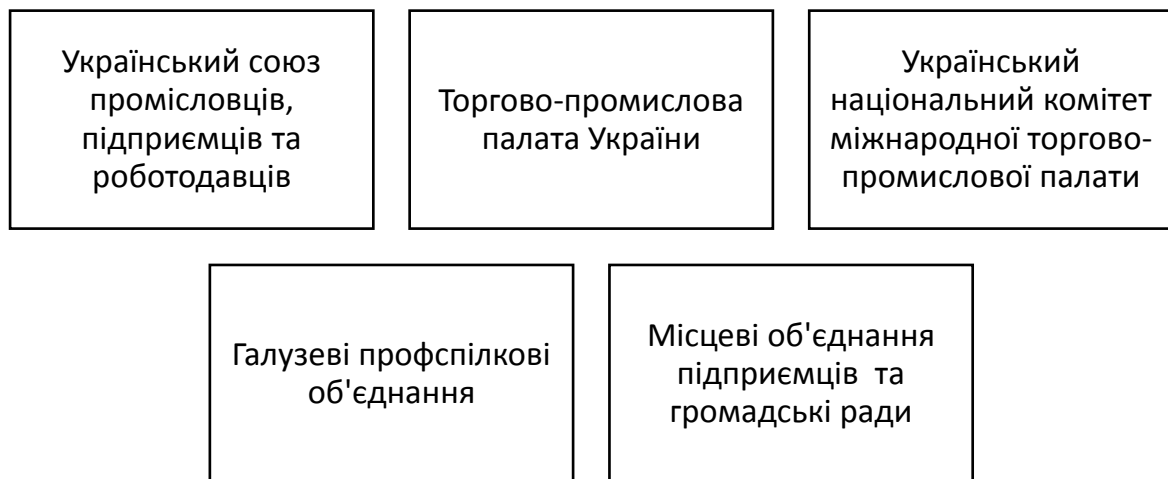


Рис. 2.4 Конкуренти торгово-промислової палати на рівні представницьких функцій (представницькі заходи).

Проведемо експрес-SWOT-аналіз конкурентоспроможності торгово-промислової палати у сегменті представницьких функцій для підприємців. Хоча ці функції не носять комерційного характеру та питома вага членських внесків у загальних надходженнях цієї організації надзвичайно низька (не більше 4%), все ж саме фірми складають організаційну основу діяльності цієї організації та організаційна робота серед підприємств є найбільш надійним способом доведення інформації про комерційні послуги, також вивчення та, навіть, формування певних спільних позицій.

Отже, сильними сторонами Торгово-промислової палати є:

- наявність монопольної адміністративної послуги (сертифікація походження);
- наявність альтернативних послуг в ринковому середовищі (експертиза, виставкові послуги, оцінка тощо);
- особлива інституційна позиція (спеціальний закон);
- відомість бренду (світова мережа торгово-промислових палат);
- політична незаангажованість (відокремленість від органів влади);
- фінансова незалежність (активи, створені за тривалий період прибуткової діяльності);
- наявність суттєвої матеріальної бази (офіси та виставкові зали);
- стабільна клієнтська база (дійсні члени палати);
- міжнародні зв'язки (особливо у ЄС);
- потужність та самодостатність філіальної мережі.

Слабкістю Торгово-промислових палат є:

- висока питома вага монопольної послуги (доходи від сертифікації походження складають близько 70% надходжень ТПП);
- низьку власну активність членів (засновників);
- неекономне існування та відсутність розвитку;
- відсутність діяльності в реальному секторі економіки;
- висока залежність від стану підприємництва та кон'юнктури ринку;

- відсутність реального впливу на фірми, органи державної влади а місцевого самоврядування;

- інертність мислення керівництва щодо розвитку послуг та низька гнучкість у адаптації до реалій ринку.

Український союз підприємців, промисловців та роботодавців має наступні сильні сторони:

- сильну політичну позицію лідерів;
- високу активність засновників;
- низьку залежність від кон'юнктури ринку;
- сильні міжнародні зв'язки (особливо у СНД).

Слабкі сторони УСППР:

- абсолютна фінансова залежність від засновників;
- відсутність систематичної комерційної діяльності;
- різномірність членської бази;
- складне поле діяльності та відсутність реальних механізмів лобювання.

Український Національний Комітет Міжнародної торгово-промислової палати має наступні сильні сторони:

- широку відомість бренду та асоціацію з відомою в світі організацією;
- виключні права на публікації офіційних документів (наприклад правила документарних акредитивів та інкасо).

Слабкі сторони УНК МТП:

- недостатність фінансових ресурсів;
- абсолютна залежність від членських внесків;
- слабкість філіальної мережі;
- низька згуртованість та різномірність членської бази.

Навіть за кількістю показників конкуренції Торгово-промислова палата переважає всіх своїх конкурентів.

На рівні місцевого самоврядування та місцевих органів влади (державних адміністрацій) регіональна торгово-промислова палата виступає в якості партнера у виконанні регіональних програм розвитку.

Також, постійним є співробітництво з обласною державною адміністрацією – через діяльність постійних комісій та рад.

Ні обласна адміністрація, обласна Рада не мають впливу на фірми. Проте, органи місцевого самоврядування мають можливість спрямовувати реалізацію окремих напрямків державної політики через торгово-промислові палати та, навіть забезпечувати фінансування через систему місцевих бюджетів.

Реальна взаємодія між торгово-промисловими палатами підприємцями та центральними органами влади відбувається в рамках обговорення законопроектів, міжнародних угод та громадських ініціатив.

Формат взаємовідносин між засновниками, клієнтами та виконавцями послуг на протязі останніх 10 років залишається незмінним. Оскільки основу добробуту торгово-промислової палати складають комерційні послуги, то й основна увага приділяється саме наданню послуг.

Ключовою ідеологією керівництва торгово-промислової палати є отримання прибутку, що є цілком природнім прагненням підприємця. Прибуток можливий лише за успішного надання послуг, у зростаючому обсязі. Таким чином торгово-промислова палата забезпечує існування у поточному вигляді – політичний статус, невтручання в свої справи з боку органів державної влади та місцевого самоврядування та підтримку з боку трудового колективу.

Структура Запорізької торгово-промислової палати на протязі останніх 10 років розвивається динамічно та відповідає потребам регіонального розвитку, тобто спрямовує свій розвиток у відповідності до структури підприємницької діяльності та підприємницького середовища в регіоні. Перша позиція відповідає потребам підприємців, тобто ті послуги або лобювання, які потрібні у певних колах підприємців. Друга позиція відповідає динаміці членської бази, тобто вона поповнюється за рахунок саме тих підприємців та підприємств, які активнореєструються та розпочинають свою діяльність на ринку.

Запорізька торгово-промислова палата в 2020 році мала наступну організаційну структуру: центральний апарат у Запоріжжі, філія в м.Бердянськ, філія у м. Мелітополь, відокремлений підрозділ у м. Токмак, представництво у

пгт. Розівка, Пологи, Гуляйполе, Веселе, Михайлівка – все це було захоплене РФ у 2022 році.

Практика роботи в такому складі показала недостатню ефективність представництв, щонайменше у чинному форматі. Так, продуктивність праці одного співробітника у Запоріжжі складала 18 тис. грн. на рік, у Бердянську – 5 тис. грн., у Мелітополі – 3,6 тис. грн. на рік, у Токмаці – 22 тис. на рік., у інших філіях має від’ємне значення.

На підрозділи в сільських районах було покладено функції залучення нових членів ТПП, однак, їх можливості були надзвичайно обмежені розмірами членських внесків для сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств, які складали 500 грн (що було великою сумою на той період часу).

В такий спосіб було практично неможливо залучити суму, достатню для самофінансування представництва. До того ж, представники отримували мінімальну заробітну платню, яка не створювала економічної мотивації для розвитку їх діяльності. Жоден з представників не пройшов повноцінного навчання та, представництво не стало осередком надання послуг ТПП. До того ж, затребувані послуги ТПП у м.Запоріжжя та сільських районах були різними за характером. З цих причин, на звітно-виборній Конференції Запорізької ТПП було прийняте рішення відмовитись від утримання представництв у сільських районах.

Організаційна структура Запорізької ТПП у 2020 році суттєво змінилась. Це було пов’язане із змінами економічного середовища, яке склалось у той період часу. Центральний апарат залишився у зменшеному складі – 93 особи. Допоміжні (господарські) підрозділи було поступово виведено зі структури організації, тобто функції з обслуговування залишились, проте їх виконання було покладене на фірми, одним з засновників яких і була організація.

Така ситуація була зумовлена тим, що у 2009 році у експлуатацію було введено нову чергу виставкового комплексу “Козак-Палац”, який суттєво збільшив суму амортизаційних відрахувань організації. Враховуючи те, що Запорізька торгово-промислова палата увесь час свого існування, функціонує,

як прибуткова організація, амортизаційні відрахування значно збільшують можливості для розвитку та для відновлення основних фондів.

Так, за рішенням Конференції, у 2010 році були ліквідовані відокремлені підрозділи, які складались з одного або двох осіб та Мелітопольська філія була трансформована у безбалансове відділення.

Проте були створені фірми, які здійснювали функції з утримання будівель та надання господарських послуг. Таким чином, загальногосподарчі витрати було трансформовано з витрат, які складались з різних елементів, в тому числі матеріалів, заробітної платні допоміжного персоналу тощо.

У 2020 році Запорізька торгово-промислова палата являла собою потужну організацію, яка надає більш ніж 50 видів послуг.

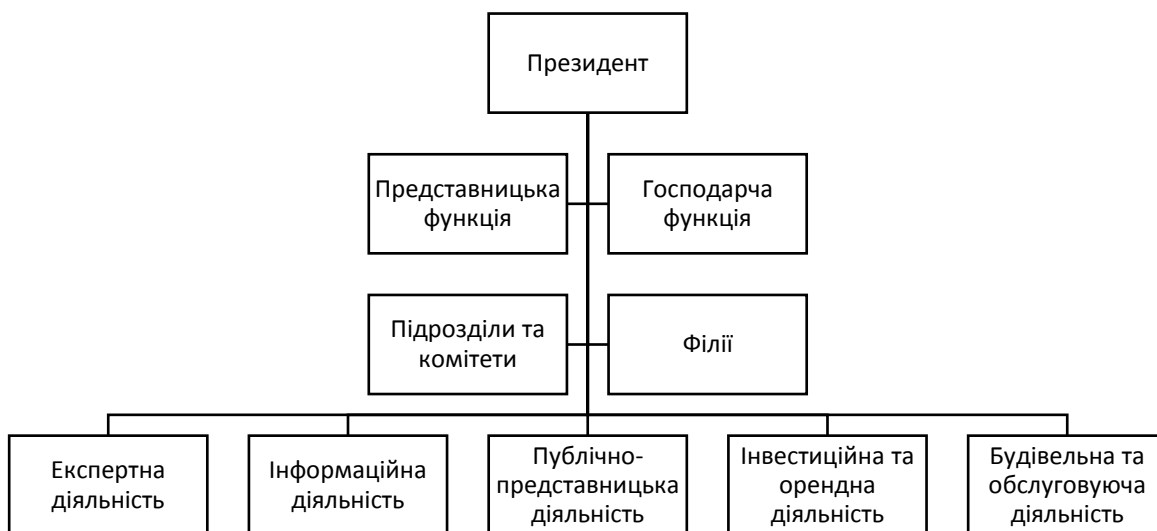


Рис. 2.5 Функціональна структура Запорізької торгово-промислової палати у 2020 році

З рис.2.5 очевидно, що структура підрозділів Запорізької ТПП еволюціонувала за функціональною ознакою. Це стало результатом департаментизації, яку здійснили у 2014 році. Департаментизація – означає формування департаментів, тобто укрупнених підрозділів, які об’єднуються за спорідненими функціями або мають доповнювати одне одного за потребами клієнтів, адаптуючись у зв’язку із новими напрямками діяльності, які є

затребуваними на ринку у даний період часу. Департаменти в Запорізькій торгово-промисловій палаті були поділені за номерами та виконували різні функції:

- перший департамент об'єднував організаційний відділ (із сектором зв'язків із громадськістю); центр міжнародного співробітництва; відділ по роботі за фірмами агропромислового комплексу (який контролював мережу представництв); редакцію часопису "Співдружність", що вважався власним засобом масової інформації та головним чином здійснював презентацію подій, які відбувались у системі торгово-промислових палат.

- другий департамент об'єднував відділ виставок; відділ перекладів; відділ інформації та відділ оцінки майна, а також – навчальний центр.

- третій департамент об'єднував відділ сертифікації походження, відділ експертиз тарегіональний центр якості;

- четвертий департамент здійснював господарчу діяльність, забезпечував координацію в сфері управління персоналом та документообігу, а також контроль в сфері будівництва та енергетичного забезпечення.

Така структура на перший погляд зменшувала кількість управлінських ланцюгів та пришвидшувала інформаційні потоки, які рухались у організації. Однак при цьому суттєво збільшувалось навантаження на керівників департаментів, які не отримали достатніх повноважень для управлінських дій. Керівники (директори) департаментів не мали повноважень щодо управління коштами та не затверджували вихідні платежі. Також суттєвою проблемою керівників було те, що вони не мали можливості вирішувати кадрові питання – приймати на роботу та звільняти робітників (рис. 2.6):

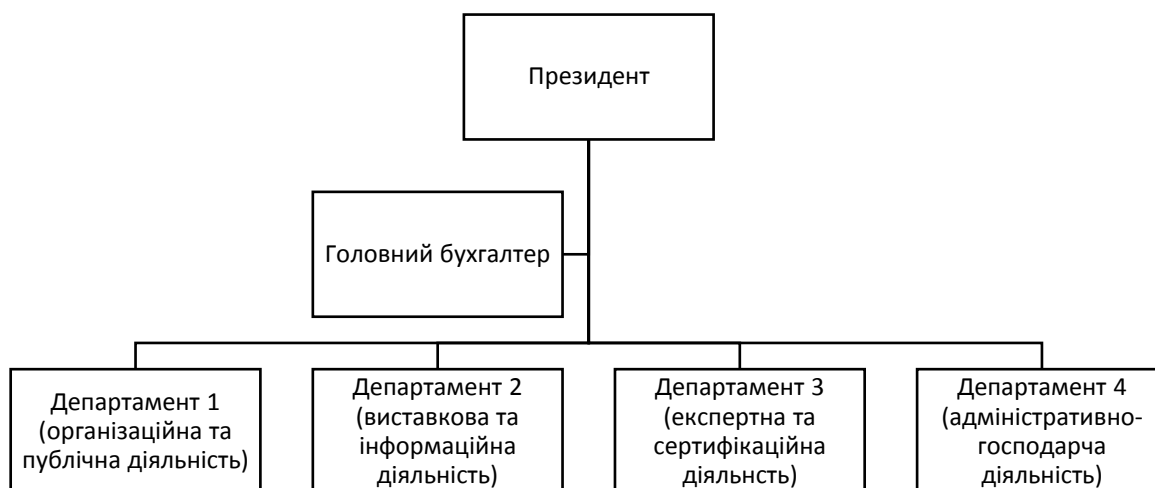


Рис. 2.6 Адміністративна структура Запорізької ТПП до 2020 року

Адміністративна структура Запорізької ТПП, яка існувала до 2020 року та зображена на рис. 2.6 відповідала ідеї департаментизації, тобто створенню департаментів, які об'єднують підрозділи організації та скорочують управлінські вертикалі та ланцюги управління. Після утворення департаментів була скорочена присутність на оперативних нарадах та тривалість документообігу. Проте, це не принесло вагомих результатів з точки зору оцінки вимірювальних показників організації. Навпаки, наявність проміжного ланцюга керівників призвело до того, що керівники відділів були частково звільнені від відповідальності за діяльність своїх підрозділів, при цьому відповідальність керівників департаментів була конкретизована та чітко визначена. Проте, керівники відділів не мали ефективних важелів впливу на підлеглих робітників, окрім власних можливостей переконання. Керівники департаментів не мали також реальних важелів впливу на відділи та підлеглих, окрім передачі інформації у бік вищого керівника, який мав відповідні можливості щодо прийняття рішення.

Ситуація суттєво змінилась після того, як було доведено неефективність департаментів під час фінансової кризи. Це призвело до наступних проблем:

- керівники підрозділів не повністю усвідомлювали політику керівництва організації та не мали можливості доводити її до співробітників;

- керівники департаментів не мали можливості реально впливати на діяльність підрозділів, хоча знали зміст політики керівництва та реальний стан речей у організації;

- керівництво періодично доводило інформацію до виконавців, проте не підтримувало керівників департаментів у реалізації власної політики;

- співробітники були дезорієнтовані у визначенні реального центру управління у оперативній діяльності.

Організаційна структура Запорізької ТПП таким чином була перебудована за принципом економності, тобто діяльність було перебудовано з огляду на те, яким чином той чи інший підрозділ приймає участь у реалізації послуг та яким чином створює передумови для витратків (таблиця 2.1):

Таблиця 2.1

Структурна характеристика підрозділів Запорізької ТПП

Підрозділ	Функція	Питома вага у доходах	Значення для розвитку
Відділ виставок	Комерційна	15-17%	Незалежний дохід
Відділ сертифікації	Комерційна та адміністративна послуга	60-67%	Основне джерело прибутку
Відділ експертиз	Комерційна	8-10%	Охоплення нових сегментів ринку
Організаційний відділ	Представницька	3-4%	Інституційний статус
Центр якості	Комерційна	1-2%	Незначне
Відділ перекладів	Комерційна	1%	Незначне
Відділ декларування	Комерційна	2-4%	Незначне
Навчальний центр	Комерційна	2-3%	Незначне
Юридичний відділ	Внутрішня	-	Незначне
Інформаційний відділ	Комерційна	1-2%	Незначне

В таблиці 2.3 визначені ключові підрозділи Запорізької торгово-промислової палати, які здійснюють комерційну діяльність та виконують внутрішню (адміністративну) та зовнішню (представницьку) функції.

Найбільшу питому вагу в структурі доходів Запорізької ТПП має відділ сертифікації. Цей підрозділ надає послуги з визначення походження експортних товарів та видачу сертифікатів походження. Питома вага доходів, які виникають у цьому підрозділі складає близько 67% від загалу.

Експертні послуги Запорізької ТПП являють собою інспекторську функцію, тобто присутність при процедурі приймання товарів або при їх передачі. Послуги виконуються на замовлення третіх осіб, як правило клієнтами є фірми, які отримують або передають товар замовникам. Питома вага доходів від таких послуг складає не більше ніж 13% від загального обсягу надходжень. На рисунку 2.7. зображено схему трансформації підрозділу з сертифікації у період з 2000 по 2020 років:

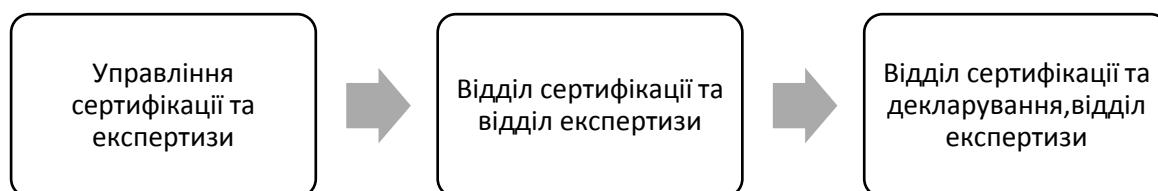


Рис.2.7 Трансформація підрозділу сертифікації та експертизи Запорізької ТПП у період з 2000 по 2020 роки

Окрему статтю доходів Запорізької ТПП складають послуги з оцінки майна. В дев'яності роки, під час процесів приватизації, послуги з оцінки майна мали великий попит у зв'язку із значною кількістю об'єктів приватизації та відповідним числом угод. При чому до угоди було інтегровано процес визначення незалежної вартості, яка суттєво відрізнялась від балансової.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Дипломна кваліфікаційна робота бакалавра на тему: «Просування промислової продукції на зовнішні ринки через систему Торгово-промислових палат» в умовах воєнного часу» є цілісним науковим дослідженням проблеми імпортової складової, матеріально-технічного забезпечення підприємства товарами та матеріалами в специфічних умовах війни.

Актуальність теми зумовлена стратегічним положенням підприємства-експортера в українській системі торгівлі та вплив мезоекономіці міста Запоріжжя, його експортною орієнтацією на ЄС, наявністю значних ресурсів сировини для поставок на підприємство, формуванню експортних партій продукції металургійного комплексу.

Мета роботи - розробити логістичний механізм постачання товарів та сировини на ринки ЄС та на подальшу переробку складних переділів.

Ефективність роботи підприємства-експортера багато в чому залежить від управлінської діяльності, що забезпечує реальну економічну самостійність та конкурентоспроможність. Посилення конкуренції, зміна споживчої поведінки учасників роздрібного ринку, постійне зростання цін на основні компоненти ресурсів – це причини, які спонукають підприємство зосередити увагу на розробці нових концепцій та сучасних підходів до управління виробничим процесом та, як наслідок, його головною складовою - витратами. Витрати підприємства є найважливішим показником економічної ефективності бізнесу, що відображає всі сторони господарської діяльності та акумулює результати використання всіх імпортованих та виробничих ресурсів. У період відсутності сталого дефіциту товарів і відносної стабілізації ринкових відносин на перший план виходять проблеми управління внутрішніми ресурсами підприємства та оптимізації митних витрат. Управління експортом є важливим видом зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів підприємництва, оскільки фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства багато в чому залежить від якості аналізу та управління експортними поставками.

Для досягнення мети було виконано низку заходів, які розблоковують рух вантажу через всі види транспорту та організація внутрішніх резервів – накопичення товару на портових складах підприємства. Було проаналізовано експортний ринок продукції та динаміку цін на ньому, що доводить доцільність створення резервів продукції масового споживання.

В роботі аналізується також світовий та європейський ринок продуктів, як середовище для існування фірми та її подальшого розвитку.

Український ринок металопродукції побудований на корпоративних основах та виконує важливу роль в економіці України, забезпечують населення та підприємства необхідними товарами та соціальними благами через заробітну платню та податки.

Основні гравці ринку займають провідне положення, контролюючи приблизно 20 – 25 % загального обсягу ринку металопродукції.

Проблемі управління імпортними поставками, як однієї з найбільш складних та важливих в українській економіці, остільки витрати - важливий показник економічної ефективності виробництва, що охоплює всі сторони господарської експортної діяльності, присвячені праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як Бутинець Ф., Великий Ю., Гордієнко В., Данилюк М., Дорндбуш Р., Друрі К., Загородній А., Козаченко Г., Лінсей Д., Цал-Цалко Ю. та ін.

Водночас проблема системного розрахунку експорту та комплексного підходу до розподілу витрат за видами діяльності залишається недостатньо дослідженою, тому виникає потреба дослідження та впровадження у практику функціонального підходу до організації експортної діяльності, при якому взаємозв'язки всіх елементів, що утворюють виробничо-збутовий процес, досліджуються комплексно та у вигляді системи.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Господарський Кодекс України [Електронний ресурс] //Сервер Верховної Ради України//Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakonreda03001.php/7650.html>
2. Гребельник О.П. Митнерегулювання зовнішньоекономічної діяльності: [Підручн.]/О.П. Гребельник - К.: Центр навчальної дисципліни, 2005. - 696 с. 3. Дахно І.І. Міжнародна торгівля/І.І. Дахно. – К.: МАУП, 2007.
4. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність фірми: [Навчальний посібник]/І.З. Должанський - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
5. Дубініна А.А., Сорокіна С.В. Основи митної справи в Україні: [Навч. посібник] - К.: ВД "Професіонал", 2004. - 360 с.
6. Дудчак В.І., Митна справа [Навч. посібник] /В.І. Дудчак, Мартинюк О.В.: - К.: КНЕУ, 2008. – 310 с.
7. Жорін Ф.Л. Правові основи митної справи в Україні: [Навч. посібник] - К.: КНЕУ, 248 с.
8. Закон України «Про діяльність торгово-промислових палат в Україні» [Електроннийресурс] //Сервер Верховної Ради України.режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakonidea42190.php/autosearsh/jir023.html>
9. Закон України «Про Єдиний митний тариф України» [Електроннийресурс] //Сервер Верховної Ради України//Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakonred459.php/9po65.html>
10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні» [Електроннийресурс] //Сервер Верховної Ради України.режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon1993.php/9869.html>
11. Закон України «Про підприємницьку діяльність» [Електроннийресурс] //Сервер Верховної Ради України//Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon5012.php/770it.html>

12. Закон України «Про фірми в Україні» [Електронний ресурс] // Сервер Верховної Ради України // Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>
13. Закон України від 16.04.1991 р. "Про зовнішньоекономічну діяльність" [Електронний ресурс] - Сервер Верховної Ради України // Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>
14. Закон України від 25.06.1991 р. "Про митну справу в Україні" [Електронний ресурс] / Сервер Верховної Ради України // режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>
25. Закон України від 5.02.1992 р. "Про Єдиний митний тариф [Електронний ресурс] // Укр. митниця: Довідник. - К.: Лібра, 1993. - 58 с.
16. Закон України від 5.04.2001 р. "Про Єдиний митний тариф" [Електронний ресурс] Сервер Верховної Ради України. режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>
17. Закон України від 02.12.1997 р. «Про торгово-промислові палати в Україні» [Електронний ресурс] // Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>
18. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств Запорізької області [Електронний ресурс] / Запорізька обласна державна адміністрація. режим доступу – <http://www.zoda.gov.ua/uzez200.html>
19. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30.
20. Корецький М.Х. Державне регулювання та розвиток / М.Х. Корецький // Економіка та держава № 5 – 2008 р. С.13-19.
21. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка [Навчальний посібник] / Д.Г. Лук'яненко, Поручник А.М., Циганкова Т.М.: – Київ: КНЕУ, 2008. – 488 с. 32.
22. Митний кодекс України: офіційний контекст. - К.: Кондор, 2006. - 188 с. 33.
- Міжнародна торгівля: Шпак В., Ромеро А. [Практикум]. – К.: МАУП, 2004. – 384 с.