

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

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної
діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Залучення інвестицій в сферу енергозабезпечення будівель
Запорізької ТПП»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0739-зед

—
спеціальності 073 Менеджмент освітньої
програми Менеджмент зовнішньоекономічної
діяльності

Матвійко Д.О.

Керівник : доцент кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, кандидат
наук державного управління, доцент

Оргієць О. М.

Рецензент : завідувач кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, доктор наук з
державного управління, професор

Бікулов Д. Т.

Запоріжжя – 2020

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

Факультет менеджменту _____

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності _____

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр _____

Спеціальність 073 Менеджмент _____

Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності _____

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов _____

«___» _____ 2020 року

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

Матвійко Дмитро Олександрович _____

1. Тема роботи «Залучення інвестицій в сферу енергозабезпечення будівель Запорізької ТПП» _____

керівник роботи: Оргієць О. М., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат наук державного управління, доцент _____

затверджені наказом ЗНУ від 02.06.2020 року № 665-с _____

2. Строк подання студентом роботи 23.11.2020 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 АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАПОРІЗЬКОЇ ТПП

3. ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СФЕРУ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП

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

11 таблиць

11 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.		
3	Оргієць О. М.		

7. Дата видачі завдання _____ 22.04.2020 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	22.04.2020	
2.	Затвердження змісту роботи.	30.04.2020	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	30.04.20-16.05.20	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.05.20-23.05.20	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.05.20-27.05.20	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.05.20-25.06.20	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	26.06.20-29.08.20	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.20-06.09.20	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.20-14.09.20	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.20-29.10.20	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.20-02.11.20	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2020	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.20-22.11.20	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.11.2020	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2020	

Студент

(підпис)

Д.О. Матвійко

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

(підпис)

(ініціали та прізвище)

О. М. Оргієць**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер

(підпис)

(ініціали та прізвище)

С. В. Маркова

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра на тему “Залучення інвестицій в сферу енергозабезпечення будівель Запорізької ТПП” є цілісним дослідженням проблеми залучення інвестицій для розвитку проектів, впровадження нових технологій тощо. Робота складається з трьох розділів, на 75 сторінках, має 15 таблиць, 18 рисунків, має 48 джерел інформації.

Актуальність теми інвестування технологічного розвитку підприємств та організацій особливо важливе у сучасний період, коли суспільство знаходиться в стані трансформаційних змін, нестачі ресурсів, низької виробничої та підприємницької культури, що забезпечується повільним зростанням рівня доданої вартості, яка отримується у виробничому процесі. Інвестиції є рушійною силою розвитку економіки, джерелом створення нових основних засобів тощо.

Об’єкт кваліфікаційної роботи – Запорізька торгово-промислова палата, недержавне об’єднання підприємств та підприємців, що надає платні послуги та забезпечує співпрацю в сфері виробництва, комерції та зв’язку із урядом.

Предметом роботи є інвестиційна діяльність Запорізької торгово-промислової палати та її партнерів в сфері альтернативної енергетики.

Мета роботи – розробка схеми фінансування інвестиційного проекту в сфері альтернативної енергетики.

В якості інформаційної бази кваліфікаційної роботи використовувались підручники та навчальні посібники з економіки, інвестицій, менеджменту підприємства, статистична інформація, дані власних досліджень, аналітична інформація спеціалізованих ЗМІ.

ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ, АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА,
ЕЛЕКТРОСТАНЦІЯ, ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД, ЗЕЛЕНИЙ ТАРИФ,
ПІЛЬГИ, ОКУПІНІСТЬ, ТАРИФІКАЦІЯ, ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

ABSTRACT

The master's qualification work on "Attracting investments in the energy supply of buildings of the Zaporozhye CCI" is a holistic study of the problem of attracting investment for project development, implementation of new technologies and more. The work consists of three sections, on 75 pages, has 15 tables, 18 figures, has 48 sources of information.

The urgency of investing in the technological development of enterprises and organizations is especially important in the modern period, when society is in a state of transformational change, lack of resources, low production and entrepreneurial culture, provided by the slow growth of value added in the production process. Investments are the driving force of economic development, a source of new fixed assets and more.

The object of qualification work is the Zaporizhia Chamber of Commerce and Industry, a non-governmental association of enterprises and entrepreneurs that provides paid services and provides cooperation in the field of production, commerce and communication with the government.

The subject of the work is the investment activity of the Zaporizhia Chamber of Commerce and Industry and its partners in the field of alternative energy.

The purpose of the work is to develop a financing scheme for an investment project in the field of alternative energy.

Textbooks and manuals on economics, investment, enterprise management, statistical information, data of own researches, analytical information of specialized mass media were used as the information base of qualification work.

ENERGY SAVING, ALTERNATIVE ENERGY, POWER PLANT, INVESTMENT FUND, GREEN TARIFF, BENEFITS, RETURN, RATIFICATION, TARIFFATION

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	
1.1. Основи інвестиційної діяльності підприємства.....	10
1.2. Система розрахунку вигод та ризиків у інвестиційній діяльності.....	19
1.3. Суб'єкти інвестиційного процесу та їх стратегія.....	21
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ.....	
2.1. Організаційно-економічна характеристика Запорізької торгово-промислової палати.....	24
2.2. Джерела інвестиційного капіталу Запорізької торгово-промислової палати.....	48
2.3. Витрати Запорізької торгово-промислової палати та собівартість послуг.....	57
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП В СФЕРІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	
3.1. Сутність та механізм інвестиційних проектів Запорізької торгово-промислової палати.....	65

	15
3.2. Схема фінансування об'єктів альтернативної енергетики.....	67
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	75

ВСТУП

Кваліфікаційна робота магістра на тему “Залучення інвестицій в сферу енергозабезпечення будівель Запорізької ТПП” є цілісним дослідженням проблеми залучення інвестицій для розвитку проектів, впровадження нових технологій тощо. Альтернативна енергетика є найбільш перспективним напрямком для інвестицій, що забезпечує стабільні доходи інвестора у майбутньому та збереження високої вартості засобів виробництва у тривалій перспективі.

Актуальність теми інвестування технологічного розвитку підприємств та організацій особливо важливе у сучасний період, коли суспільство знаходиться в стані трансформаційних змін, нестачі ресурсів, низької виробничої та підприємницької культури, що забезпечується повільним зростанням рівня доданої вартості, яка отримується у виробничому процесі. Інвестиції є рушійною силою розвитку економіки, джерелом створення нових основних засобів тощо.

Питання інвестиційної діяльності було предметом наукових досліджень зарубіжних вчених Еджуорта Д., Адізеса І., Іноземцева В., вітчизняних науковців: Геєця В., Єфименко Т., Богині Д., Лібанової Е., Суходолі О. та інших.

Інвестування, особливо іноземне, важливе з точки зору залучення додаткових, нових факторів виробництва – капіталу, а з іншого боку – застосування нових знань, технологій енергетики, які забезпечуватимуть вихід на принципово новий рівень розвитку, як технологічно, так і на професійному рівні.

Інвестиційна діяльність передбачає фінансування розвитку нових видів послуг, продаж нових товарів, охоплення ринків, створення нових об'єктів інфраструктури та отримання нової доданої вартості в результаті виробничого процесу або експлуатації об'єктів життєзабезпечення.

Об'єкт кваліфікаційної роботи – Запорізька торгово-промислова палата, недержавне об'єднання підприємств та підприємців, що надає платні послуги та забезпечує співпрацю в сфері виробництва, комерції та зв'язку із урядом.

Предметом роботи є інвестиційна діяльність Запорізької торгово-промислової палати та її партнерів в сфері альтернативної енергетики.

Мета роботи – розробка схеми фінансування інвестиційного проекту в сфері альтернативної енергетики.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати теоретичний, понятійний та категоріальний апарат інвестиційної діяльності у сфері матеріального виробництва;
- сформулювати організаційно-економічну характеристику Запорізької торгово-промислової палати;
- проаналізувати реалізовані проекти Запорізької торгово-промислової палати з міжнародною участю та оцінити їх ефект;
- визначити пріоритетний напрям реалізації інвестиційних проектів, як то енергозабезпечення, які можуть бути реалізовані за участю Запорізької торгово-промислової палати;
- розглянути структуру та зміст таких проектів в сфері енергозабезпечення.

В якості інформаційної бази кваліфікаційної роботи використовувались підручники та навчальні посібники з економіки, інвестицій, менеджменту підприємства, статистична інформація, публічна звітність акціонерного товариства, дані власних досліджень, аналітична інформація спеціалізованих ЗМІ.

В роботі використовувались загальнонаукові та специфічні методи дослідження:

- монографічний – для послідовного опису явищ та формулювання понятійного апарату та методології в першому розділі роботи;
- статистико-економічний – для розуміння проблеми у динаміці;
- порівняльний та графічний – для встановлення причинно-наслідкових зв'язків;
- абстрактно-логічний – для пошуку недоліків та формулювання рекомендацій для поліпшення ситуації.

Робота складається з трьох розділів, на 100 сторінках, має 15 таблиць, 18 рисунків, має 48 джерел інформації.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Основи інвестиційної діяльності підприємства

Інвестиційна діяльність підприємства – окремий вид управлінської діяльності, який може трактуватись, як менеджмент капіталу, його перетворення у засоби виробництва, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту розвитку, утворення нових елементів обладнання, будівель, інших засобів виробництва, які збільшуватимуть вартість підприємства та рентний дохід від його діяльності.

Грошові кошти, витрати, понесені в поточному періоді, передбачають придбання певних об'єктів інвестування інвестиційним суб'єктом, використання яких дозволяє отримати йому майбутні вигоди. Цей процес знайшов своє відображення в понятті "інвестиційна діяльність", особливості якого в основному зумовлені характером фінансової діяльності суб'єктів господарювання.

Інвестиційна діяльність (інвестування) - це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та державних інституцій щодо здійснення

капіталовкладень. Класифікація здійснюється згідно з наступними факторами:

- інвестиції, громадян, неурядових організацій, бізнес-асоціацій, а також неурядових та релігійних організацій;
- державні інвестиції, що здійснені повноваженими органами влади України, а також державними підприємствами та установами;
- іноземні інвестиції, здійснені іноземними фінансовими установами, юридичними та фізичними особами-нерезидентами.

Згідно з Міжнародними стандартами фінансової звітності [8], термін інвестиційна діяльність буде визначений іншим чином. Це - активність, що пов'язана із придбанням, продажем необоротних активів, фінансовими інвестиціями, які не входять до складу грошових коштів та їх еквівалентів.

Окрім придбання основних засобів, нематеріальних активів, акцій, облігацій, цілісних майнових комплексів, результат інвестиційної діяльності включає до себе надходження відсотків за позики іншим організаціям, а також фінансові дивіденди, виплати процентів, форвардні контракти, опціони, а також виплата коштів за такими контрактами (крім контрактів, укладених як основна діяльність підприємства). Однак, такі грошові потоки не мають прямого, а лише деякий опосередкований зв'язок з інвестиційною діяльністю як такою.

Об'єктивною часовою основою інвестиційної діяльності є інвестиційні цикли. Інвестиційний цикл - це процес, який відбувається під час інвестицій. Він визначається відповідно до часу від моменту формування бізнес-плану до моменту точки беззбитковості до функціонування техніко-економічних показників проекту [4, с. 91].

Інвестиційні цикли щільно пов'язані з життєвим циклом підприємства, оскільки жодна фірма не може існувати без інвестицій. Ймовірний графік життєвого циклу підприємства за часом в системі координат інвестиційного капіталу наведено на рисунку 1.2.

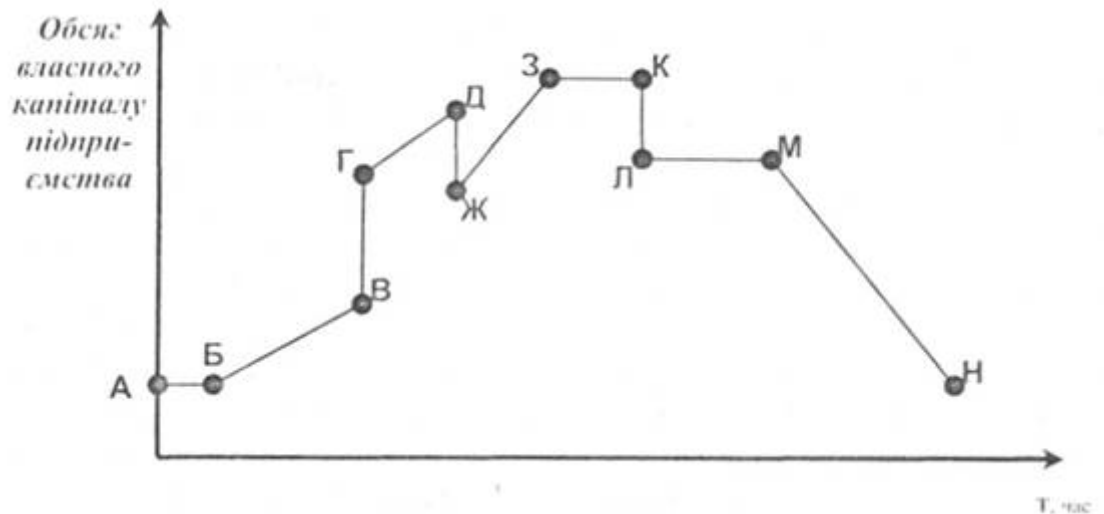


Рис.1.1. Життєвий цикл інвестиційного проекту

Для підвищення якості та прозорості обліку, аналізу та ефективності інвестицій необхідно класифікувати їх науково на макро- та мікрорівнях. Науково обгрунтована класифікація інвестицій дозволяє не тільки врахувати їх, але й аналізувати рівень їх використання, на основі якого отримати об'єктивну інформацію щодо тактики реалізації ефективної інвестиційної політики [8, с. 121].

Науково-практичними інтереси являє собою є класифікація інвестицій її узагальнення для використання у вітчизняній практиці. Інвестиції у власність (матеріальні інвестиції) - інвестиції у будівлі, споруди, обладнання, матеріальні ресурси; фінансові інвестиції - придбання акцій, облігацій інших цінних паперів; нематеріальні інвестиції - капіталовкладення у навчання, дослідження та розробку новітніх технологій, рекламу, інтелектуальну власність.

Зарубіжна наукова література наводить класифікацію портфельних інвестицій з огляду на ймовірність впливу та контроль компанії над ними (акції цієї компанії, придбані інвестором). Це, зокрема, інвестиції, які:

- мають значний вплив (придбання більше 20%, але менше 50% голосуючих акцій);

- забезпечити контроль, якщо інвестор володіє більше 60% голосуючих акцій.
- дозволити встановлення контролю або мати незначний вплив (з правом вибору володіння менше 20% акцій).
- не дозволяють встановити операційний контроль, але мають значний вплив (більше 20%, але менш ніж 50% го акцій);
- забезпечення контролю над більш ніж 20%, але менш ніж 50% акцій головної компанії, менш ніж 100% акцій сателітних компаній [4; 5; 10]:

Така класифікація важлива для формування оптимальної структури портфельних інвестицій в структурі власності підприємства.

Використовуючи інтегроване поняття інвестицій, Ж. Перар виділяє такі типи інвестицій:

- для заміни або підтримки робочого стану обладнання;
- розширення діяльності через створення нових видів продукції;
- безпеосередньої участі у акціонерному капіталі інших підприємств;
- облігаторні інвестиції з метою запобігання забрудненню навколишнього середовища, інвестиції в соціальну сферу та ін.;
- стратегічні інвестиції, пов'язані з поглинанням та об'єднанням підприємств, розміщенням капіталу за кордоном.

На нашу думку, наведена нижче класифікація інвестицій є найбільш реальною для використання в обліку підприємства (рис. 1.3). Перевага такої класифікації над іншими полягає в тому, що вона надає реальну уяву про мету підприємства відносно інвестицій, також по суті, ця класифікація характеризує структуру інвестиційного портфеля фірми.

Оптимізація змісту портфеля та мінімізація ризиків, максимізація при отриманні економічної вигоди зростання обсягів капіталу та рівню доходу є однією з найважливіших проблем на підприємстві, що підлягає вирішенню.

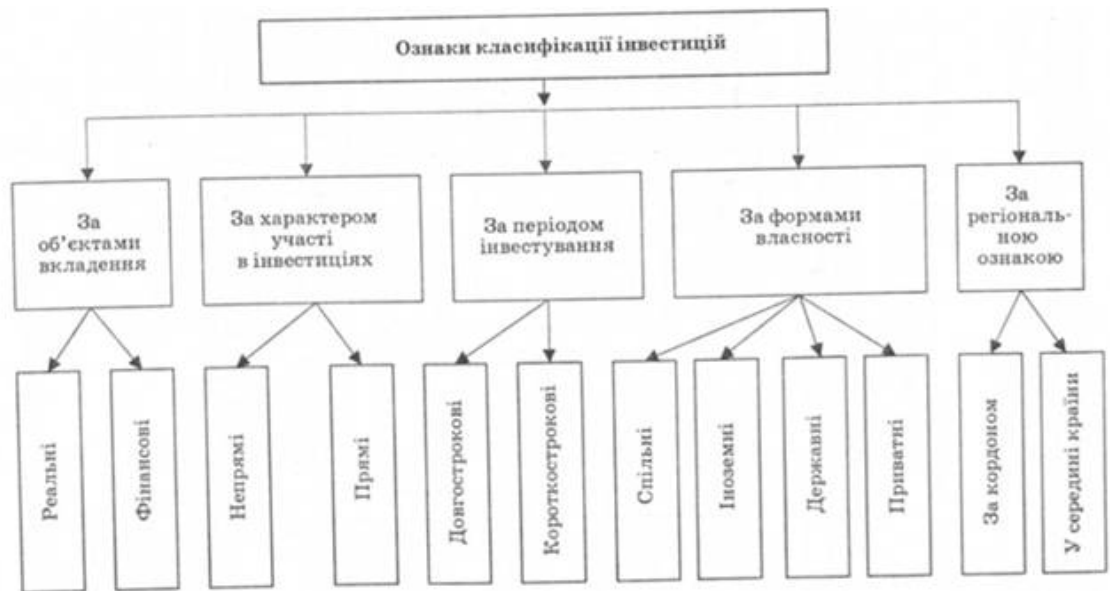


Рис. 1.2. Класифікація інвестицій за І. Бланком [3, с.57-58]

У науковій та практичній літературі мають місце інші категорії інвестицій, що, мають право на життя на практиці. Вони дозволяють більш детально описувати капіталовкладення, аналізувати їх з метою підвищення ефекту. Проте в сучасних умовах цих використання класифікацій недостатньо.

Інвестиції є перетворенням капіталу в засоби виробництва або фактори виробництва, які забезпечують їх зростання у вигляді доданої вартості або збільшення ціни заміщення об'єкта інвестування.

Першою метою інвестування є отримання доходу від оренди, тобто прибутку або пасивного доходу, який накопичується на депозиті чи цінному папері. Друга мета інвестиції - підтримка або збільшення вартості об'єкта інвестування, при цьому його ліквідність залишається незмінною.

На графіку представлені типові етапи з інвестиційною активністю підприємств у вигляді лінійної залежності

- 1) початкове формування капіталу в пункті А.
- 2) просте відтворення капіталу підприємства (відрізки АВ, ZK, ЛМ);
- 3) розширене відтворення капіталу підприємства (розділи БВ, ГД, ЖЗ).
- 4) залучення зовнішніх інвестицій з боку підприємства (сегм. VG).

5) здійснення підприємством зарубіжної інвестиційної діяльності (розділи J, KL).

6) коротке відтворення інвестиційного капіталу (сегмент LM);

7) повне промислове переоснащення підприємства, великі іноземні інвестиції (пункт H).

На рис. 1.2. ми бачимо сталий циклічний та динамічний процеси життєвого циклу підприємства, пов'язані з інвестиційною діяльністю підприємства.

Типологія інвестиційних циклів та їх складний взаємозв'язок зумовили широке застосування на практиці та в наукових дослідженнях поняття "інвестиційний процес", стадіями якого є:

- довгострокове планування інвестиційних проектів;
- наукове обґрунтування доцільності інвестицій;
- проектування та маркетингове ціноутворення;
- гармонійне фінансування інвестиційного процесу;
- повне та своєчасне забезпечення інвестиційних заходів матеріально-технічними ресурсами;
- технологічне освоєння інвестицій;
- виробнича експлуатація інвестиційного об'єкту;
- періодичне відшкодування вкладених інвестицій та отримання доходу.

Інвестор, який є розпорядником грошових накопичень (заощаджень), намагається придбати інвестиційні активи або супутні товари на фінансовому ринку, реальні об'єкти, тобто здійснювати інвестиції [6, с. 12].

При виборі об'єкта інвестування проводиться ряд доінвестиційних досліджень. Вивчаються інвестиційні витрати, ризики, проводяться маркетингові дослідження, оцінюються шляхи та дорожня карта інвестування. Спираючись на ґрунтовність інвестицій, необхідно розглядати якомога більше нових інвестиційних проектів, з метою вибору найкращого. В

багатьох випадках інвестору допомагає решта учасників в інвестиційному проекті.

Зазвичай, власних ресурсів інвестора недостатньо для здійснення інвестицій, отже, він прагне придбати позиковий або позиковий капітал, тобто використовувати джерела фінансування, крім власних ресурсів. Визначаючи ресурсні джерела фінансування, обґрунтовуючи їх структуру що передуює інвестиціям, необхідно належним чином переконатись чи варто залучати до інвестиційної програми інших учасників [6, с. 77].

Безпосередній розподіл наявних ресурсів об'єкту інвестування забезпечується також за допомогою інших учасників інвестиційної діяльності в межах установчих відносин.

Відтворення інвестицій означає їх капіталізацію, тобто виникнення фінансових реальних активів. Така операція не завершує інвестиційного проекту остаточно. Протягом такої діяльності проект потребує залучення нових інвестицій для забезпечення відтворення процесу виробництва та організації сталого розвитку, з цих причин передпроектний процес та пряма послідовність дослідження починається з першого етапу.

Терміни інвестиційного процесу (від вибору об'єкта інвестування до оточки беззбитковості) залежить від типу інвестування та встановлення стратегічних цілей інвестора та може складати від короткого проміжку хвилин - купівля та продаж цінних паперів на електронних торгах через до десятків років – венчурні або соціальні інвестиції.

Інвестиційні проекти в таких сферах, як високі технології, біотехнології, медицина, альтернативна енергетика, нанотехнології потребують суттєвих інтелектуальних та матеріальних вкладень, які забезпечують процес відтворення нових засобів виробництва та їх ефективну експлуатацію з отриманням стабільного прибутку.

Об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, включаючи: основні засоби, оборотні кошти у багатьох галузях економіки,

цінні папери, науково-технічна продукція, інтелектуальна власність, інше майно та майнові права тощо.

Загалом, управління інвестиційною діяльністю аналізується на рівні держави, галузі, регіону, підприємств. При цьому, окремі інвестиційні проекти включають до себе:

- управління інвестиційною діяльністю на національному рівні (державна, галузь, регіон), яке передбачає організацію регулювання, контролю, стимулювання та підтримки інвестиційної діяльності методами, що регламентуються чинним законодавством.

- управління окремими інвестиційними проектами, в тому числі програмами, організацію, координацію, контроль та стимулювання, контрольні заходи які здійснюються протягом реалізації життєвого циклу проекту за використанням сучасних методів управління та відповідного механізму повернення інвестицій. Така система спрямована на забезпечення найбільш ефективного впровадження результатів проекту п та навантаження, витрати, якість та відповідність інтересам учасників інвестиційної програми.

- Управління окремим підприємством - інвестиційна діяльність підприємства - включає управління інвестиційним портфелем підприємства (розробка, планування, оцінка якості, повернення коштів), менеджмент оборотного капіталу - короткострокові інвестиції тощо.



Рис.1.3. Напрямки здійснення інвестицій [3, с.77]

Управління інвестиціями виконує такі функції: аналіз та прогнозування; планування (стратегічне, поточне, оперативне) організація; управління діяльністю облік, енергозабезпечення, моніторинг (контроль), системний підхід та зовнішнє регулювання. Ці функції суттєво різняться залежно від рівня публічного управління: держава, галузь промисловості, регіон, суб'єкти господарювання - підприємства [22].

Інвестиційна діяльність — це складова економічного управління діяльності підприємства, що потребує визначення організаційно-економічних методів і форм управління всіма стадіями інвестиційних процесів на рівні підприємства — регіону — галузі — національного господарства в цілому.

Ефективне управління інвестиційною діяльністю підприємства забезпечується реалізацією основних принципів (рис. 1.4.)



Рис.1.4. Принципи здійснення інвестиційної діяльності

Різноманітність специфічних підходів до прийняття управлінських рішень та обґрунтування кожного управлінського рішення має враховувати можливі альтернативні шляхи та результати. Цільовий відбір проектів управлінських рішень для їх реалізації ґрунтується на структурі рівноважених критеріїв, розроблених менеджментом, яка має відповідати вимогам суб'єкта господарювання в сфері управління капіталом. Критерії необхідно постійно переглядати та уточнювати, залежно від мети та завдань підприємства.

Орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства є відповідністю його політиці. Управлінські рішення щодо методів реалізації проекту не повинні суперечити головній меті підприємства, а також відповідати основним стратегічним напрямкам його розвитку, щоб отримати ефективність цієї діяльності в майбутньому періоді.

Послідовність та корекція загальної системи управління підприємством, реалізація вищезазначених принципів менеджменту вимагає їх постійного вдосконалення та доповнення, коригування залежно від впливу

внутрішніх та зовнішніх факторів управління. Такий підхід допоможе сформуванню позитивної реакції на виникнення змін та забезпечення ефективної системи управління фінансовою та інвестиційною діяльністю фірми. Ефективність системи інвестиційного менеджменту є базою інтенсивного розвитку фірми, спрямованості на досягнення необхідних результатів впровадження інвестицій, реалізації цілей операційної та фінансової діяльності.

1.2. Система розрахунку вигод та ризиків у інвестиційній діяльності

Розрахунок ймовірних результатів інвестиційної діяльності фірми забезпечується ідентифікацією ресурсів, необхідних для реалізації проекту, розрахунку ризиків та витрат, ймовірних доходів, які очікуються в результаті реалізації проекту.

Інвестиційна діяльність фірми характеризується наступними кваліфікаційними ознаками та факторами:

1. Забезпечує зростання фірми та обсягів її операційної діяльності.
2. Значно знижує залежність результату від галузевої характеристики фірми, аніж у звичайної діяльності підприємства.
3. У визначені моменти часу викликає витрати, які різні за обсягами та часом.
4. Спричиняє формування інвестиційного доходу, ефект від якого формується з суттєвою затримкою.
5. Утворює незалежні та цілком дискретні грошові потоки підприємства, які корелюють з результатами його операційної діяльності.
6. Виникають специфічні види ризиків – інвестиційні.

Показник чистих інвестицій рахуються як різниця між валовою сумою інвестицій та сумою амортизації, що включена до суми інвестиційних фінансових коштів.

$$\text{АБО} = \text{VI} - \text{AB}, \text{ де} \quad (1.1)$$

АБО - чисті інвестицій фірми.

VI - валові інвестиції фірми.

AB - амортизація виробничих фондів.

Валові внутрішні інвестиції - це загальна сума інвестицій за певний проміжок часу, яка спрямована на нове будівництво, придбання засобів виробництва та зростання товарно-матеріальних цінностей.

Чисті інвестиції являють собою суму валових інвестицій виключая суму амортизації протягом даного періоду. Динаміка змін чистих інвестицій характеризує економічний розвиток певного підприємства, галузі, регіону чи країни.

За умов зменшення суми витрат підприємства, суттєвого підвищення якості продукції, що є умовою підвищення ціни, поступово створюються умови для впровадження новітніх технологій, заміни застарілого обладнання новим, що вимагає одноразових (капітальних) витрат. Такі витрати відображаються на собівартості продукції через знос, але витрати компенсуються не лише зменшенням бази оподаткування, але й прибутками. Основними джерелами збільшення ефективності підприємства знаходяться у економічному ефекті інвестицій, організації виробничих, збутових процесів.

Відповідність організації виробництва рівню технічного прогресу вимагає значних капіталовкладень. Тому, вирішуючи проблему створення нового виробництва, вдосконалення діючого виробництва, необхідно в першу чергу оцінити доцільність таких заходів, їх економічну та соціальну ефективність.

Інвестиції у галузі підприємництва розпочинаються з первинного проекту. Проект являє собою опис певного задуму заходу події і план його реалізації. Інвестиційний проект, є комплексним планом, що спрямовані на вкладення капіталу в конкретний об'єкт. Тривалість його від ініціювання та до початку експлуатації об'єкта має назву горизонт розрахунку, що вимірюється числом періодів розрахунку – планових інтервалів.

Ефективність проектів загалом визначається потоком реальних грошових коштів з урахуванням руху потоку грошових коштів у результаті інвестиційної, операційної та фінансової активності підприємства.

Cashflow інвестиційної діяльності підприємства включає всі види доходів і витрат, пов'язаних з капітальними вкладеннями в основні фонди виробництва та нематеріальні активи і на збільшення обсягів оборотних коштів у розпорядженні підприємства [19].

Потоки готівкових грошей від операційної діяльності включають до себе доходи та витрати на виробництво, реалізацію продукції та позареалізаційні доходи і витрати.

Потоки готівкових грошей від фінансової діяльності включають до себе приплив і відтік коштів, пов'язаних зі вкладенням коштів у цінні папери, та з виплатами відповідних дивідендів [18].

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 інвестиційного процесу та їх стратегія

Стратегія інвестицій на підприємстві має на меті ефективне вкладення грошей та швидке їх повернення. Відповідний дохід може бути отриманий різними альтернативними шляхами вкладення інвестицій, наприклад - створенням нових потужностей виробництва, нової продукції або придбанням акцій діючого альтернативного підприємства. Кожна фірма розробляє та впроваджує, дотримується власної схеми переваг та критеріїв інвестування капіталу згідно з умовами діяльності, реалізації стратегії розвитку підприємства. З метою організації ефективних інвестицій для певної фірми, зростання вигідних капіталовкладень, досягнення стратегічних цілей розвитку, необхідно розробка та впровадження інвестиційної стратегії.

Інвестиційна політика підприємства являє собою систему рішень і заходів, спрямованих на отримання реальних доходів від фінансової інвестиційної діяльності.

Розрізняють наступні напрями інвестування:

- фінансові інвестиції в цінні папери;
- капітальне інвестування в реальні активи;
- фінансові та капітальні інвестиції одночасно.

Інвестиційна стратегія є основним інструментом, який забезпечуватиме стабільне і надійний економічний розвиток фірми у довгостроковому періоді. Вона розрахована на зростання ефективності промислового виробництва.

Впроваджуються системні заходи, які мають на увазі розширення та оновлення бізнес-потенціалу, збільшення об'ємів продукції, зниження виробничої собівартості продукції, зростання продуктивності праці та отримання прибутку, зростання темпів впровадження у серійне нової продукції, збільшення рівня конкурентоспроможності товарів [10, с.121].

В умовах ринкового механізму інтегральним показником діяльності з розвитку фірми є її конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність фірми відображає її реальну та потенційну спроможність створювати якісний та надійний продукт. Основи конкурентоздатності формуються у процесі розробки стратегії інвестицій. Формування стратегії включає пошук стратегічних цілей, методів інвестування та розробку відповідної політики, також конкретних заходів щодо її реалізації - інвестиційну тактику.

Інвестиційна стратегія фірми визначає напрями та методи підтримки матеріально-технічної бази на рівні, що дозволяє підприємству постійно збільшувати конкурентний статус шляхом формування, розподілу доступних для фірми інвестиційних ресурсів.

Розробка інвестиційної стратегії передбачає формулювання стратегічних цілей інвестиційної діяльності, безпосереднього визначення напрямів інвестицій, встановлення потреби у інвестиційних ресурсах, визначення оптимальних джерел їх утворення, механізмів фінансування

інвестиційної діяльності, встановлення належної послідовності та термінів досягнення окремих стратегічних інвестиційних цілей і методи вирішення стратегічних завдань для досягнення поставлених цілей [11].

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 транскордонних 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].

Інвестиційна діяльність в бюджетній сфері відрізняється від такої в сфері підприємництва, оскільки процедура затвердження кредиту має носити колегіальний характер та проходити через комісії парламенту відповідного рівня, а повернення кредиту здійснюватиметься в межах бюджетного процесу.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

2.1. Організаційно-економічна характеристика Запорізької торгово-промислової палати

Запорізька торгово-промислова палата – традиційне для сучасного бізнесу об'єднання підприємців, недержавна самоврядна організація, яка створюється місцевими підприємцями та діє на основі Закону України “Про торгово-промислові палати в Україні”.

Організація є суб'єктом підприємницької діяльності, за загальною системою звітності та оподаткування, знаходиться за адресою: м.Запоріжжя, бульв. Центральний 4.

Запорізька торгово-промислова палата, в минулому - Бюро товарних експертиз заснована у 1995 році, була утворена установчим рішенням 50 провідних підприємств Запорізької області.

Основною метою організації відповідно до Закону України “Про торгово-промислові палати в Україні”. Торгово-промислова палата є недержавною неприбутковою самоврядною організацією, яка об'єднує юридичних осіб, які створені і діють відповідно до законодавства України, та громадян України, зареєстрованих як підприємці, та їх об'єднання.

Статутні завдання Запорізької торгово-промислової палати передбачають надання консультаційних послуг, виконання експертних та сертифікаційних функцій, розробку та впровадження систем управління якістю на підприємствах, виконання сертифікованих перекладів, проведення навчальних тренінгів та семінарів, організацію виставок та ярмарок, організацію інспекторських робіт з прийому та передачі вантажу тощо.

Запорізька торгово-промислова палата може займатися підприємницькою діяльністю в необхідному обсязі, в якому це для виконання її статутних завдань. Одержаний нею прибуток не розподіляється між засновниками - членами торгово-промислової палати, а спрямовується на виконання її статутних завдань, що означає єдність спрямування та використання прибутку, як джерела розвитку даної організації.

Торгово-промислова палата є юридичною особою, яка відповідає за своїми зобов'язаннями всіма коштами та майном, що належать їй, основними фондами - будівлями та спорудами. Це є невід'ємним аспектом діяльності Запорізької торгово-промислової палати, що об'єднує більш ніж 500 дійсних членів з числа підприємств Запорізької області.

Назва "торгово-промислова палата" є виключною назвою даної організації. Торгово-промислова палата має власний зареєстрований товарний знак та нативне зображення. Окремо зареєстрована торгова марка "Козак – Палац", що відповідає назві унікального виставкового комплексу на південному сході України.

Іншими завданнями, які поставлені перед Запорізькою торгово-промисловою палатою є сприяння розвитку ЗЕД, надання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєння нових форм співробітництва, представлення інтересів членів палати з ключових питань ЗЕД в Україні, за її межами; організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності, організацію координації їх взаємодії з державними інституціями; участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання та стажування, а також у реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;

- довідково-інформаційна діяльність стосовно трансфертного ціноутворення, контактів іноземних партнерів, відомостей щодо продукції, товарів та послуг, які є предметам зовнішньоекономічних угод

- надає сприяння у створенні мереж та об'єктів інфраструктури з інформаційного сервісу;

- надає послуги в сфері інвестування іноземним фірмам та організаціям;

- забезпечує встановлення і розвиток культурних зв'язків;

- забезпечує удосконалення сучасної корпоративної культури.

Також Запорізька ТПП організує міжурядові комісії, експертні групи, приймає участь у реалізації програм соціально-економічного розвитку, забезпеченні роботи відповідних комісій та секцій.

Структура управління Запорізькою торгово-промисловою палатою сформована наступним чином. Головним органом, що приймає рішення щодо існування організації у тривалому періоді є Загальне зібрання членів Запорізької ТПП. Збори засновників 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 до речі, не виконує управлінських функцій та є суто формальним утворенням.

Керівником Запорізької торгово-промислової палати є її президент. Він виступає від імені юридичної особи стороною господарських угод, представляє організацію на рівні органів державної влади, затверджує її внутрішні документи, видає розпорядчі, як то накази, розпорядження тощо. Президент має трьох заступників – віце-президентів, повноваження серед яких розподілені за дивізіональним принципом (тобто, кожен контролює декілька специфічних підрозділів та відповідають за їх результати). Президент обирається на п'ятирічний термін, заступники призначаються за його наказом.

Першими та ключовими за значенням управлінським підрозділом, який ми розглядаємо 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 та відповідності запланованим ресурсам.

Планово-економічний відділ здійснює формування перспективних планів на майбутній період (рік), здійснюють 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 ланкою є мережа департаментів, які є укрупненими підрозділами, що об'єднують відділи за принципом подібності послуг або споріднених видів діяльності. Такими є департамент сертифікації, експертизи та якості (очолює директор департаменту) та департамент господарчого забезпечення – який поєднує 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 ГСП), 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 5 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 технічної та будівельної документації.

Важливу функцію виконує організаційно-протокольне управління Запорізької торгово-промислової палати, яке: веде реєстри дійсних членів організації та організовує 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 підприємствам сфери АПК, залучає їх до заходів, які проводяться торгово-промисловою палатою.

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

Наступним важливим підрозділом є відділ виставок. Відділ здійснює підготовку та проведення виставок на базі спеціалізованого виставкового центру “Козак - Палац” та у інших об’єктах, які можна використовувати в якості виставкових майданчиків. 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 напрямків.

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 (рис.2.1):

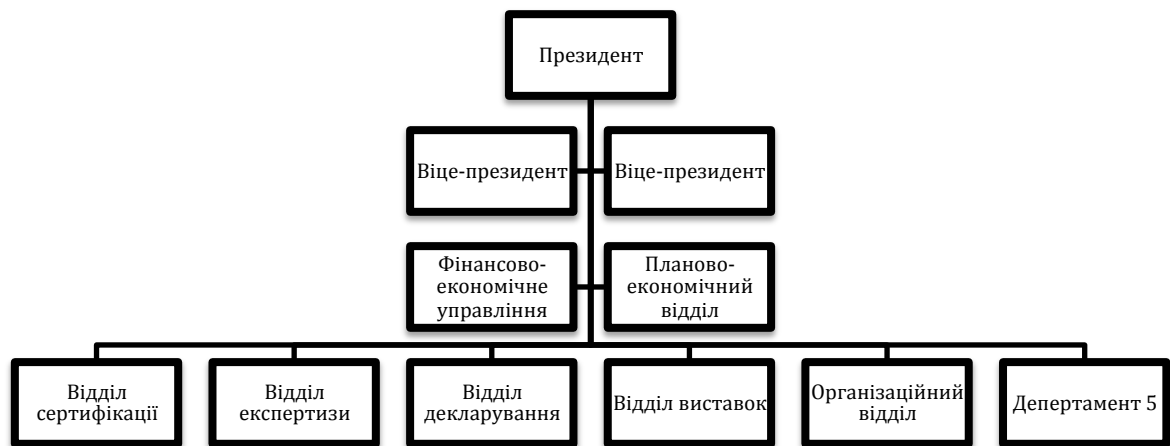


Рис. 2.1. Структура управління операційної діяльністю ЗТПП

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.

На офіційному сайті Запорізької ТПП обидві схеми поєднані у одну, однак ми вважаємо за необхідне розділити рівні оперативного та стратегічного управління – рис.2.2:

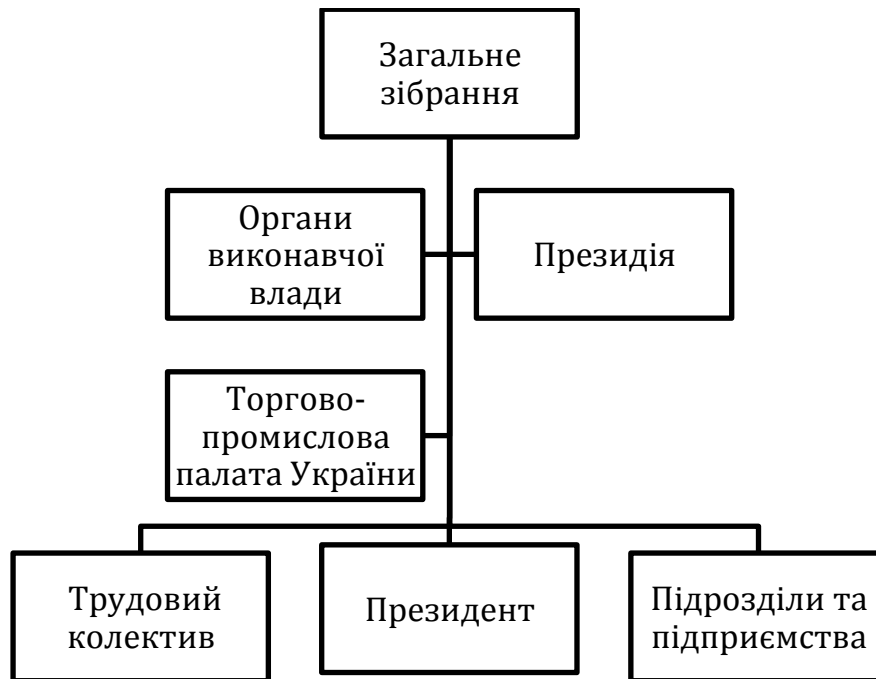


Рис. 2.1. Структура управління Запорізькою торгово-промисловою палатою

Система управління організацією побудована на лінійно-штабному принципі. 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 підприємствами, які реалізуються за участю регіональних торгово-промислових палат (рис.2.3.):

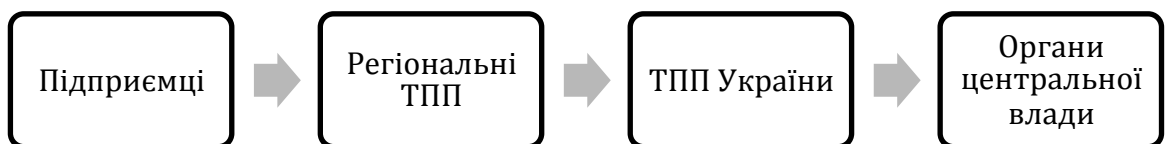


Рис. 2.3 Взаємодія між підприємствами, торгово-промисловими палатами та органами центральної влади

Недоліком такої схеми є те, що представлення інтересів підприємців відбувається виключно за ініціативою органів влади, переважно в межах реалізації формальних процедур, які передбачають публічне обговорення законодавчих актів, наприклад – Митного Кодексу або змін до нього. При цьому, результат обговорення не обов'язково враховується законодавцями, адже кількість протилежних думок не підлягає обов'язковій протокольній 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). Однак, рівень впливу на центральному рівні формування економічної політики є значно вищим. УСПП має таку ж регіональну мережу представництв, як і Торгово-промислова палата, його надходження являють собою виключно членські внески, які є значно вищими аніж в Торгово-промисловій палаті.

Український національний комітет Міжнародної торгової палати, за організаційно-правовою формою є господарським товариством. Це підприємство не надає комерційних послуг, зосередившись на громадській діяльності та створенні контактів з органами державної влади.

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.):

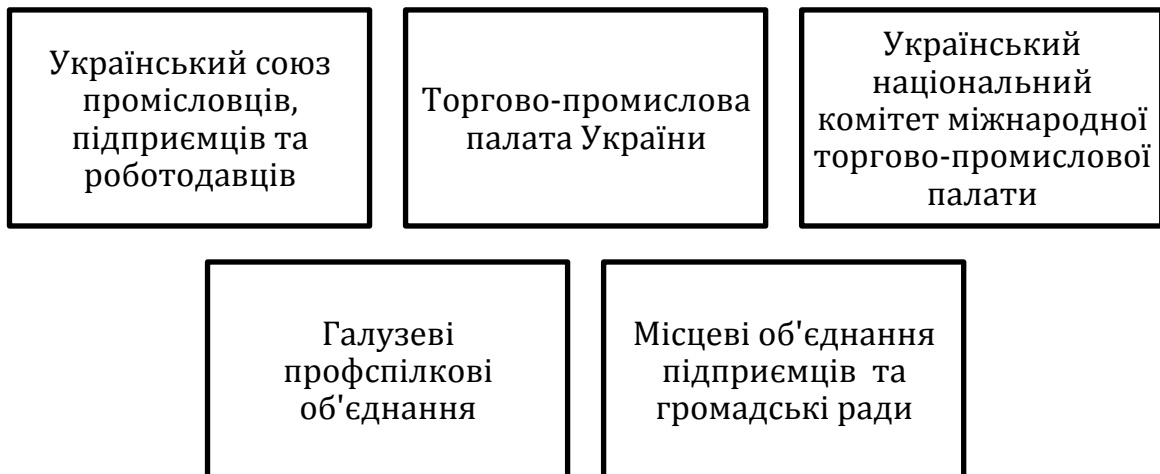


Рис. 2.4 Конкуренти торгово-промислової палати на рівні представницьких функцій (представницькі заходи).

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 підприємства 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.

Об'єктивною слабкістю мережі 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 підприємства, 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 УСПП(Р):

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

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.

Так, Запорізька торгово-промислова палата має представництво у Запорізькій обласній раді (керівник Запорізької ТПП є депутатом обласної ради). Також, постійним є співробітництво з обласною державною адміністрацією – через діяльність постійних комісій та рад.

Ні обласна адміністрація, обласна Рада не мають впливу на підприємства. 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 лобіювання, які потрібні у певних колах підприємців. Друга позиція відповідає динаміці членської бази, тобто вона поповнюється за рахунок саме тих підприємців та підприємств, які активно реєструються та розпочинають свою діяльність на ринку.

Запорізька торгово-промислова палата в 2005 році мала наступну організаційну структуру: центральний апарат у Запоріжжі, відокремлені підрозділи у м.Бердянськ та у м. Мелітополь.

Центральний апарат складався з 98 працівників, Бердянський пі налічувала 23 особи, Мелітопольська – 17 осіб, Токмацьке представництво – 2 особи, Розівська – 2 особи, решта – по одному співробітнику.

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 склали 500 грн.

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 станом на 2010 рік суттєво змінилась за функціями та змістом. Такий підхід був пов'язаний зі змінами у економічному середовищі, 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 підприємства, одним з засновників яких і була організація.

Така ситуація була зумовлена тим, що у 2009 році у експлуатацію було введено виставковий комплекс “Козак-Палац”, який суттєво збільшив суму загальних 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 всіх основних фондів.

Так, за рішенням Установчої Конференції, у 2010 році були ліквідовані відокремлені підрозділи, що склались з одного або декількох осіб та Мелітопольське відділення було трансформоване у безбалансове.

Проте були створені підроздіди-підприємства, які здійснювали функції з утримання будівель та надання господарських послуг. Таким чином,

загальногосподарчі витрати було трансформовано з витрат, які склались з різних елементів, в тому числі матеріалів, заробітної платні допоміжного персоналу тощо (рис.2. 5):



Рис. 2.5 Функціональна організаційна структура Запорізької торгово-промислової палати у 2018 році

З рис.2.5 очевидно, що структура підрозділів Запорізької ТПП еволюціонувала за функціональною ознакою. Це стало результатом укрупнення - департаментизації, яку здійснили у 2014 році. Департаментизація підрозділів означає формування департаментів, - укрупнених підрозділів, які об'єднуються за спорідненими функціями або мають доповнювати одне одного за потребами клієнтів. Департаменти у Запорізькій торгово-промисловій палаті були поділені за номерами та виконували різні виробничі функції:

- перший департамент об'єднував організаційний відділ (із сектором зв'язків із громадськістю); центр міжнародного співробітництва; відділ по роботі за підприємствами агропромислового комплексу (який контролював мережу представництв); редакційний відділ 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 та регіональний 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 організаційна 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):

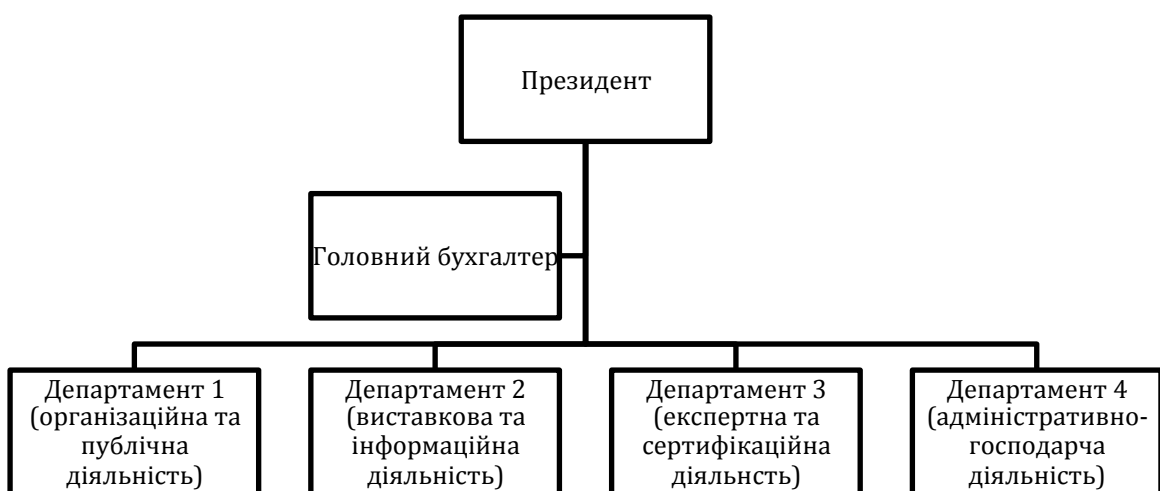


Рис. 2.6 Адміністративна структура Запорізької ТПП до 2010 року

Адміністративна структура Запорізької ТПП, що існувала до 2010 року та зображена на рис.2.6 відповідала технології департаментизації, тобто створенню функціональних департаментів, що об'єднують основні підрозділи організації та скорочують управлінські вертикалі та ланцюги управління. Після утворення департаментів було скорочено присутність на оперативних нарадах та тривалість системи 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 визначена. Проте, керівники відділів не мали важелів впливу на підлеглих робітників, окрім власних можливостей переконання. Керівники ключових 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 зміст 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.

В 2016 році організаційну структуру Запорізької ТПП було реорганізовано у інший вигляд. Сутність реорганізації полягала у тому, що були ліквідовані 2 департаменти: перший та другий. Третій департамент було перетворено у департамент експертизи, сертифікації та якості – з конкретною назвою, яка відповідає змісту діяльності підрозділу. Четвертий департамент залишився, але його функції було суттєво змінені за змістом.

Організаційна структура Запорізької ТПП таким чином була перебудована за принципом економності та ергономічності, 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 видатків (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 2.1 визначені підрозділи Запорізької торгово-промислової палати, які здійснюють комерційну діяльність та виконують внутрішню управлінську (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. Сертифікація походження є важливим елементом експортної діяльності підприємства, частиною логістичного маршруту та відповідної послуги.

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 підприємства, 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 2017 роки:

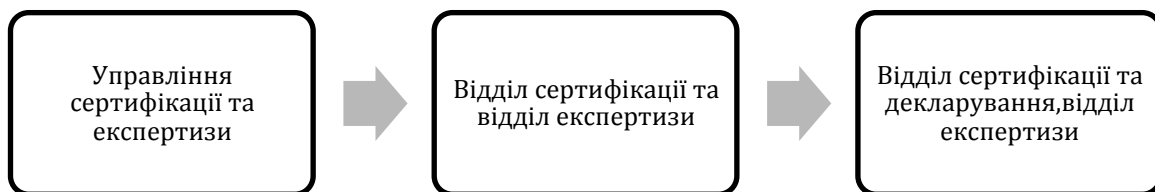


Рис.2.7 Трансформація підрозділу сертифікації та експертизи Запорізької ТПП у період з 2000 по 2017 роки

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. Незважаючи на те, що послуги з оцінки майна надавались широким колом суб'єктів оціночної діяльності, до 2009 року послуги з оцінки майна мали високу ефективність у складі комерційної діяльності

Запорізької ТПП. Період з 2002 року (коли масова приватизація завершилась), оціночні послуги були переорієнтовано на оцінку об'єктів застави. З огляду на податкову систему України у наданні конкурентних послуг перевагу матиме підприємець, який діє за спрощеною системою оподаткування. Однак, клієнти-юридичні особи, які мають необхідність у отриманні відшкодування ПДВ звертаються до Запорізької торгово-промислової палати. Тому, можна відзначити, що використання послуг з оцінки майна було актуальним до фінансової кризи 2008-2009 року – до припинення кредитування (рис.2.8):

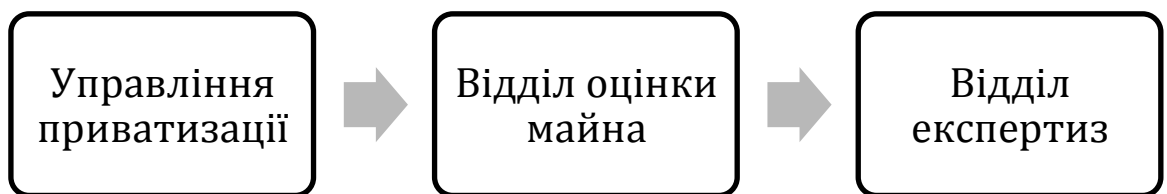


Рис.2.8. Структурні зміни у відділі оцінки

Структурні зміни у відділі оцінки свідчать про швидку адаптацію до умов ринку та потреб у послугах з обслуговування підприємств. Клієнтська база на 95% складається з юридичних осіб – підприємств.

Визначимо зміни у структурі підрозділу, який забезпечує проведення виставок. Першу виставку було проведено у 1996 році. В той період було створено підрозділ – управління виставок. Зміст роботи цього підрозділу складався з того, що декілька менеджерів здійснювали підготовчу роботу з клієнтами – здійснювали телефонні продажі та оформлювали документи, які супроводжують угоду. Друга група фахівців здійснювали проектні роботи та технічне оформлення. Ця робота полягала у створенні дизайн-проекту експозиції, розробки елементів оформлення та поліграфічної продукції. Третя група здійснювала технічне оформлення експозиції, тобто здійснювала монтаж захисних елементів підлоги (покриття з ковроліну) та монтаж

експозиції виставки (конструкції зі спеціалізованого обладнання – робоче місце експонента).

Наступним етапом, управління виставок було реорганізоване у два нових підрозділи: відділ виставок та відділ технічного оформлення виставок (1999 рік), та, згодом відділ технічного оформлення був реорганізований у ТОВ “Запорізький експоцентр” – підприємство, якому було передане на баланс виставкове обладнання, в якості внеску у статутний фонд. Це підприємство стало виключним забудовником виставок Запорізької ТПП та, власне стало організатором виїзних виставок у Донецьку, Бердянську та Луганську. В цьому контексті необхідно зазначити, що Запорізька торгово-промислова палата є найбільшим організатором виставок в системі торгово-промислових палат. Тому підрозділ з організації виставок за своєю структурою відповідав вимогам ринку та часу (рис.2.9):

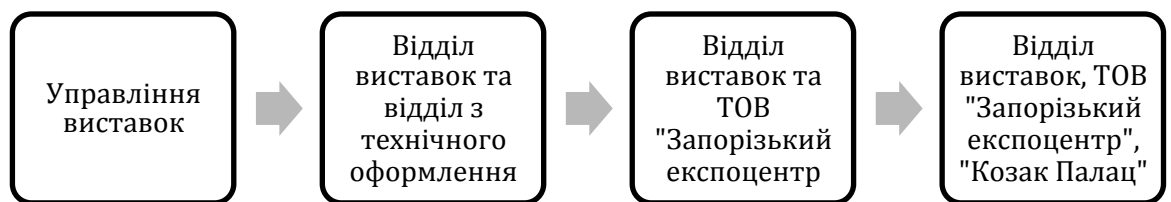


Рис.2.9 Зміна структури підрозділу з організації виставок

Також визначимо зміни в структурі підрозділів, які виконують представницькі функції. Перший такий підрозділ – відділ по роботі з членами ТПП. Цей підрозділ здійснює організаційну роботу з підприємствами, що є дійсними членами торгово-промислової палати. На початку своєї діяльності, цей підрозділ здійснював оформлення рахунків на оплату членських внесків та здійснював моніторинг їх оплати. Відділ складався з однієї особи, співробітника, який активно працював лише обмежений період часу – на початку року, згідно з термінами масової сплати членських внесків. Потім, зі

зростанням членської бази та появи нових видів діяльності на відділ по роботі з членами ТПП було покладено функцію проведення протокольних заходів та заходів зі зв'язків з громадськістю. В такому контексті діяльність відділу набула системного характеру та кількість співробітників збільшилась до 3-х. Підрозділ вдався до системної роботи, яку було розпочато разом з першою програмою діяльності Запорізької ТПП – програмою формування суспільного іміджу.

Розрахована на два роки програма передбачала низку рекламних кампаній та публічних заходів, а також налагодження співробітництва з центральними та місцевими засобами масової інформації, діяльність яких стосувалась економічних проблем суспільства.

Відслідкуємо еволюцію цього підрозділу на протязі 10 років (рис.2.10):

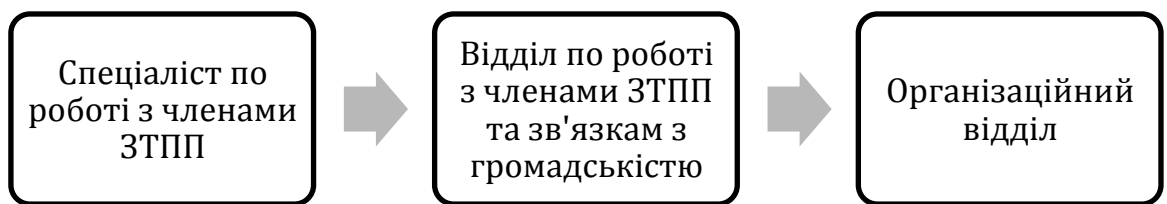


Рис 2.10 Історична еволюція відділу по роботі з членами ЗТПП

Іншим представницьким та, одночасно – функціональним підрозділом Запорізької ТПП є міжнародний центр. З початку діяльності цей відділ мав назву управління інформації та ЗЕЗ. Потім, діяльність було переведено на більш високий рівень і хоча міжнародне співробітництво складалось більшою мірою з протокольних заходів, які відбувались поза конкретною та визначеною програмою. Включенню Запорізької торгово-промислової палати до системи міжнародних заходів, які відбувались на рівні області передувало розпорядження голови Запорізької облдержадміністрації “Про створення на базі Запорізької торгово-промислової палати” обласного центру

міжнародного співробітництва. Такий підрозділ здійснював подвійну функцію: залучав потенційних орендарів до оренди приміщень нового офісу Запорізької ТПП за адресою бульв. Центральний 4 (переміщення відбулось у 2000 році).

Механізм залучення орендарів полягав у організації та проведенні масових заходів – подій, за участю цікавих осіб, наприклад, іноземних делегацій підприємців, дипломатів, представників партнерських регіонів, які прибували до Запоріжжя з різними цілями. Масові заходи були корисними і для просування виставок, тобто для створення інформаційного приводу відвідати виставку, то носили комерційний зміст самі по собі. Обласний центр міжнародного співробітництва існував як інтегрований підрозділ Запорізької ТПП до 2010 року – до того періоду, коли відомість цієї організації була достатньою та питання оренди площі під проведення представницьких заходів були систематизовані у роботу одного фахівця, який оформлював документи для оренди за типовою схемою (рис.2.11):



Рис 2.11 Еволюція в структурі міжнародного підрозділу Запорізької ТПП

Міжнародний підрозділ Запорізької ТПП не здійснював суто міжнародну діяльність, тобто він проводив разові заходи, які були тією чи іншою мірою пов'язані із співпрацею з міжнародними партнерами. Його

функції також полягали у наданні різної інформації, яка була необхідною у господарській діяльності підприємств. Інформація базувалась передусім на даних, які отримувались з міжнародних джерел – часописів та офіційних біржових видань та відповідного підрозділу ТПП України, що мав ще більш потужну інформаційну базу.

Іншим підрозділом, який отримав “регіональний” статус став регіональний центр, якості, який був створений у 2002 році – як підрозділ, який безпосередньо здійснював розробку та впровадження систем управління якістю відповідно до стандарту ISO 9000. У 2002 році стандарти ISO діяли переважно на підприємствах сфери матеріального виробництва (оскільки якість матеріального об’єкту мала конкретні вимірювальні показники).

Система управління якістю була розроблена на протязі доволі короткого періоду - за 9 місяців 2002 року, що стало прикладом для інших регіональних торгово-промислових палат (Донецької та Вінницької). Однак, такий приклад не став прецедентом, оскільки для більшості клієнтів, на яких було розраховане впровадження системи управління якістю залишилась незрозумілою її сутність та значення, а також вигода для клієнта. До функцій регіонального центру якості додавались роль представника органу добровільної сертифікації “Норма”, який був заснований у Київській міській торгово-промисловій палаті. Лише у 2005 році було започатковано власний орган добровільної сертифікації продукції – “Сфера”, який, за вимогами ринку здійснював сертифікацію послуг (існували думки щодо його спрямування на сферу послуг). Однак, значного попиту на ці послуги не сформувалось (у зв’язку із добровільним характером послуги), тому на цей час підрозділ існує у вигляді одного спеціаліста, який виконує поодинокі замовлення.

В цілому зазначимо, що еволюція системи управління Запорізькою ТПП відбувалась доволі хаотично, про що свідчить про зазначені нижче явища, які відбуваються у організаційній сфері:

- сучасна організаційна структура сформована на прикладі організацій, які здійснюють адміністративно-управлінську, соціальну та комерційну діяльність, тому частина підрозділів сформовані, як в органах державного управління, частина – як в комерційних структурах, а частина – як на виробничих підприємствах;

- управлінські повноваження розподілені не за функціональним, а за дивізіональним принципом, що суттєво зменшує та знижує ефективність середньої ланки менеджменту (начальників відділів);

- система управління занадто централізована, що означає недоступність ресурсів для управлінських дій з боку середньої ланки – такі керівники не мають можливості розпоряджатись матеріальними ресурсами та приймати кадрові рішення.

2.2. Джерела інвестиційного капіталу Запорізької торгово-промислової палати

Інвестиційний капітал компанії формується за рахунок прибутку, який утворюється у результаті її фінансово-господарської діяльності.

Основним джерелом прибутку Запорізької торгово-промислової палати є надходження від реалізації платних послуг, які надаються фізичним та юридичним особам. Іншими джерелами доходів Запорізької ТПП є надходження від відчуження нерухомого та транспортних засобів, доходи від розміщення депозитів та руху залишків коштів на банківських рахунках, трансфери з місцевого бюджету, технічна допомога з боку іноземних донорів в рамках міжнародних проектів та членські внески.

Кошти надходять на банківський рахунок, з якого розподіляються за призначенням, що відображається у відповідних реєстрах та формах, які складаються відповідно до стандартів бухгалтерської звітності.

Доходи від реалізації послуг формуються протягом місяця з нарощуванням наприкінці місяця. Витрати здійснюються паралельно

доходам та збалансовані з ними в часі. Організація не користується кредитними ресурсами банків, єдиний раз кредит був отриманий на будівництво виставкового комплексу “Козак-Палац”.

З цих причин інформацію про рух фінансових коштів можна отримати лише при вивченні оперативної звітності та матеріалів, які керівники підрозділів отримують перед нарадами. В Запорізькій ТПП існує декілька рівнів фінансового контролю та економічної безпеки. В рамках такого контролю всі платежі вносяться до тижневого реєстру, норми витрат за окремими видами групуються та контролюються, кожна видаткова операція проходить трирівневий контроль (економічний, бухгалтерський та виконавчий).

Розглянемо довідку про доходи за листопад 2017 року. При цьому структура доходів розбита за видами діяльності та підрозділами, здійснюється порівняння з плановими показниками та рівнем минулого року. Встановлюються рівень виконання плану з початку поточного року (табл.2.4.):

Таблиця 2.4

Доходи Запорізької ТПП за видами діяльності у 2017 р.

Підрозділ та вид діяльності	Факт	План		Минулий рік		З початку року
Членські внески	1,2	8	18%	8	18%	76%
Відділ АПК	0	2	0	2	0	100%
Переклади	3,6	5	65%	4	90%	84%
Виставки	220	250	92%	200	108%	90%
Оренда майна	16	36	42%	30	52%	50%
Інформаційні послуги	4,5	4	102	4	104%	110%
Сертифікація походження	1025	1000	102%	1000	102%	100%
Експертиза	150	160	95%	150	100%	86%
Оцінка майна	3,5	5	70%	4	90%	50%
Системи якості	12	6	200%	9	145%	85%
Навчальні семінари	8	12	65%	15	56%	65%
Філія Бердянськ	130	150	85%	140	92%	90%
Відділення Мелітополь	36	36	100%	30	108%	100%
Разом	1968	2000	98%	1800	102%	92%
На рахунках	2400					

З таблиці ми бачимо, що тільки за 4-ма видами послуг підрозділи виконали план за доходами за один місяць до закінчення календарного року.

Треба відзначити, що саме ті показники, що визначають найбільшою мірою фінансовий потенціал Запорізької ТПП є найбільш стабільними за фактом. Визначимо питому вагу кожного з показників у загальному обсязі реалізації за 2015 рік та визначимо її графічним методом у рис.2.11:

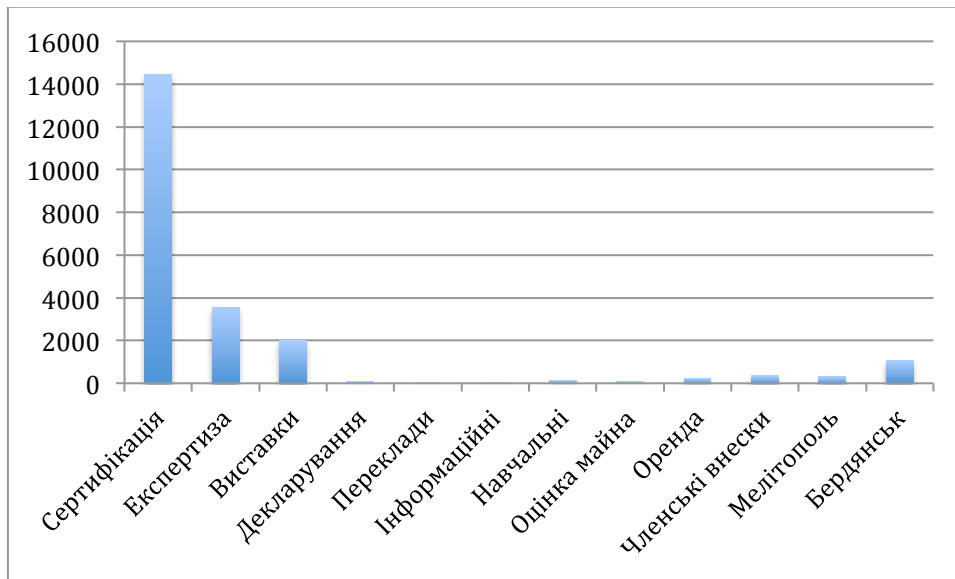


Рис 2.11 Питома вага різних послуг в загальному обсязі реалізації у 2018 р.

На рис 2.11 очевидно, що найбільший обсяг реалізації послуг та питому вагу складають послуги з сертифікації походження, експертизи та декларування.

Ці послуги надаються суб'єктам господарювання на ринку засобів виробництва, що означає те, що клієнтами є юридичні особи, які відносять плату за послуги на валові (адміністративні) витрати. Таким чином ринок засобів виробництва є значно більшим, аніж ринок предметів споживання та забезпечується послугами за різними напрямками, пов'язаними з операційною діяльністю підприємств.

Для пояснення показників розглянемо їх у таблиці 2.5, що відображає абсолютні величини обсягу реалізації в тис. грн., які склались у 2018 році.

Таблиця 2.5

Обсяги реалізації послуг за номенклатурою у 2018 році

Послуга	тис. грн.
Сертифікація	14467
Експертиза	3567
Виставки	2024
Декларування	89
Переклади	54
Інформаційні	56
Навчальні	152
Оцінка майна	69
Оренда	244
Членські внески	360
Мелітополь	320
Бердянськ	1080

Таблиця свідчить про надзвичайно високу питому вагу послуг з сертифікації походження, яка суттєво перевищує всі інші та є головним джерелом доходів Запорізької торгово-промислової палати.

В цьому контексті, одразу ж розглянемо чисельність робітників у підрозділах Запорізької ТПП (табл.2.6):

Таблиця 2.6

Чисельність персоналу в підрозділах (функціональний розподіл)

Послуга	Осіб
АУП	19
Інженрно-технічний	10
Допоміжний	12
Сертифікація	8
Експертиза	18
Виставки	9
Декларування	3
Переклади	1
Інформаційні	2
Навчальні	1
Оцінка майна	1
Оренда	1
Членські внески	3
Мелітополь	13
Бердянськ	23

З таблиці 2.6 очевидним є те, що найвищі обсяги реалізації спостерігаються саме в тих підрозділах, де є оптимальна чисельність

персоналу. Підрозділи, які займають незначне місце у загальному обсязі реалізації мають обмежену чисельність персоналу, відповідно, практично не спроможні до розвитку.

Ситуація зумовлена тим, що різні підприємства мають різну рентабельність. Так, у відділі сертифікації рентабельність сягає 700%, то у відділі інформації рентабельність є нульовою або негативною. Це призводить до того, що різниця у продуктивності праці змушує призначати різну методичку формування заробітної платні та формувати різні схеми розподілу умовно-постійних видатків.

Проаналізуємо динаміку доходів Запорізької торгово-промислової палати за останні періоди.

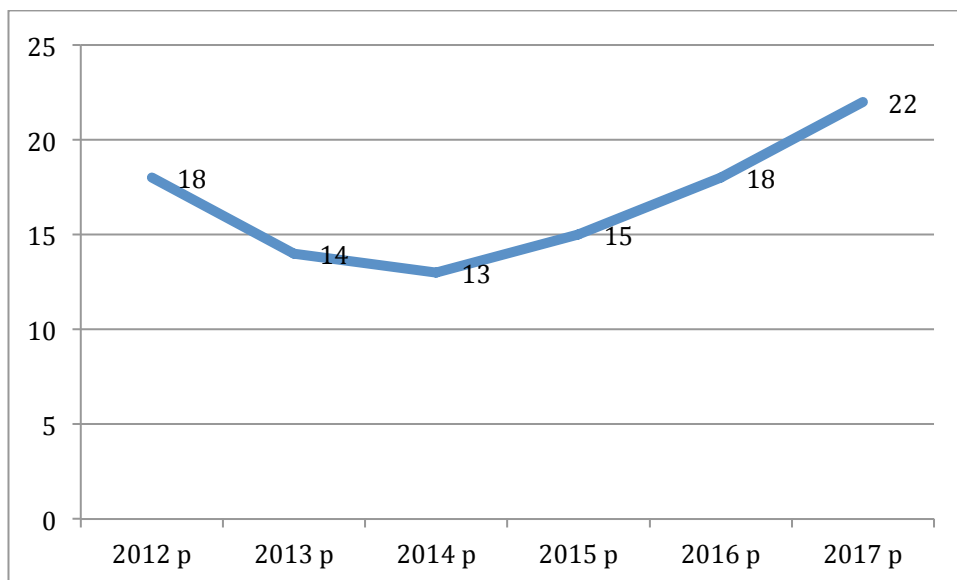


Рис 2.12 Динаміка обсягів реалізації послуг ЗТПП за період 2013 – 2018 рр. (млн.грн.).

На рисунку 2.12 ми можемо відстежувати динаміку змін у обсязі реалізації послуг Запорізькою торгово-промисловою палатою. У 2018 році було забезпечено найбільшу реалізацію послуг 22 млн. грн., а у 2012 році – найменшу реалізацію, що зумовлене фінансовою кризою та зниженням експортної активності підприємств. Оскільки вважається, що діяльність торгово-промислових палат пов'язана з зовнішньоекономічною діяльністю та

бізнес-кліматом в цілому, проаналізуємо ці показники. Наприкінці 2017 року відбулось різке падіння ціни на ринку металопродукції.

Ціна на гарячокатаний рулон впала з 700 доларів США за 1 метричну тону до 400 доларів США. Ці події співпали з підвищенням курсу американської валюти. Виручка підприємств у гривні залишилась незмінною. Однак, ринкові процеси справили великий вплив на експорту спроможність підприємств Запорізької області. Зупинили експорт підприємства “Запорізький алюмінієвий комбінат”, “Запорізький завод феросплавів”, “Запоріжжкокс”. Нестабільною залишається ситуація з підприємством “Азмол” та “Азовська кабельна компанія”. Експортна діяльність підприємств у 2015 році суттєво відрізняється у порівнянні з 2000 або 2003 роком за кількісними показниками.

По-перше, за останні роки значно зменшилась чисельність суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності у регіоні. У 2000 році їх чисельність складала – 2045 підприємств, у 2005 році – 2981 підприємство, у 2015 році – 804 підприємства, у 2017 році – 912 підприємств. Такі зміни структури суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності свідчать про зміну напрямку експортних потоків та ускладнення порядку ведення підприємницької діяльності в сфері експорту товарів. Поступово змінилися власники на підприємствах регіону, великі підприємства стали частинами великих холдингів, які централізовано планують власні експортні потоки. Малі підприємства практично припинили свою експортно-імпорتنу діяльність, оскільки вони не узмозі забезпечити належний рівень ціни та отримувати вигоду від експортно-імпорتنих операцій. Клієнти мають можливість забезпечувати себе необхідними сировиною та матеріалами шляхом прямих контактів з постачальниками.

Для визначення обсягів, якості джерел інвестиційного капіталу необхідно порівняти динаміку обсягів експорту в межах Запорізької області зі структурою доходів Запорізької ТПП (рис.2.13):

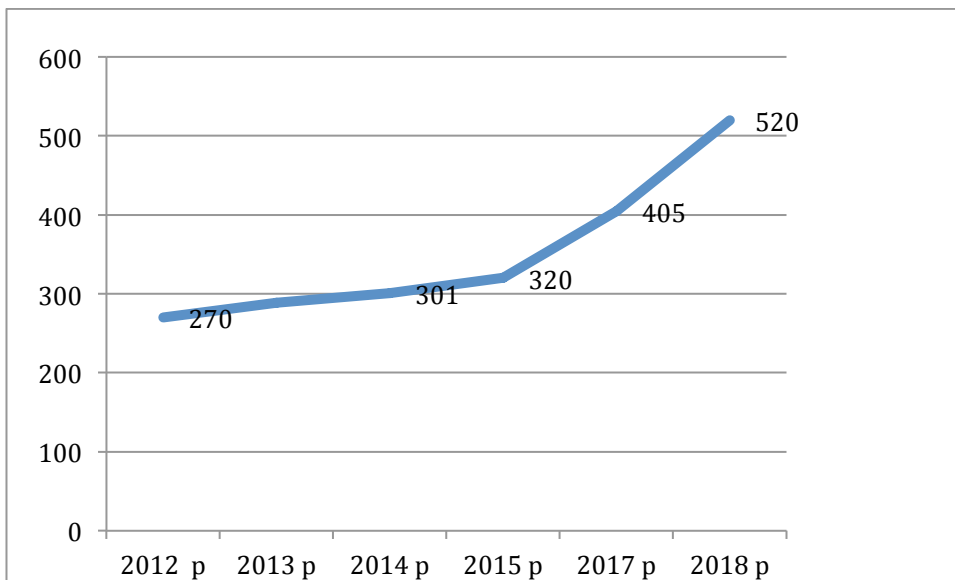


Рис 2.13 Обсяги експорту підприємств Запорізької області у 2012 – 2018 роках (млрд. доларів).

З рис 2.13 ми бачимо подібну до структури послуг ситуацію, у період 2014 – 2018 року відбувається зростання обсягів експорту, однак, обсяги діяльності Запорізької ТПП не зменшуються, а навпаки.

Так, кількість підприємств, які зареєстровані у Запорізькій області у 2010 році складала 79 тис., у 2015 році – 112 тис., а у 2018 році – 83 тис. Причому кількість таких, що здійснюють діяльність у 2005 році складала 60% від загальної кількості, у 2015 році – 65%, а у 2018 році – 58%.

Кількість підприємств не впливає на діяльність Запорізької ТПП у контексті збільшення її членської бази та її структури, а зовнішньоекономічна діяльність підприємств – на рівень доходів Запорізької торгово-промислової палати.

При цьому членські внески не впливають суттєво на динаміку доходів Запорізької торгово-промислової палати, складаючи лише 4% від їх загального обсягу.

За останні десять років кількість дійсних членів Запорізької ТПП зросла майже вдвічі (рис.2.14).

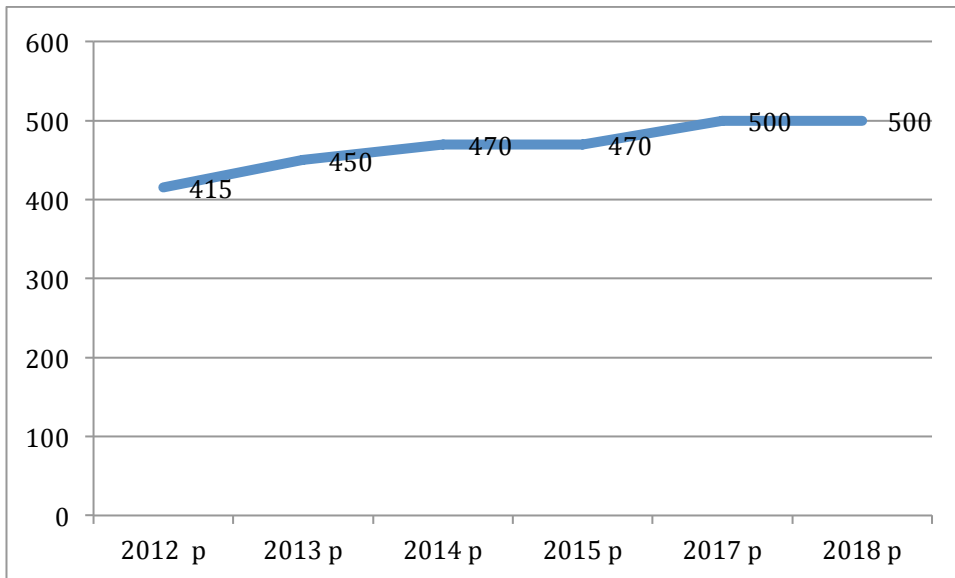


Рис 2.13 Динаміка змін членської бази Запорізької ТПП

Членські внески є платежем, який здійснюється дійсними членами Запорізької торгово-промислової палати на користь організації та забезпечує її функціонування у тривалому та короткостроковому періоді. На початку своєї діяльності, членські внески були спрямовані на розвиток матеріально-технічної бази Запорізької ТПП, а на цей час вони використовуються на забезпечення заходів, в яких приймають участь безпосередньо дійсні члени Палати.

Розмір членського внеску залежить від масштабів діяльності підприємства – коливається від 500 грн. (сплачують фізичні особи-підприємці, фермери та громадські організації), 1500 – 3000 грн. (сплачують підприємства середнього бізнесу, на яких працюють 50 – 500 осіб) та від 5000 – 8000 грн. – сплачують підприємства великі за масштабом (від 50 до 1000 осіб та більше).

Кожна регіональна торгово-промислова палата займає місце у системі торгово-промислових палат країни, відповідно до місця регіону в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це стосується експортної діяльності з огляду на важливе місце у питомій вазі послуги з сертифікації у доходах торгово-промислової палати. Визначимо місце Запорізької торгово-

промислової палати серед інших регіональних торгово-промислових палат в Україні (табл.2.3):

Таблиця 2.3

Обсяги реалізації послуг регіональними торгово-промисловими палатами

№	Палата	Обсяг реалізації в 2018 р. (тис.грн)	Порівняння з минулим роком,%
1	ТПП України (окремо)	36789	12%
2	Дніпропетровська	28011	3%
3	Одеська	23109	7,2%
4	Донецька	22133	1,2%
5	Запорізька	22089	5,5%
6	м. Київ	15066	- 1,5%
7	Луганська	14130	6,6%
8	Львівська	13097	11%
9	Харківська	11109	-10%
10	Київська обласна	10011	-1,5%
11	Вінницька	9510	2,4 %
12	Чернігівська	8961	-7%
13	Миколаївська	6121	1,2%
14	Житомирська	6092	3,5%
15	Херсонська	4557	-5,5%
16	Закарпатська	4309	6,3%
17	Сумська	3980	0,5%
18	Хмельницька	3524	1,5%
19	Рівненська	3066	16%
20	Волинська	2911	-3,4%
21	Кіровоградська	2204	0
22	Тернопільська	2014	1,6%
23	Чернівецька	1988	-7%

Як видно з таблиці 2.3 Запорізька торгово-промислова палата займає 5 місце серед регіональних торгово-промислових палат, що відповідає місцю в рейтингу регіонів експортерів України.

Складемо зведену таблицю про фінансові результати Запорізької торгово-промислової палати у 2016, 2017 та 2018 роках.

Так валовий дохід у 2016 році склав 17033 тис. грн., у 2017 році – 18206 тис. грн., у 2018 році – 22067 тис.грн. Валові витрати у 2016 році

склали 13091 тис.грн., у 2017 році – 14903 тис. грн., у 2018 році – 16750 тис. грн. EBITDA 2016 – складає 3018 тис.грн., у 2017 році – 2908 тис. грн., у 2018 році – 2013 – 4509 тис.грн.

Показник EBITDA є аналітичним, він відображає прибутковість організації до оподаткування, амортизаційних відрахувань та виплати відсотків за кредитами. Він відображає прибутковість без огляду на податкові зобов'язання, систему амортизації, яка застосовується відносно основних фондів та кредиторської заборгованості.

Чистий прибуток Запорізької ТПП останні три роки зростав, але у 2016 році не зважаючи на збільшення валового прибутку чистий прибуток зменшився.

Дебіторська заборгованість носить технічний характер та складає суму близько 350 тис. грн. щороку. Прострочена та сумнівна дебіторська заборгованість на 31.12.2015 року складає 124,12 тис. грн.

Короткострокова кредиторська заборгованість на 31.12.2018 року складає 319,57 тис. грн. довгострокова, на той самий період – 7290,29 тис. грн. (складається у кредитах, які були отримані під будівництво виставкового комплексу “Козак-Палац”).

2.3. Витрати Запорізької торгово-промислової палати та собівартість послуг

Витрати Запорізької торгово-промислової палати пов'язані переважно із здійсненням операційної діяльності. Оскільки операційна діяльність являє собою послуги, то найбільша питома вага має належати заробітній платні. Однак, питома вага заробітної платні у вартості послуг складає в середньому - 21%. Найбільшу питому вагу мають адміністративні витрати – 27,5%, на третьому місці – загальногосподарчі витрати 13,5%.

До адміністративних витрат відносяться витрати на управління, зокрема – заробітна платня адміністративно-управлінського персоналу та податки.

Запорізька торгово-промислова палата у 2018 році сплатила близько 789 тис. податку на прибуток та 1789 тис. податку на додану вартість. Також було сплачено 320 тис. податку на землю та плати за оренду земельних ділянок на користь територіальних громад.

Амортизаційні відрахування складають 689 тис. грн. у 2018 році. Застосовується метод лінійної амортизації та метод подвійного залишку.

Вартість основних фондів на кінець звітного періоду 2018 року складала 67906 тис. грн. Така вартість складається з вартості трьох нежитлових приміщень та іншого майна, яке належить Запорізькій ТПП (таблиця 2.7.):

Таблиця 2.7

Площа та вартість об'єктів нерухомості Запорізької ТПП

Об'єкт	Площа	Призначення	Балансова вартість
Офіс (бульв.Центральний 4)	2023 кв.м.	Офісне приміщення	1909 тис. грн.
Центр “Козак-Палац”, вул. Перемоги, 70-б	4906 кв.м.	Виставковий центр, офісне приміщення	36909 тис. грн.
Виставковий центр, вул. Ніжньодніпровська, 14	770 кв.м.	Виставковий центр, офісне приміщення	16855 тис. грн.
Офіс м. Бердянськ (філія), пр.Пролетарський	125 кв.м.	Офісне приміщення	715 тис. грн.

Ми вважаємо, що об'єкти нерухомості, які належать Запорізькій ТПП використовуються недостатньо ефективно, адже площа виставкового центру використовується з метою отримання прибутку не більше ніж 10 днів на місяць та решту часу приносить збитки (споживає електричну та теплову енергію, знаходиться під охороною тощо).

Фонд оплати праці в Запорізькій ТПП складає: в 2016 році – 33689 тис.грн., в 2017 році – 36789 тис. грн., в 2018 році – 5004 тис. грн. Середня заробітна платня в Запорізькій торгово-промисловій палаті складала у 2016 році – 9 ,465 грн., у 2017 році – 12,501 грн., у 2018 році – 14,611 грн.

Заробітна платня адміністративно-управлінського персоналу (керівники, спеціалісти, які займають посади) складає 69% від фонду заробітної платні та промислово-виробничого персоналу (спеціалісти з різних видів послуг) – 24%, решта 7% – робітники, які працюють за короткостроковими трудовими угодами (рис.2.15):

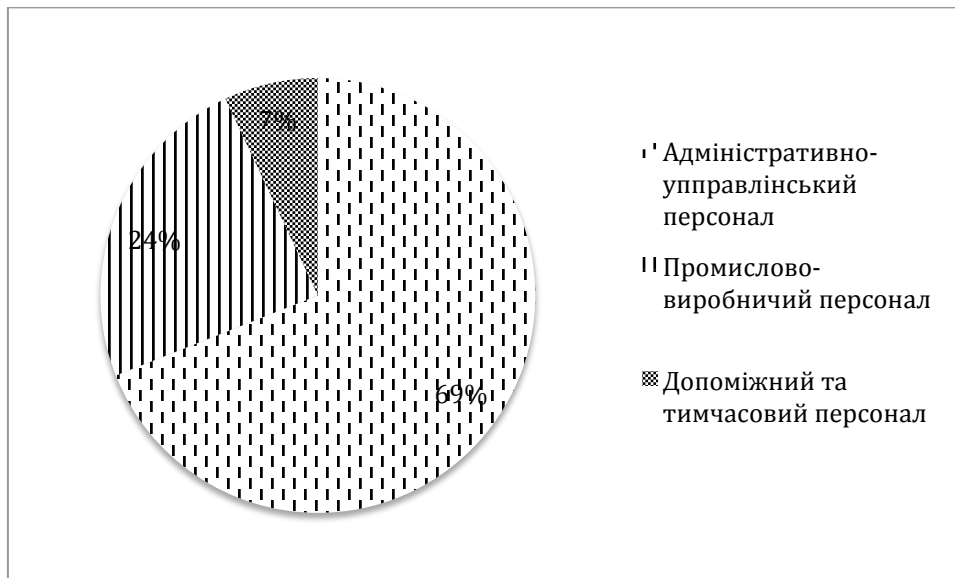


Рис 2.15 Розподіл фонду заробітної платні за категоріями персоналу

З рис.2.15 очевидно, що заробітна платня адміністративно-управлінського персоналу значно перевищує заробітну платню промислово-виробничого персоналу.

Оцінимо в такому випадку продуктивність праці різних категорій персоналу. Продуктивність праці відображає абсолютну ефективність роботи кожного робітника за певний період часу. Натуральний метод вимірювання П.П. базується на обліку роботи в натуральному вираженні за одиницю часу – місяць, рік, зміну, годину. В нашому випадку можуть використовуватись такі одиниці часу, як “експерто-години” – тобто час, який робітник використовує для надання послуги. З іншого погляду послуга тарифікується з огляду на час, витрачений на її надання. При цьому робітник працює визначену кількість часу – робочий день, 8 годин та, навіть за умови не виконання планових показників отримує заробітну платню за контрактом.

Трудовий метод вимірювання продуктивності праці полягає в обчисленні витрат праці, затрачених на одиницю продукції. Показник, що обчислюється таким чином, характеризується трудомісткістю робіт і є оберненою величиною натурального показника.

У нашому випадку об'єкта дослідження доцільно використовувати вартісний метод вимірювання продуктивності праці полягає в тому, що для розрахунків приймають весь обсяг валових продукції підприємства, що виготовлена реалізована за одиницю часу.

Враховуючи різноманітність послуг та сфер діяльності, можливо також, використовувати метод умовних одиниць застосовується для вимірювання продуктивності праці, коли випускається декілька видів. Для цього методу використовуються умовно натуральні одиниці, що забезпечують зведення всієї різноманітності видів продукції до одного умовного, виходячи з певних властивостей продукції.

В Запорізькій торгово-промисловій палаті продуктивність праці оцінюється за наступними параметрами:

- кількість послуг, які були надані клієнту (наприклад, якщо клієнт отримав 10 послуг на місяць загальною вартістю 240 тис. грн., то продуктивність праці цього експерта визначається, як 240 тис. які поділяються на 24 (робочих дні), що складає 10 тис. грн. на день, та відповідно 2,6 тис. грн. - продуктивність праці на місяць;

- сума надходжень за надані послуги за окремими підрозділами та працівниками;

- дольова участь робітників у реалізації проектів, які приносять або мають принести прибуток.

Промислово-виробничий персонал Запорізької ТПП, це робітники, які безпосередньо виконують послугу. Окрім того, такі робітники, як правило самостійно виписують рахунок на оплату послуг та інші супроводжувальні документи. Продуктивність праці таких осіб є результатом їх самоактивності, професійних навичок та зацікавленості у загальному результаті. Серед

робітників існує конкуренція певного рівня за якою відбувається боротьба за клієнта, оскільки у переважної більшості робітників джерелом для отримання заробітної платні є платіж з боку клієнта.

Нарахування заробітної платні у Запорізькій торгово-промисловій палаті відбувається за різними принципами у залежності від підрозділу в якому працює той чи інший співробітник. Так, у підрозділах, які працюють з масовими послугами – робітники отримують заробітну платню, як коефіцієнт, що вираховується з обсягів реалізації, яка сплачується клієнтом.

Заробітна платня в Запорізькій ТПП є різною в залежності від підрозділу в якому працює робітник. Найвищий рівень заробітної платні у адміністративно-управлінського персоналу – керівників та робітників обліку - 14899 грн. у 2018 році. У підрозділах, які приносять прибуток (відділ сертифікації, виставок, експертизи), рівень заробітної платні складав 10013 грн. у 2018 році. У підрозділах, які не приносять прибутку, або мають нульову рентабельність, рівень заробітної платні складав 8404 грн. у 2018 році.

Продуктивність праці у організації практично не зростає на протязі 2011-2018 році. Розрахуємо рівень продуктивності праці в цілому за організацією (П.п. = О.Д.р. / Чр.):

$$\text{П.п. (2011)} = 16349 \text{ тис. грн.} / 126 = 129,753 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2012)} = 17444 \text{ тис. грн.} / 132 = 132,151 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2013)} = 18602 \text{ тис.грн.} / 132 = 140,921 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2014)} = 14103 \text{ тис.грн.} / 128 = 110,179 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2015)} = 13940 \text{ тис.грн.} / 119 = 117,142 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2016)} = 17133 \text{ тис.грн.} / 108 = 158,638 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2017)} = 19823 \text{ тис.грн.} / 113 = 175,424 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{П.п. (2018)} = 22066 \text{ тис.грн.} / 129 = 171,054 \text{ тис.грн.}$$

На рис 2.16 зображено зміни продуктивності праці у Запорізькій ТПП. Таким чином ми можемо спостерігати за змінами у можливостях Запорізької ТПП отримувати доходи від звичайної діяльності за рахунок руху персоналу

та зміни доходів. Зазначимо, що у 2015-2017 роках спостерігались найнижчі показники продуктивності праці, незважаючи на зменшення чисельності персоналу:

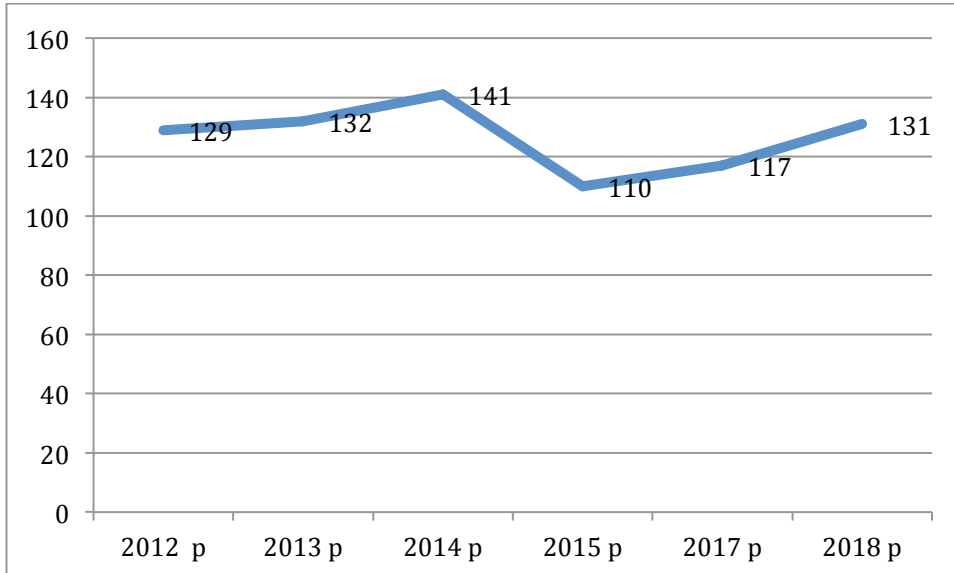


Рис 2.16 Динаміка змін продуктивності праці в Запорізькій ТПП у період 2012-2018 рр. (тис. грн.).

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників, які в середньому визначають ефективність організації, її спроможність утворювати додану вартість та ефективно конкурувати. Продуктивність, як результат діяльності підприємства утворюється в результаті сполучення процесів праці та дії обладнання.

Для оцінки причин змін продуктивності праці необхідно визначити зміни у чисельності персоналу, які відбулись за той самий період часу, які відображали політику керівництва в управлінні персоналом.

Загальною реакцією керівництва на зменшення обсягів реалізації році було звільнення певною частки персоналу, в першу чергу тих, хто не приносить прибуток – тобто робітників, які здійснюють діяльність в сфері представницьких дій та займається адміністративно-господарською роботою.

Однак, збільшення обсягів реалізації, починаючи з 2017 року призвело до збільшення продуктивності праці, що, в свою чергу, призвело до зростання чисельності трудового колективу.

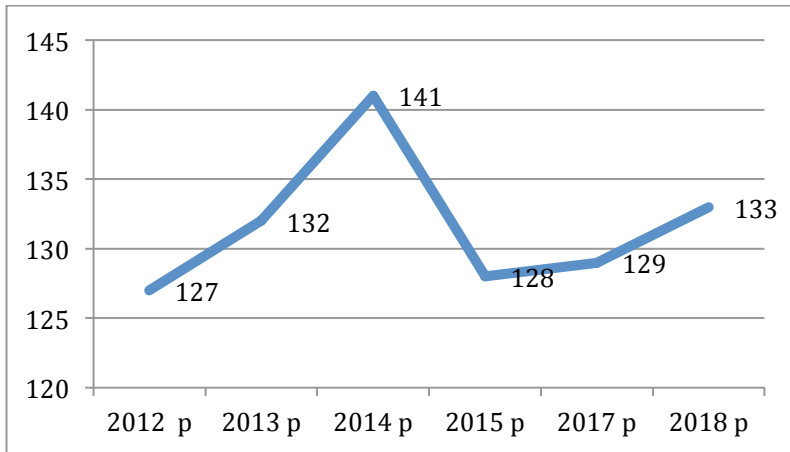


Рис 2.16 Зміни в чисельності персоналу у Запорізькій ТПП з 2012 по 2018 рік

Наступним, ми порівняємо зміни рівня середньої заробітної платні в Запорізькій ТПП в період з 2012 по 2018 роки. Так, зміни стосувались передусім персоналу, який працює, виконуючи представницькі функції та забезпечує діяльність організації, оскільки у період кризи, важко адекватно оцінювати їх внесок у загальну справу та питому вагу у доході (рис.2.17):

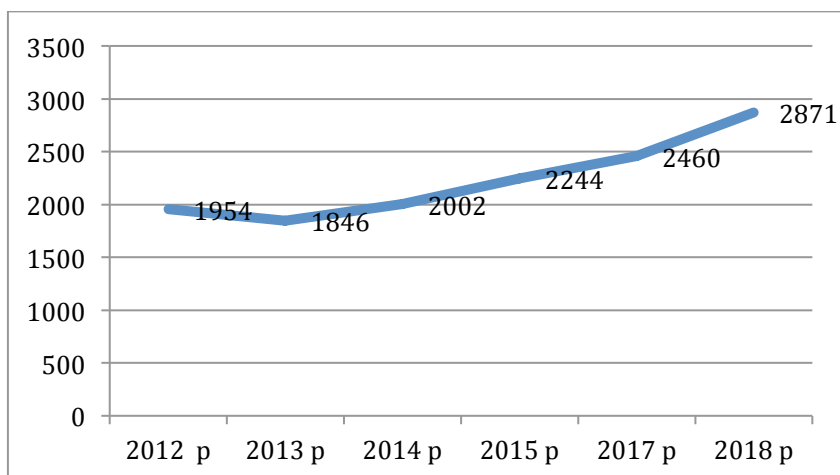


Рис 2.17 Рівень середньої заробітної платні у Запорізькій ТПП (грн.)

З рис 2.17 очевидно, що рівень середньої заробітної платні у Запорізькій ТПП поступово збільшується, при цьому лінія тренду має дещо

інший вигляд, аніж це спостерігається на графіку зміни чисельності, продуктивності та доходу. З цього факту можна зробити висновок, що принципи нарахування заробітної платні здійснюються поза зв'язком зі зростанням продуктивності праці, вони скоріше за все пов'язані із змінами в доходах організації.

Запорізька торгово-промислова палата не здійснює виробничої діяльності. Послуги, які надає торгово-промислова палата є адміністративними та не містять в собі матеріальної складової. За економічною сутністю таких послуг, їх собівартість може бути пов'язана переважно із заробітною платнею та кваліфікацією робітників. Однак, за змістом послуги мають великий зв'язок із представницькою діяльністю організації, тобто можливість надання адміністративних послуг з сертифікації пов'язана із тим, що організація має представляти інтереси підприємств перед державними органами, з експертизи – наявність великої мережі представництв у портах та поряд з об'єктами інфраструктури. Співробітництво з органами місцевого самоврядування означає те, що організації можуть проводити виставки, залучаючи до них певну кількість підприємств, зареєстрованих у громаді.

Інвестиційна діяльність Запорізької торгово-промислової палати була спрямована на організацію проекту “Козак-Палац”, до фінансування якого долучились Торгово-промислова палата України та сама Запорізька торгово-промислова палата, залучивши кошти, які виникли від відчуження майна, яке було отримане від продажу об'єктів нерухомості.

Енергозабезпечення будівлі “Козак Палац” відбувається шляхом постачання електричної енергії із загальної мережі та видобутку з соняшних батарей, які знаходяться на даху комплексу “Козак-Палац”.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП В СФЕРІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

3.1. Сутність та механізм інвестиційних проектів Запорізької торгово-промислової палати

Запорізька торгово-промислова палата є добровольним, неприбутковим об'єднанням підприємців, яке не здійснює підприємницьку діяльність, проте всіяко сприяє підприємцям в їх справах.

В сучасний період часу альтернативна енергетика являє собою звичайний вид бізнесу, яке використовується на додаток до традиційної енергетики та забезпечує суспільство корисним продуктом. Альтернативна енергетика має суттєву відмінність від традиційної, що виявляється у технології, що відрізняється від традиційного спалювання сполук вуглеводню. Альтернативна енергетика використовує природні явища (вітер, сонце, температурні різниці, біомасу). Інвестиції у альтернативну енергетику являють собою вигідний проект, оскільки передбачають постійний попит (попит на електричну енергію постійно зростає), підтримку з боку держави та міжнародних інституцій, яка виявляється у наданні грантів на технологічні розробки, проектування, пільговим ставкам по кредитах та безпосередньою участю у бізнес-проектах зацікавлених компаній, які спеціалізуються на інвестиціях у енергетичній сфері.

Розвиток проекту в сфері альтернативної енергетики є доцільним з точки зору використання податкових пільг, які встановлені чинним законодавством України та забезпечуються спеціальним “зеленим тарифом” на електроенергію, яка постачається від децентралізованого виробника, який виробляє її за альтернативною технологією.

З точки зору планування проекту в сфері альтернативної енергетики існує доцільність утворення коопераційних об'єднань, які забезпечуватимуть ефективну взаємодію інвесторів, виконавців та публічних партнерів у даному проекті.

Фінансування високотехнологічного проекту може бути забезпечене шляхом взаємодії між кредитними установами, серед яких:

- NEFCO -організація, яка підтримує та фінансує проекти в сфері альтернативної енергетики);
- постачальник сонячних батарей – фірма, яка забезпечуватиме поставку та монтаж обладнання сонячних батарей;
- український банк – агент, який забезпечуватиме операційний супровід інвестиційної угоди.

3.2. Схема фінансування об'єктів альтернативної енергетики

Запорізька торгово-промислова палата є ініціатором проекту впровадження технологій альтернативної енергетики нового об'єкту міні-електростанції комплексу “Козак - Енерджі”.

Цей проект планується побудувати на даху виставкового центру “Козак-Палац” для продажу електричної енергії у єдину мережу. Проект розраховується терміном на 1 рік (від початку проектування до будівництва).

Його учасниками можуть стати наступні суб'єкти:

- Запорізька торгово-промислова палата;
- корпорація NEFCO;
- банк ПУМБ або іншою фінансовою установою, яка може кредитувати інвестиційні проекти.

Проект може бути реалізований самостійно, окремо від інвесторів, виключно за кошти самої організації - Запорізької торгово-промислової палати або використанням субвенції Торгово-промислової палати України.

Загальна потужність проекрованої електростанції складатиме - 564 кВт/год.

- розрахункова продуктивність станції– 1147 кВт/год.
- виробництво електроенергії на рік – 647,2 МВт/год.
- річний валовий дохід – 133980 дол.США.
- вартість проекту - 496200 дол.США.
- розрахунковий терміну окупності проекту складає 3,8 роки.
- чистий інвестиційний дохід (ROI) з одного кВт складатиме – 237,6 дол. на рік.

Інвестиції вкладені в будівництво сонячної електростанції починають повертатися на розрахунковий рахунок відразу ж в перший місяць після введення об'єкта в експлуатацію. Аналіз погодних умов дає змогу передбачити річні доходи з максимальною точністю.

Під час експлуатації станція практично не виникає операційних витрат. За рахунок технологій First Solar, панелі не потребують обслуговування. Система працює стабільно і надійно, без збоїв і перепадів в електромережах.

Постачання електроенергії відбувається за “зеленим тарифом”, який встановлюється відповідно до норм спеціального законодавства та регулюється відповідним Законом України.

Застосування зеленого тарифу в альтернативній енергетиці забезпечуватиме високий рівень покриття витрат, які пов'язані із реалізацією проекту. Такі витрати мають тривалий період окупності та інвестори мають отримати механізм, що прискорює повернення кредитних коштів. Зазвичай, зелений тариф вдвічі перевищує стандартний тариф для цивільних користувачів у період з початку впровадження інвестиційного проекту, поступово знижуватиметься протягом 5 років до стандартного розміру.

Розрахунок фінансових потоків, які виникають в проекті у поточних умовах функціонування ринку електричної енергії в Україні проект окупається за три роки, а його рентабельність збільшується вдвічі кожні 5 років (табл.3.4).

Таблиця 3.4

Розрахунок показників проекту сонячної електростанції “Козак-Енерджі”

Прогнозні показники проекту	5 років	10 років	25 років
Об’єм електроенергії (МВт/год)	3165	6239	15533
Обсяг отриманих доходів (тис.дол)	655	1291	3215
Рентабельність проекту	1,32	2,6	6,48

Інвестування коштів в проект сонячної електростанції “Козак Енерджі” є реальним джерелом рентного доходу, який виникає в результаті експлуатації промислового об’єкту, який розташований в місті на даху об’єкта ділової інфраструктури, який забезпечується електричною енергією локально – від власне електростанції та централізовано – від електричної мережі.

Міні-електростанція “Козак-Енерджі” побудована на основі технології First Solar виробляє електроенергію, яка повертається в електричну мережу.

Окупність даного проекту забезпечується шляхом отримання стабільного доходу від реалізації електричної енергії, яку електростанція генерує та постачає у єдину енергосистему.

Зміст отримання прибутку виникає в результаті економії витрат, яка отримується у процесі експлуатації проекту міні електростанції, яка будується на даху організації.

Сонячна електростанція, що будується на даху виставкового приносить рентний дохід щороку, який виявляється у різниці між інвестиційними витратами та економією коштів від експлуатації об’єкта.

Проект може розглядатись, як пілотний для решти будівель, які знаходяться у власності місцевої територіальної громади, ОСББ тощо.

Загальна площа дахів будинків, які знаходяться у м. Запоріжжі складає 430 тис. кв. метрів. Їх використання в якості бази для встановлення сонячних електростанцій з відповідними сонячними панелями, забезпечить формування мережевої муніципальної електростанції, потужністю 10-12 ГВт, що може повністю забезпечити потреби у електричній енергії м. Запоріжжя та Запорізького району. Інвестиції в такий проект складатимуть 1,3 млрд. доларів США, що можуть бути надані Європейським банком реконструкції та розвитку за умови частково фінансування проекту з місцевого бюджету або отримання субвенції від уряду. Окупність проекту в м. Запоріжжі складатиме 8-9 років та приносить щорічний дохід в сумі 45-54 млн. доларів, які можливо витратити на соціальні проекти місцевої територіальної громади.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Кваліфікаційна робота магістра на тему “Залучення інвестицій в сферу енергозабезпечення будівель Запорізької ТПП” є цілісним дослідженням проблеми залучення інвестицій для реалізації проектів розвитку інфраструктури Запорізької торгово-промислової палати та підприємств – її дійсних членів, а також – об’єктів муніципальної інфраструктури м. Запоріжжя.

Актуальність теми інвестування проектів інфраструктурного розвитку особливо важлива у сучасний період, коли суспільство знаходиться в стані трансформаційних змін, нестачі виробничих ресурсів, низької виробничої та підприємницької культури та зміни споживчих настроїв. Іноземна участь у інвестиційних проектах важлива з точки зору залучення додаткових, нових факторів виробництва – капіталу, а з іншого боку – застосування нових знань, технологій організації бізнесу, які забезпечуватимуть вихід на принципово новий рівень розвитку, як технологічно, так і на професійному рівні.

Об’єкт кваліфікаційної роботи – Запорізька торгово-промислова палата, недержавне об’єднання підприємств та підприємців, що надає платні послуги та забезпечує співпрацю в сфері виробництва, комерції та зв’язку із урядом, органами місцевого самоврядування.

Предметом роботи є інвестиційна діяльність – комплекс проектних, виробничих та фінансових заходів Запорізької торгово-промислової палати щодо управління фінансовим капіталом.

Мета кваліфікаційної роботи обґрунтувати участь Запорізької торгово-промислової палати у інвестиційному проекті у сфері альтернативної енергетики.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати понятійно-категоріальний апарат проектної та інвестиційної діяльності;
- надати організаційно-економічну характеристику Запорізької торгово-промислової палати;
- з'ясувати джерела походження інвестиційного капіталу для розвитку проектів в сфері альтернативної енергетики;
- розрахувати та встановити контрольні показники економічної ефективності інвестиційного проекту.

Перший розділ роботи присвячений розкриттю понятійного апарату в сфері інвестиційної діяльності. Зокрема, в першому розділі роботи були розкриті поняття: “інвестиції” – вкладення коштів у засоби виробництва з отриманням прибутку від їх використання; “рентний дохід – дохід, який отримується у результаті використання об’єкта інвестицій; “прибуток” – різниця між доходом та витратами; “інвестор” – особа, яка перетворює власний капітал у засоби виробництва; “інвестиційний капітал” – кошти, які виведені з виробничого процесу та використовуються для вкладення у створення нових засобів виробництва з метою отримання рентного доходу.

У другому розділі розглядається Запорізька торгово-промислова палата як добровільне об’єднання підприємців, що надає послуги в сфері зовнішньоекономічної та господарської діяльності. Запорізька торгово-промислова палата є суб’єктом підприємницької діяльності, яка надає платні послуги в тому числі: здійснює сертифікацію походження та експертизу товарів, оренду майна, проведення виставок та конференцій, послуги митних брокерів, оцінку нерухомості тощо. Запорізька торгово-промислова палата є власником найбільшого в Запорізькій області виставкового комплексу “Козак - Палац”, має відокремлені підрозділи – безбалансові відділення у м. Мелітополь та у м. Бердянськ.

Запорізька торгово-промислова палата щорічно надає послуг на суму 24 млн. грн. за даними 2018 року. Зростання обсягу послуг складає 16-20% на рік, за виключенням періоду 2009-2013 року, коли відбувався незначний спад

у зв'язку із несприятливою економічною ситуацією. Чистий прибуток палати складає близько 4 млн. грн. В ЗТПП, працюють 98 осіб. Найбільшу питому вагу у асортименті послуг має сертифікація походження товарів – 65%, експертиза – 15%, виставки – 12%.

Обсяг виставкових послуг складає близько 4 млн. грн на рік, обсяг послуг з оренди майна – 0,6 млн грн на рік.

Запорізька торгово-промислова палата має високоліквідні активи:

- депозитний рахунок (ліквідність від 50 до 100%, в залежності від терміну розкриття депозиту) – 2 млн. грн;
- дебіторська заборгованість (ліквідність 50-70%, в залежності від терміну погашення протягом року) в сумі 1 млн грн.

Запорізька торгово-промислова палата накопичує суму приблизно 3 млн. грн щороку, як потенційно інвестиційний капітал, який може вкладати у різноманітні інвестиційні проекти.

В третьому розділі розглядається проект виставкового комплексу “Козак-Палац”, як успішно реалізований інвестиційний проект. У розвиток теми управління інвестиціями, нами пропонується розміщення сонячної електростанції “Козак-Енерджі” на даху виставкового комплексу.

Загальна потужність проекрованої електростанції складатиме:

- 564 кВт/год.
- розрахункова бруutto-продуктивність – 1147 кВт/год.
- виробництво електроенергії на рік – 647,2 МВт/год.
- річний дохід – 133980 дол. США.
- вартість проекту - 496200 дол. США.
- розрахунковий термін окупності проекту складає 3,8 роки.
- розрахунок інвестиційного доходу (ROI) з одного кВт складатиме – 237,6 дол. на рік.

Фінансування проекту здійснюється зацікавленими учасниками проекту за механізмом роботи кластерних утворень:

- Запорізькою торгово-промисловою палатою, яка є безпосереднім ініціатором проекту та власником основних засобів, які утворюються в результаті проекту;
- інвестиційною корпорацією NEFCO, яка інвестує кошти в проекти альтернативної енергетики;
- будь якою третьою юридичною особою або фізичною, яка зацікавлена до участі у даному проекті.

Даний проект може розглядатись, як пілотний для решти будівель, які знаходяться у власності місцевої територіальної громади, підприємств, організацій, приватних осіб, підрозділів ОСББ тощо.

Загальна площа дахів будинків, які знаходяться у м. Запоріжжі складає 430 тис. кв. метрів. Їх використання в якості бази для встановлення сонячних електростанцій з відповідними сонячними панелями, забезпечить формування мережевої муніципальної електростанції, потужністю 10-12 ГВт, що може повністю забезпечити потреби у електричній енергії м. Запоріжжя та Запорізького району. Інвестиції в такий проект складатимуть 1,3 млрд. доларів США, що можуть бути надані Європейським банком реконструкції та розвитку за умови частково фінансування проекту з місцевого бюджету або отримання субвенції від уряду. Окупність проекту в м. Запоріжжі складатиме 8-9 років та приносить щорічний дохід в сумі 45-54 млн. доларів, які можливо витратити на соціальні проекти місцевої територіальної громади.

Реалізація такого проекту потребуватиме створення Фонду енергетичних інвестицій, який працюватиме як суб'єкт господарювання на базі Запорізької торгово-промислової палати. Основу складу інвесторів складатимуть підприємства – дійсні члени Запорізької торгово-промислової палати, які здійснюватимуть фінансові інвестиції у розвиток даного проекту та отримуватимуть рентний дохід від його експлуатації. Схема реалізації проекту забезпечуватиме віднесення витрати за проектом, які

здійнюватимуться протягом 3-5 років на валові витрати підприємства та включення доходів до його валового доходу.

Сутність проекту “Козак Енерджи” полягає у встановленні джерела сталого енергопостачання для міста або окремих промислово-комерційних об’єктів, яке може забезпечувати електричною енергією переважну більшість промислових та приватних споживачів м. Запоріжжя. Зазначимо, що саме Запоріжжя є найбільш сприятливим для розміщення енергетичних об’єктів з нестабільною генерацією, адже це впливає на частоту току в електричній мережі, що балансується реверсним режимом роботи турбін на “Дніпрогесі”.

Нами пропонується дві схеми реалізації проектів в сфері альтернативного енергозабезпечення будівель. Перша схема, яка застосовується за нестачею кредитних коштів та передбачає встановлення сонячних елементів на даху будинку, який споживає більшу частину електричної енергії вдень. При цьому, схема підключення енергетичного обладнання спрямована таким чином, щоб протягом світового дня підприємство отримувало енергію безпосередньо від станції, а по закінченню переключалось до загальної електричної мережі.

Інша схема передбачатиме підключення енергетичного обладнання до мережі та енергопостачання з точок генерації до загальної мережі. Таким чином відбувається зворотний зв’язок між єдиною енергосистемою та джерелом енергопостачання – підприємством – власником енергетичного обладнання, який супроводжується взаєморозрахунками за фактичним виробництвом та споживанням електричної енергії.

Впровадження проекту “Козак Енерджи” в масштабах міста Запоріжжя дозволить економити близько 12 млн. грн щорічно на застосуванні пільгового тарифу, кількісної різниці між споживанням та генерацією електричної енергії. Механізм фінансування проекту являє собою роботу фонду енергозбереження, який забезпечуватиме можливості венчурного інвестування проектів в сфері енергозабезпечення приватними та юридичними особами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

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. Митне регулювання 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 підприємства: [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» [Електронний ресурс] //Сервер Верховної Ради України. Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakonidea42190.php/autosearsh/jir023.html>
9. Закон України «Про Єдиний митний тариф України» [Електронний ресурс] //Сервер Верховної Ради України//Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakonred459.php/9po65.html>
10. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність в Україні» [Електронний ресурс] //Сервер Верховної Ради України. Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon1993.php/9869.html>
11. Закон України «Про підприємницьку діяльність» [Електронний ресурс] //Сервер Верховної Ради України//Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakon5012.php/770it.html>

12. Закон України «Про підприємства 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. Иванов В.И. История торгово-промышленных палат: [Монография]/Иванов В.И. Москва – Финансы. – 2007 г. – 456 с.
20. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. - 1996. - № 30.
21. Корецький М.Х. Державне регулювання та розвиток /М.Х. Корецький// Економіка та держава № 5 – 2008 р. С.13-19.
30. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Питер – Спб – 2007 г. – 904 с.
31. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка [Навчальний посібник] /Д.Г. Лук'яненко, Поручник А.М., Циганкова Т.М.: – Київ: КНЕУ, 2008. – 488 с.
32. Митний кодекс України: офіційний контекст. - К.: Кондор, 2006. - 188 с.

33. Міжнародна торгівля: Шпак В., Ромеро А. [Практикум]. – К.: МАУП, 2004. – 384 с.
34. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність Україна: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
35. Науменко В.П., Пашко П.В., Руссков В.А. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. - К.: Знання, 2004. - 403 с.
36. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник]/В.Є. Новицький – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
37. Осика С.Г. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи // С.Г.Осика, В.В.Коновалов, О.О.Покрещук. -К.:УАЗТ, 2001. - 639 с.
38. Пашко П.В. Коментар до Митного кодексу України [Текст]/ П.В.Пашка, М.М.Каленського. -К.: Юстиніан, 2004. - 736 с.
39. Пашко П.В. Основи митної справи в Україні: [Навч. посібник] / П.В. Пашко - К.: Знання, 2004. - 732 с.
40. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [Підручник] / За заг.ред. С.Ф.Покропивного, - Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
41. Рональд Коуз. Фирма, рынок и право The Firme, the Market and the Law / Ростислав Капелюшников. — Москва: Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).
42. Новиков В. Концепция прав собственности Рональда Коуза с точки зрения права и экономической теории/
<http://www.sapov.ru/seminar/seminar8-text.htm>
43. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств : монографія / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Нац. ун-т "Львів. політехніка". – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2012. – 352 с. : іл. – Бібліогр.: с. 240-254 (223 назви). – ISBN 978-617-607-192-1