

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Розробка та впровадження інвестиційного проекту в сфері
альтернативної енергетики на базі Запорізької ТПП»

Виконав : студент 2 курсу, групи 8.0738-ЗЕД-з
спеціальності 073 Менеджмент освітньої програми
Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Вороніна С.А. *С.А. Вороніна*

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор економічних наук, доцент

Томарева-Паталахова В.В.

Рецензент : зав. 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 071 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

Ворошніа Єлизавета Андріївна

1. Тема роботи «Особливості впровадження інноваційних технологій як
головний компонент розвитку вітчизняних підприємств»
керівник роботи: Томарева-Паталахова В.В., доцент кафедри бізнес-
адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор
економічних наук, доцент

затверджені наказом ЗНУ від 19.06.2019 року № 980-с

2. Строк подання студентом роботи 23.12.2019 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 ВПРОВАДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВ

2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАПОРІЗЬКОЇ
ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

3. ВПРОВАДЖЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В СФЕРІ
АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА БАЗІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-
ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням об'ємів і кількості аркушів)

16 таблиць

18 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

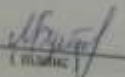
Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підписи, дати	
		завдання	видані
1	Томарева-Паталахова В.В.		
2	Томарева-Паталахова В.В.		
3	Томарева-Паталахова В.В.		

7. Дата видачі завдання 22.04.2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Прим.
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	22.04.2019	
2.	Затвердження змісту роботи.	30.04.2018	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	30.04.19-16.05.19	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.05.19-23.05.19	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.05.19-27.05.19	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.05.19-25.06.19	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	26.06.19-29.08.19	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.19-06.10.19	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.10.19-14.10.19	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.10.19-29.11.19	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.12.19-06.12.19	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	06.12.2019	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.12.19-22.12.19	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.12.2019	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	січень 2020	

Студент


(підпис)

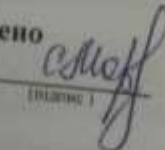
Керівник роботи


(підпис)

Є. А. Вороніна
(ініціали та прізвище)

В. В. Томарева-Паталахова
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено
Нормоконтролер


(підпис)

С. В. Маркова
(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра на тему "Розробка та впровадження інвестиційного проекту в сфері альтернативної енергетики на базі Запорізької ТПП" є цілісним дослідженням проблеми залучення інвестицій для розвитку проектів, впровадження нових технологій тощо.

Актуальність теми інвестування об'єктів альтернативної енергетики зумовлена необхідністю впровадження нових технологій та доцільністю фінансування проектів у нових технологічних сферах, які користуються державною підтримкою.

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 – розробити пропозиції щодо фінансування проекту у сфері альтернативної енергетики та розробити відповідну схему.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання: проаналізувати теоретичний, понятійний та категоріальний апарат інвестиційної діяльності у сфері енергетики; сформулювати організаційно-економічну характеристику Запорізької торгово-промислової палати; проаналізувати реалізовані проекти Запорізької торгово-промислової палати з міжнародною участю та оцінити їх ефект.

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

АЛЬТЕРНАТИВНА ЕНЕРГЕТИКА, ІНВЕСТИЦІЇ, УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТОМ, ІНВЕСТОР, ПРИБУТОК, ФІНАНСУВАННЯ, ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ, КОНСОРЦІУМ, ПРИБУТОК

ABSTRACT

Master's qualification work on the topic "Development and implementation of an investment project in the field of alternative energy based on Zaporizhzhya CCI" is a comprehensive study of the problem of attracting investments for the development of projects, implementation of new technologies and more.

The relevance of the topic of investing in alternative energy facilities is due to the need for the introduction of new technologies and the expediency of financing projects in new technological spheres that have state support.

Qualified Object - Zaporizhzhia Chamber of Commerce and Industry, a non-governmental association of enterprises and entrepreneurs, which provides paid services and cooperates in the field of production, commerce and government.

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

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

To achieve this goal, it is necessary to fulfill the following tasks: to analyze the theoretical, conceptual and categorical apparatus of investment activity in the field of energy; to formulate the organizational and economic characteristics of the Zaporizhzhia Chamber of Commerce and Industry; to analyze the implemented projects of the Zaporozhye Chamber of Commerce and Industry with international participation and to evaluate their effect.

The work consists of three sections, 100 pages, has 15 tables, 18 figures, has 48 sources of information.

ALTERNATIVE ENERGY, INVESTMENT, PROJECT MANAGEMENT,
INVESTOR, PROFIT, FINANCING, SECURITY, FINANCIAL SERVICES,
CONSORTIUM

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Основи інвестиційної діяльності підприємства.....	10
1.2. Система розрахунків вигод та ризиків у інвестиційній діяльності.....	21
1.3. Суб'єкти інвестиційного процесу.....	28
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ.....	41
2.1. Організаційно-економічна характеристика	
Запорізької торгово-промислової палати.....	41
2.2. Джерела інвестиційного капіталу Запорізької торгово-промислової	
палати.....	67
2.3. Витрати Запорізької торгово-промислової палати та собівартість	
послуг.....	76
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ	
ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП В	
СФЕРІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ.....	85
3.1. Сутність та механізм інвестиційних проектів Запорізької	
торгово-промислової палати.....	85
3.2. Схема фінансування об'єктів альтернативної енергетики.....	92
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	99
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	102

Кваліфікаційна робота магістра на тему "Розробка та впровадження інвестиційного проекту в сфері альтернативної енергетики на базі Запорізької ТТЕГ" 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 розвитку підприємства та організації 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., Алдеса І., Іноземцева В., вітчизняних науковців: Гецця В., Сфименко Т., Богині Д., Суходолі О. та інших.

Іноземне інвестування особливо 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.

Об'єкт дипломної 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 альтернативна енергетика, які можуть бути реалізовані за участю Запорізької торгово-промислової палати;
- розглянути структуру та зміст таких проектів.

В якості інформаційної бази дипломної 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 неадгуків та формулювання рекомендацій для поліпшення ситуації.

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

РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Основи інвестиційної діяльності підприємства

Здійснення витрат у поточний період передбачає набуття суб'єктом інвестування певних інвестиційних об'єктів, використання яких дозволяє отримати вигоди у майбутньому. Цей процес відображається поняттям "інвестиційна діяльність", особливості якого значною мірою зумовлені характером діяльності суб'єктів господарювання.

Інвестиційна діяльність (інвестування) - це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Вона здійснюється на основі:

- інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, а також громадськими та релігійними організаціями;
- державного інвестування, яке здійснюється органами влади та управління України, а також державними підприємствами та установами;
- іноземного інвестування, яке здійснюється іноземними державами, юридичними та фізичними особами;
- спільного інвестування, яке здійснюється громадянами та юридичними особами України та інших держав.

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності [8], поняття "інвестиційної діяльності" визначається ширше. Це діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів, а також із здійсненням фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [3, с.33].

Отже, крім придбання основних засобів, нематеріальних активів, акцій, облігацій, цілісних майнових комплексів тощо, до інвестиційної діяльності

належать надходження грошових коштів у вигляді відсотків за аванси грошовими коштами та позички, надані іншим суб'єктом господарювання, а також грошові надходження у формі дивідендів, від повернення позик, від ф'ючерсних і форвардних контрактів, опціонів, а також виплати коштів за такими контрактами (за винятком тих контрактів, які укладаються для основної діяльності підприємства). Проте, на нашу думку, такі грошові надходження не мають прямого, а лише певне опосередковане відношення до інвестиційної діяльності як такої.

Об'єктивною основою інвестиційної діяльності є інвестиційні цикли. Інвестиційний цикл - це процес, який реалізується протягом часу здійснення інвестицій. Він визначається часом між моментом формування інвестиційних намірів до моменту виходу зданих у експлуатацію об'єктів на проєктні техніко-економічні показники [4, с.91].

Інвестиційні цикли тісно пов'язані із життєвим циклом підприємства, бо жодне підприємство не може існувати без інвестиційних вкладень. Можливий графік життєвого циклу підприємства в координатах часу та інвестиційного капіталу наведений на рис. 1.2.

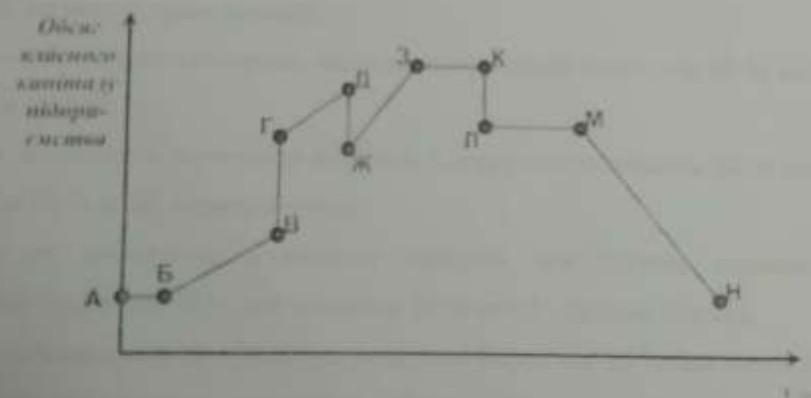


Рис.1.1. Життєвий цикл інвестиційного проєкту

Для обліку, аналізу і підвищення ефективності інвестицій необхідна їх науково обґрунтована класифікація як на макро-, так і на мікрорівні. Продумана та в науковому плані обґрунтована класифікація інвестицій дає змогу не тільки їх грамотно враховувати, а й аналізувати рівень їхнього використання і на цій основі отримувати об'єктивну інформацію щодо розробки та реалізації ефективної інвестиційної політики [8, с.121].

Науковий і практичний інтереси викликає класифікація інвестицій та її узагальнення з метою використання у вітчизняній практиці. Так, німецький професор А.Вайнріх запропонував таку класифікацію інвестицій: інвестиції в майно (матеріальні інвестиції) – інвестиції в будівлі, споруди, устаткування, запаси матеріалів; фінансові інвестиції – придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів (ЦП); нематеріальні інвестиції – інвестиції на підготовку кадрів, дослідження та розробку новітньої технології, рекламу.

У зарубіжній літературі наводиться класифікація портфельних інвестицій за ознакою впливу на фірму та контролю за нею (акції цієї фірми придбані інвестором) — це, зокрема, інвестиції, які:

- мають суттєвий вплив (придбання більш ніж 20 %, але менш ніж 50 % акцій, які мають право голосу);
- забезпечують контроль, якщо інвестор володіє більш ніж 60 % акцій з правом голосу;
- дозволяють встановити контроль і несуттєво впливають (володіння менш ніж 20 % акцій з правом голосу);
- не дозволяють встановити контроль, але суттєво впливають (володіння більш ніж 20 %, але менш ніж 50 % акцій з правом голосу);
- забезпечують контроль при володінні більш ніж 20 %, але менш ніж 50 % акцій материнської компанії та 100 % акцій дочірньої компанії [4; 5; 10].

Така класифікація важлива для формування оптимальної структури портфельних інвестицій на підприємстві.

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

- для заміни або підтримання робочого стану обладнання;
- розширення діяльності за допомогою створення нових видів продукції;
- участі в капіталі інших підприємств;
- обов'язкові інвестиції (на запобігання забрудненню навколишнього середовища, інвестиції в соціальну сферу та ін.);
- стратегічні інвестиції, пов'язані з поглинанням підприємств або розміщенням капіталу за кордоном.

На нашу думку, наведена нижче класифікація інвестицій є найбільш придатною для використання на підприємстві (рис. 1.3). Перевага цієї класифікації над іншими полягає в тому, що вона дає справжнє уявлення про мету підприємства щодо інвестицій, та по суті, ця класифікація характеризує інвестиційний портфель підприємства.

Оптимізація портфеля з мінімізацією ризику та максимізацією отримання економічної вигоди (збільшення капіталу та доходу) є однією з найважливіших проблем на підприємстві.



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

У науковій літературі подаються й інші класифікації інвестицій, які, з погляду авторів, мають право на життя як у практичному плані, так і в науковому. Вони дають змогу детальніше охарактеризувати інвестиції та проводити аналіз з метою підвищення ефективності їх використання. Але в сучасних умовах цих класифікацій недостатньо.

Інвестиції є перетворенням капіталу у засоби виробництва або у фактори виробництва, що забезпечує їх приріст у вигляді доданої вартості або зростання відновлювальної ціни об'єкта інвестування.

Першою метою інвестицій є отримання рентного доходу, тобто прибутку або пасивного доходу, який нараховується на депозит або на цінні папери. Другою метою інвестицій є збереження або збільшення вартості об'єкту інвестування при тому, що його ліквідність залишиться незмінною.

На графіку наведені такі типові етапи інвестиційної діяльності підприємства:

- 1) формування початкового капіталу (точка А);
- 2) просте відтворення капіталу підприємства (відрізки АБ, ЗК, ЛМ);
- 3) розширене відтворення капіталу підприємства (відрізки БВ, ГД, ЖЗ);
- 4) залучення підприємством зовнішніх інвестицій (відрізок ВГ);
- 5) ведення підприємством зовнішньої інвестиційної діяльності (відрізки ДЖ, КЛ);
- 6) скорочене відтворення (відрізок ЛМ);
- 7) погрєба в виробничому переоснащенні підприємства, значних зовнішніх інвестиціях (точка Н).

На рис. 1.2. ми спостерігаємо певний циклічний та мінливий процес розвитку підприємства, пов'язаний з інвестиційною діяльністю підприємства.

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

- стратегічне планування інвестицій;
- обґрунтування доцільності інвестицій;

- проектування та ціноутворення;
- фінансування інвестиційного процесу;
- забезпечення інвестиційних заходів матеріально-технічними ресурсами;
- освоєння інвестицій; & експлуатація інвестиційного об'єкту;
- відшкодування вкладених інвестицій та отримання доходу. Зазвичай інвестиційний процес розпочинається з мотивації інвестиційної діяльності.

Інвестор, що є власником цих нагромаджень (збережень), прагне придати на інвестиційному ринку фінансові активи або інвестиційні товари (реальні активи), тобто здійснити інвестиції [6, с.12].

При виборі об'єкта інвестування здійснюється низка передінвестиційних досліджень: вивчаються всі інвестиційні ризики, проводяться маркетингові дослідження, оцінюються напрями інвестування. Обґрунтування доцільності інвестицій потребує розгляду якомога більшої кількості інвестиційних проектів із метою вибору найкращого. Часто у цій справі інвестору допомагають інші учасники (посередники) інвестиційного процесу.

Для інвестування, зазвичай, не вистачає власних коштів інвестора, і тому він прагне одержати позичковий, або залучений капітал, тобто використати інші джерела фінансування, крім власних. Визначення джерел фінансування (інвестиційних ресурсів), обґрунтування їх структури передують інвестуванню, воно необхідне для переконання і залучення до проекту інших учасників інвестиційного процесу [6, с.77].

Ресурсне забезпечення об'єкта інвестування здійснюється також за допомогою інших учасників інвестиційної діяльності, на контрактних засадах.

Освоєння інвестицій означає їх капіталізацію, тобто створення фінансових та реальних активів. Введенням в експлуатацію не закінчується реалізація інвестиційного проекту. В процесі експлуатації проект потребує

нових інвестицій для підтримки виробництва і його розвитку, таким чином, знову починається процес передінвестиційних досліджень.

Строк інвестиційного процесу (від вибору об'єкта інвестування до отримання прибутку) залежить від виду інвестування та стратегічних цілей інвестора і може становити від декількох хвилин (купівля та продаж цінних паперів на електронних торгах через систему Інтернет) до десятків років (інноваційні інвестиції).

Інвестиційні проекти в таких сферах, як високі технології, 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.

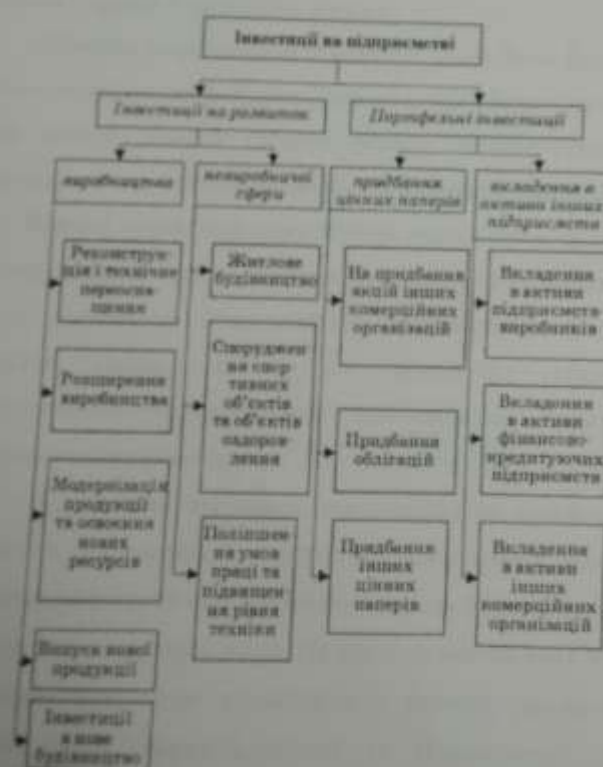


Рис.1.3. Напрямки інвестицій [3, с.77]

Управління інвестиціями — це процес управління всіма аспектами інвестиційної діяльності в межах одного проекту або підприємства.

Інвестиційна діяльність — це сукупність практичних дій фізичних* юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність може здійснюватись у таких формах:

- інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, об'єднаннями та установами, а також громадськими та релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності;

- державне інвестування;

- іноземне інвестування;

- спільне інвестування коштів і цінностей громадянами та юридичними особами України й іноземних держав.

Об'єктом інвестиційної діяльності може бути будь-яке майно, у тому числі основні фонди й оборотні кошти в усіх сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технологічна продукція, інтелектуальна власність, інші об'єкти власності, майнові права та ін.

Взагалі управління інвестиціями аналізується на рівні держави, галузі, регіону, підприємства та окремих інвестиційних проектів і включає:

- управління інвестиційною діяльністю в державних масштабах (держава, галузь, регіон), що передбачає регулювання, контроль, стимулювання та підтримку інвестиційної діяльності законодавчо-регламентованими методами;

- управління окремими інвестиційними проектами, що включають діяльність з планування, організації, координації, мотивації та контролю протягом життєвого циклу проекту шляхом використання системи сучасних методів і техніки управління. Ця система має на меті забезпечити найбільш ефективну реалізацію визначених у проекті результатів за складом та обсягом робіт, вартості, якості та відповідності інтересам учасників інвестиційного проекту;

- управління інвестиційною діяльністю окремого господарюючого суб'єкта — підприємства — передбачає управління інвестиційним портфелем підприємства (формування, моніторинг, оцінка якості, реінвестування та ін.), управління оборотним капіталом (короткострокові інвестиції) та ін.

Управління інвестиційною діяльністю має такі функції: аналіз і прогнозування; планування (стратегічне, поточне, оперативне) і організація; облік, мотивація, моніторинг (контроль), координація та регулювання управління діяльністю. Перераховані функції суттєво відрізняються залежно від рівня суб'єкта управління: держави, галузі, регіону (суб'єктів України), суб'єктів господарювання — підприємств [22].

На рівні держави управління інвестиційною діяльністю спрямоване на соціально-економічний і науково-технологічний розвиток України та здійснюється:

- відповідно до державних інвестиційних програм;
- шляхом прямого управління державними інвестиціями;
- законодавчими заходами стимулювання та заохочування або підтримки (наприклад, введення податкових ставок і пільг, упровадження системи платежів за користування визначених ресурсів тощо);
- проведенням відповідної політики: ціноутворення, фінансової та кредитної, амортизаційної та ін.;
- шляхом контролю державних норм і стандартів, а також за виконанням правил обов'язкової сертифікації;
- антимонопольними заходами, приватизацією об'єктів державної власності, у т. ч. об'єктів незавершеного будівництва;
- експертизою інвестиційних проектів.

Основна мета інвестиційної діяльності — забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії держави. Держава виконує такі функції управління інвестиціями:

- аналіз і прогнозування розвитку інвестиційного ринку з урахуванням його кон'юнктури та загальнодержавних потреб у результатах інвестиційної діяльності;

- розробка стратегічних напрямків інвестиційної політики з урахуванням цільових напрямків розвитку країни (суб'єкта України, регіону та ін.);

- законодавча діяльність щодо стимулювання, регулювання, підтримки та контролю інвестиційної діяльності;

- моніторинг інвестиційної діяльності та реалізація конкретних заходів щодо її регулювання на всіх рівнях (держава

- галузь - регіон - підприємство - проект), підтримка та фінансування окремих інвестиційних проектів.

У процесі реалізації основної мети інвестиційна діяльність суб'єктів України на рівні держави має забезпечувати:

1) високі темпи зростання економіки країни (суб'єктів України та АР Крим, регіонів та ін.) за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;

2) максимальну частину національного доходу від інвестиційної діяльності;

3) мінімізацію інвестиційних ризиків.

На рівні підприємства управління інвестиційною діяльністю здійснюється відповідно до перспектив стратегічного розвитку.

В Україні багато аспектів управління інвестиціями підприємства, що становлять основний об'єкт функціональної системи управління, поки знаходяться лише в стадії становлення, зіштовхуючись з об'єктивними економічними труднощами сьогодення, недосконалістю нормативно-правової бази, недостатнім рівнем підготовки фахівців до роботи в складних ринкових умовах. Просування країни шляхом ринкових реформ та подолання кризових економічних тенденцій дасть змогу повною мірою застосувати теоретичні результати, накопичений закордонний і вітчизняний досвід управління інвестиціями на всіх рівнях [13].

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.

Головна мета інвестиційної діяльності — це впровадження форм реальних і фінансових інвестицій. Основна увага повинна приділятися розробці стратегії інвестицій та конкретним заходам щодо їх реалізації.

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

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

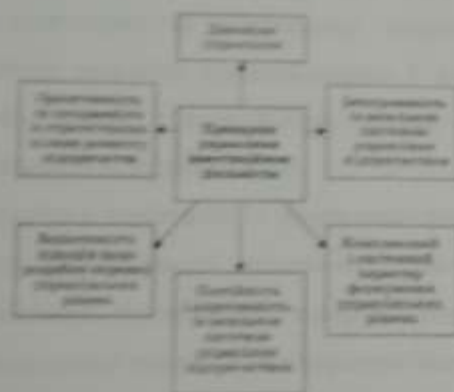


Рис. 1.4. Принципи здійснення інвестиційної діяльності

На думку дослідників, слід доповнити перераховані вище принципи таким: постійність і коретованість на стратегічній цілі із загальною системою управління підприємством. Він має дуже важливе значення для підприємств України, враховуючи особливості становища, розвитку та перспективи економіки в цілому, галузі, регіону та окремого підприємства [12, с.11].

Інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Забезпечення ефективності всіх сфер діяльності підприємства прямо чи опосередковано пов'язане з вибором напрямків і форм інвестування, забезпеченням зростання ефективності операційної діяльності, оптимальним фінансуванням інвестиційних проєктів, впровадженням досягнень науково-технологічного прогресу та ін. І це потребує органічного поєднання управління інвестиційною діяльністю з іншими видами діяльності та загальною системою управління підприємством [11].

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

Динамізм управління пов'язаний з динамікою факторів зовнішнього середовища за умов трансформації економіки і, часом, — зі зміною кон'юнктури інвестиційного, фінансового і товарного ринків тощо. Постійно змінюються в часі і внутрішні умови функціонування підприємства. Система управління інвестиційною діяльністю має особливу властивість щодо змін факторів зовнішнього середовища, потенціалу формування інвестиційних ресурсів, темпів економічного розвитку, форм організації операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, фінансового стану тощо.

Варіативність підходів щодо розробки окремих управлінських рішень. Обґрунтування кожного управлінського рішення мають враховувати можливі альтернативи. Вибір проєктів щодо їх реалізації та прийняття управлінських рішень ґрунтується на певній системі критеріїв, яка формується підприємством самостійно і має відповідати вимогам суб'єкта господарювання у сфері управління інвестиційною діяльністю. Критерії

необхідно постійно переглядати та уточнювати залежно від мети та цілей підприємства [9].

Орієнтованість та узгодженість зі стратегічними цілями розвитку підприємства. Управлінські рішення щодо впровадження проєктів не мають суперечити головній меті діяльності підприємства і відповідати стратегічним напрямкам його розвитку щодо забезпечення ефективності цієї діяльності в майбутньому.

Постійність і корегованість із загальною системою управління підприємством. Реалізація розглянутих вище принципів потребує постійного їх уточнення, доповнення та коригування залежно від впливу факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Це допоможе оперативно реагувати на зміни та забезпечити ефективну систему управління інвестиційною діяльністю підприємства. Ефективна система управління інвестиціями — це основа для високих темпів розвитку підприємства, досягнення необхідних результатів його інвестиційної, операційної та фінансової діяльності.

1.2. Система розрахунків вигод та ризиків у інвестиційній діяльності

Поняття “інвестиція” є первинною категорією, базою побудови ієрархії інших категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталів. Сам термін “інвестиція” походить від латинського слова “invest”, що означає “вкладати” [12].

Інвестиції переважно сприймаються як будь-яке вкладення грошей, часто не пов'язане із досягненням суб'єктами інвестування поставлених цілей (“споживчі інвестиції” (купівля телевізорів, автомобілів і т.п.), які за своїм економічним змістом не є інвестиціями, оскільки витрачання грошей в цьому випадку пов'язане із забезпеченням довгострокового споживання, починаючи з поточного періоду (якщо їх придбання не передбачає подальший перепродаж з метою отримання прибутку), не розрізняються інвестиційні витрати фінансових засобів і поточні витрати).

Деякі існуючі визначення пов'язують інвестиції виключно з приростом капіталу або отриманням поточного доходу, хоча інвестиції можуть мати на меті, як економічні, так і позаекономічні цілі вкладення капіталу.

Найчастіше поняття "інвестиції" ототожнюють з поняттям "капітальні вкладення" (вкладення капіталу у відтворення основних засобів) але інвестиції можуть здійснюватися й у приріст обігових активів, в різноманітні фінансові інструменти, в окремі види нематеріальних активів. Отже, капітальні вкладення є однією із форм інвестицій, але не як їх вичерпне визначення.

В макроекономіці інвестиції є частиною сукупних витрат, що складаються з витрат на нові засоби виробництва, інвестицій в житло, і приросту товарних запасів. Тобто, інвестиції – це частина ВВП, що не спожита в поточному періоді, і забезпечує приріст капіталу в економіці [9, с.18].

В теорії виробництва, і в цілому в мікроекономіці, інвестиції – це процес створення нового капіталу (засоби виробництва, людський капітал).

У фінансовій теорії під інвестиціями розуміють придбання реальних або фінансових активів, тобто це сьогоднішні витрати, метою яких є отримання майбутнього зиску.

Інвестиції це:

- об'єкт економічного управління в межах фінансової діяльності;
- найактивніша форма залучення нагромадженого капіталу в економічний процес;
- можливість використання нагромадженого капіталу у всіх його альтернативних формах;
- альтернативна можливість вкладення капіталу в будь-які об'єкти господарської діяльності;
- джерело генерування ефекту підприємницької діяльності.
- об'єкт ринкових відносин.
- об'єкт власності і розпорядження.

- об'єкт надання переваги в часі.
- носій фактора ризику.
- носій фактора ліквідності.

Інвестиції підприємства - це вкладення капіталу в усіх його формах в різноманітні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою отримання прибутку, а також досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику та ліквідності.

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

- питома вага заощаджень в доходах інвесторів, причому зі збільшенням доходів збільшується їх частина, спрямована на заощадження. Вона і є джерелом внутрішніх інвестиційних ресурсів;
- норма чистого прибутку, зі збільшенням очікуваної норми чистого прибутку обсяг інвестицій збільшується;
- ставка банківського процента збільшенням ставки позичкового процента зменшується обсяг інвестицій, і навпаки.
- очікуваний темп інфляції також істотно впливає на обсяг інвестицій. Що вищий очікуваний темп інфляції, то швидше знецінюється очікуваний прибуток після процесу інвестування. Цей фактор має вирішальне значення в разі довгострокового інвестування.

Інвестиційна діяльність підприємства є одним із самостійних видів його господарської діяльності і найважливішою формою реалізації його економічних інтересів [12, с.24].

Інвестиційна діяльність підприємства це цілеспрямований процес формування необхідних інвестиційних ресурсів, збалансований відповідно до обраних параметрів інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) на основі вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування та забезпечення їх реалізації [2, с.91].

Інвестиційна діяльність - це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність можуть здійснювати:

- фізичними та юридичними особами резидентами;
- державою;
- іноземними інвесторами;
- спільно резидентами і нерезидентами.

Інвестиційна діяльність підприємства характеризується такими основними особливостями:

1. Забезпечує зростання операційної діяльності підприємства і підпорядкована щодо неї.
2. Менше залежить від галузевих особливостей підприємства ніж його операційна діяльність.
3. Нерівномірна за обсягами в окремих періодах.
4. Інвестиційний прибуток (інший ефект від інвестицій) формується зі значним «лагом».
5. Формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства.
6. Формує специфічні види ризиків - "інвестиційні ризики".
7. Показник чистих інвестицій характеризує темпи економічного розвитку підприємства.

Чисті інвестиції розраховуються як різниця між сумою валових інвестицій та сумою амортизаційних відрахувань, включених до інвестиційних фінансових ресурсів:

$$ЧІ = ВІ - АВ, \text{ де} \quad (1.1)$$

ЧІ - сума чистих інвестицій підприємства;

ВІ - сума валових інвестицій підприємства;

АВ - сума амортизаційних відрахувань підприємства.

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

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

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

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

Інвестиції (інвестиційні ресурси) - це капітал у будь-якій його формі, вкладений в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку та/або досягнення іншого корисного ефекту. Інвестування - це процес вкладення капіталу в будь-якій його формі в об'єкти підприємницької чи інших видів діяльності з метою отримання прибутку та / або досягнення іншого корисного ефекту. На відміну від категорії "інвестиції", що характеризує обсяг накопичених інвестиційних ресурсів, термін "інвестування" характеризує процес вкладення капіталу в об'єкти інвестиційної діяльності. Інвестування - це інструмент реалізації цілей і конкретної стратегії підприємства.

Капітальні вкладення - це інвестиції в основний капітал; сюди відносяться витрати, спрямовані на створення виробничих потужностей і розробку продукції. Капітальні витрати носять одноразовий характер і проводяться, як правило, на початковому (нульовому) етапі реалізації проекту [11, с.87].

Вкладення капіталу (інвестування) здійснюється в процесі інвестиційної діяльності фірми. Інвестиційна діяльність являє собою процес обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на підтримку і розвиток виробничо-економічного потенціалу фірми. Під об'єктами інвестиційної діяльності розуміють напрямки вкладень капіталу фірми (реальні і фінансові активи). По ролі в інвестиційному процесі серед суб'єктів інвестиційної діяльності виділяють інвесторів, замовників, підрядників, постачальників, користувачів об'єктів інвестиційної діяльності та інших учасників інвестиційного процесу.

Інвестиції у сфері виробництва розпочинаються з проекту. Проект - це опис задуму заходу (події) і план його реалізації. Інвестиційний проект - комплексний план заходів, спрямованих на здійснення інвестицій в конкретний об'єкт інвестування. Тривалість створення та експлуатації об'єкта називається горизонтом розрахунку, який вимірюється кількістю кроків розрахунку (числом місяців, кварталів, років розрахункового періоду).

Витрати за проектом поділяються:

- на початкові (капіталообразующие) інвестиції, вироблені на стадіях будівництва;
- поточні, виробляються при функціонуванні введеного в експлуатацію об'єкта;
- ліквідаційні - на ліквідацію об'єкта після закінчення терміну його експлуатації.

Інвестиції здійснюються за рахунок коштів фонду відшкодування основного капіталу (амортизаційний фонд) і фонду накопичення, який формується з чистого прибутку підприємства і призначеного для розширеного відтворення капіталу.

Комерційна ефективність проекту визначається потоком реальних грошей з урахуванням припливу і відтоку грошових коштів від інвестиційної, операційної та фінансової діяльності підприємства.

Потік реальних грошей від інвестиційної діяльності підприємства включає всі види доходів і витрат, пов'язаних з капітальними вкладеннями в основні виробничі фонди та нематеріальні активи і на приріст оборотних коштів [11].

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

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

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

1.3. Суб'єкти інвестиційного процесу

Інвестиційна політика підприємства спрямована на ефективне вкладення капіталу і його повернення. Дохід може бути отриманий різними альтернативними напрямками інвестицій, наприклад, створенням нових потужностей виробництва продукту або придбанням акцій діючого підприємства. Кожне підприємство розробляє свою систему переваг і критеріїв вкладення капіталу відповідно умовам діяльності та стратегії розвитку. Щоб підприємство могло вигідно вкладати капітал і досягати поставлених цілей розвитку, розробляють інвестиційну політику.

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

Розрізняють такі напрями інвестування:

- інвестування в придбання акцій, облігацій, депозитних сертифікатів з метою отримання доходів у вигляді процентів, дивідендів політика доходів;

- інвестування в активи (ресурси) з метою отримання доходів за рахунок різниці між ціною їх реалізації в порівнянні з ціною придбання - політика зростання;

- політика доходів і зростання одночасно.

Інвестиційна політика - головний інструмент, що забезпечує стабільне і сталий економічний розвиток фірми в довгостроковому періоді; спрямована на забезпечення зростання ефективності виробництва. Розробляються заходи передбачають розширення і оновлення виробничого потенціалу, зростання обсягу виробництва, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці і прибутку, прискорення темпів впровадження у виробництво нової продукції, підвищення рівня конкурентоспроможності продукції [10, с.].

В умовах ринкової економіки інтегральним показником діяльності з розвитку фірми виступає її конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність фірми відображає її реальну і потенційну здатність створювати конкурентоспроможну продукцію. Основи конкурентоспроможності закладаються в процесі формування та реалізації інвестиційної політики. Формування інвестиційної політики влючає формулювання стратегічних цілей інвестиційної діяльності та розробку інвестиційної стратегії, а також 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 та розподілу доступних інвестиційних ресурсів.

Розробка інвестиційної стратегії передбачає формулювання стратегічних цілей інвестиційної діяльності, визначення напрямів інвестиційної діяльності, потреби в інвестиційних ресурсах, оптимальних джерел їх формування, методів фінансування інвестиційної діяльності, встановлення послідовності і термінів досягнення окремих стратегічних

інвестиційних цілей і методи вирішення стратегічних завдань для досягнення поставлених цілей [11].

На інвестиційну діяльність фірми впливають господарське законодавство, стан фінансово-кредитної системи, форми і методи державного регулювання економіки, інвестиційний клімат та інші фактори зовнішнього і внутрішнього середовища. Стратегічні цілі інвестиційної діяльності формуються на основі виявлення та аналізу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Сукупність факторів зовнішнього середовища можна розділити на шість напрямків: економічні, політичні, правові, ринкові, технологічні та соціальні. До найбільш значущих компонентів внутрішнього середовища підприємства, що впливає на формування інвестиційної політики, належать виробнича структура підприємства та матеріально-технічна база виробництва, фінансові можливості, трудові ресурси, система маркетингу.

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

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

У процесі тактичного планування інвестиційної діяльності визначається склад інвестиційних програм і проектів в рамках інвестиційного портфеля. Інвестиційна програма - це сукупність інвестиційних проектів, згрупованих за галузевим, регіональним та іншими ознаками. Далі завдання керівництва фірми полягає в розробці заходів щодо забезпечення виконання інвестиційних програм, а при необхідності має бути прийняте рішення про "вихід" з окремих програм або інвестиційних проектів.

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

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

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

За рішенням інвестора права володіння, користування та розпорядження інвестиціями, а також результатами їх здійснення можуть бути передані іншим громадянам та юридичним особам у порядку, встановленому чинним законодавством. Взаємовідносини при такому передаванні прав регулюються ними самостійно на основі договорів.

Для інвестування можуть бути залучені фінансові кошти у вигляді кредитів, випуску в установленому законодавством порядку цінних паперів та позичок.

Інвестор має право володіти, користуватися, розпоряджатися об'єктами та результатами інвестицій, у т. ч. реінвестиції та торговельні операції на території України, відповідно до законодавчих актів України. Крім того, він

має право на придбання необхідного йому майна у громадян і юридичних осіб безпосередньо або через посередників за цінами та на умовах, що визначаються за домовленістю сторін.

Суб'єкти інвестиційної діяльності повинні виконувати такі обов'язки:

- подати фінансовим органам декларацію про обсяги та джерела здійснюваних ним інвестицій;
- одержати необхідний дозвіл або узгодження відповідних державних органів та спеціальних служб на капітальне будівництво;
- одержати висновок експертизи інвестиційних проєктів щодо дотримання технологічних, санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних та архітектурних вимог.
- суб'єкти інвестиційної діяльності зобов'язані:
 - дотримуватись державних норм та стандартів;
 - виконувати вимоги державних органів та посадових осіб, що висуваються в межах їх компетенції;
 - подавати в установленому порядку бухгалтерську та статистичну звітність;
 - не допускати недобросовісної конкуренції та виконувати усі вимоги антимонопольного регулювання.

Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути фізичні особи, виробничо-господарські утворення, інституційні інвестори, держава через свої інституції, а також інші функціональні учасники, рис. 1.3.

Активним учасником інвестиційної діяльності є держава. Вона бере участь в інвестиційному процесі як прямо - через державний сектор економіки, так і побічно, через свої інституції - органи виконавчої влади та місцевого самоврядування.

Держава здійснює свої функції як суб'єкт інвестиційної діяльності через державну інвестиційну політику.

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки країни;
- визначення державних пріоритетів інвестиційного розвитку;

- формування нормативно-правової бази у сфері інвестиційної діяльності;
- створення умов для збереження, розвитку та використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;
- ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інвестиційної діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інвестиційної діяльності;
- сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури.

Єдину державну політику у сфері інвестиційної діяльності визначає Верховна Рада України, яка: створює законодавчу базу для сфери інвестиційної діяльності; затверджує пріоритетні напрями інвестиційної діяльності як окрему загальнодержавну програму або у складі Програми діяльності Кабінету Міністрів України, загальнодержавних програм соціально-економічного та науково-технічного потенціалу; в межах Державного бюджету України визначає обсяг асигнувань для фінансової підтримки інвестиційної діяльності.

Обласні і районні ради відповідно до їх компетенції затверджують регіональні інвестиційні програми, що кредитуються з бюджету, обласних і районних бюджетів; визначають кошти бюджету, обласних і районних бюджетів для фінансової підтримки регіональних інвестиційних програм.

Реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності забезпечує Кабінет Міністрів України, а саме:

- готує та подає до Верховної Ради України пропозиції щодо пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності;

- здійснює заходи щодо реалізації пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності;

- сприяє створенню ефективної інфраструктури у сфері інвестиційної діяльності;

- готує та подає до Верховної Ради України як складову частину проекту закону про Державний бюджет України на відповідний рік пропозиції щодо обсягів бюджетних коштів для фінансової підтримки виконання інвестиційних проектів;

- затверджує положення про порядок державної реєстрації інноваційних проектів і ведення Державного реєстру інвестиційних проектів;

- інформує Верховну Раду України про виконання інвестиційних проектів, які кредитувалися за кошти Державного бюджету України, і про повернення до бюджету наданих раніше кредитів.

- центральні органи виконавчої влади: здійснюють підготовку пропозицій щодо реалізації інвестиційної політики у відповідній галузі економіки, створюють організаційно-економічні механізми підтримки її реалізації.

Іноземні інвестиції в сучасній економіці є одним із найважливіших факторів розвитку ресурсної бази на всіх адміністративних рівнях суспільства в цілому й окремих його сфер життєдіяльності та різних соціальних формацій. Практично всі відомі історії успішного розвитку країни та регіонів, що відбувалися в XX та XXI ст., пов'язані з інвестиціями. Якщо інвестиції спрямовують у країну або регіон, це свідчить щонайменше про дві ситуації. Перша – умови ведення бізнесу настільки сприятливі, що приваблюють підприємців з інших регіонів і країн розпочинати справу саме в цьому місці. Друга – наявність інвестицій означає насичення економіки грошима та створення нових засобів виробництва, нове використання наявних факторів виробництва, що надає можливість створення нових прибутків, які стають доходами домогосподарств тощо [265, с.270].

Інвестиції вважають одним із економічних мультиплікаторів, тобто фактором, зростання якого забезпечує зростання інших економічних показників, які разом визначають соціально-економічну становище в цілому.

Для регіону, в якому доступні традиційні фактори виробництва у їх класичному сприйнятті (земля, праця, капітал та природні ресурси), які можливо використати для утворення доданої вартості, насиченість іноземними інвестиціями стає обставиною, що залежить від якості державного та регіонального управління. Інститути державної влади є регуляторами відносин між інвесторами, тобто власниками капіталу та засобів виробництва, найманими робітниками, населенням громад з метою їх балансування та справедливого, ефективного співіснування. Така ефективність виявляється в тому, що суб'єкти місцевої громади зацікавлені в утворенні нових продуктів і доданій вартості, яка їм тотожна. Обидві ці категорії (додана вартість і споживча якість) мають бути тотожні одне одному та бути джерелом соціальних благ, а також доходу домогосподарств. У нормальному вигляді вони утворюють коло обігу соціальних благ: природні ресурси, засоби та фактори виробництва використовують у виробничому процесі для утворення суспільно корисного продукту, разом із продуктом утворюється нова споживча якість, яка дорівнює новій доданій вартості. Цінність нової споживчої якості зумовлює перетворення продукту на гроші, які містять у собі додану вартість. Вона є джерелом прибутку підприємця – власника засобів виробництва та доходу найманого робітника. Прибуток підприємця створює нові засоби виробництва та забезпечує новий попит на соціальні блага. Доход домогосподарства створює попит та в разі його достатньої кількості створює нові засоби виробництва (трансформуючись у кредит через банківську систему) [25].

Основою теоретичного обґрунтування інвестицій є теорія Дж. Тобіна, за якою фірмі вигідно здійснювати інвестиції в разі, якщо вартість активів (засобів виробництва), що створюються в результаті інвестицій, буде значно вищою, ніж номінальна сума витрат на це створення. Вигода при цьому

зростає пропорційно розмірам інвестицій: чим вони більші, тим більша вигода. Існує поняття – індикатор Тобіна, який відображає відношення між номінальною вартістю капіталу та відносною, 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].

Податок на валютні операції може стати одним із доходів бюджету або центрального банку країни, що надаватиме можливість його реінвестування в реальний сектор економіки.

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

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

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

Під інвестиційною діяльністю банків розуміють ті операції, у яких банки виступають у ролі інвестора - ініціатора вкладення коштів як у реальні активи (матеріальні або нематеріальні) у розвиток власного банківського бізнесу, або у розвиток іншого суб'єкта підприємницької діяльності, так і у

фінансові інструменти через формування кредитно-інвестиційного портфеля банку.

Під інвестиційними послугами банків розуміють діяльність з: пошуку для клієнтів банку найпривабливіших об'єктів інвестування; надання консультативної допомоги у розробці та реалізації інвестиційної стратегії; формування та управління інвестиційного портфеля; фінансового посередництва на ринку цінних паперів; хеджування інвестиційного ризику тощо.

Лізингові компанії - це суб'єкти інвестиційної діяльності у ринкових умовах, які виконують посередницькі функції у фінансуванні інвестиційних проєктів. Сторонами лізингових угод, зазвичай, виступають три сторони: підприємство - виробник обладнання; лізингова компанія; підприємство, яке одержує та використовує матеріальні цінності (переважно обладнання) упродовж певного періоду. При цьому з позиції виробника лізинг є різновидом продажу, для лізингової компанії - формою кредиту, для орендаря - формою поточкового фінансування, що розглядається як альтернатива інвестиціям.

Лізингові компанії, створені банками, орієнтовані на надання стандартних лізингових послуг широкому колу клієнтів, що не виключає переважного обслуговування клієнтів "власного" банку. Зазвичай банки не тільки фінансують діяльність лізингових як дочірніх компаній, але й активно постачають їм клієнтів з числа тих, що звертаються безпосередньо до банку за отриманням кредиту на придбання основних засобів. Природно, що компанії, які входять до структури великих банків, і самі є одними з найбільших на ринку, мають великий портфель замовлень, використовують сучасні методи роботи і кваліфікований персонал.

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

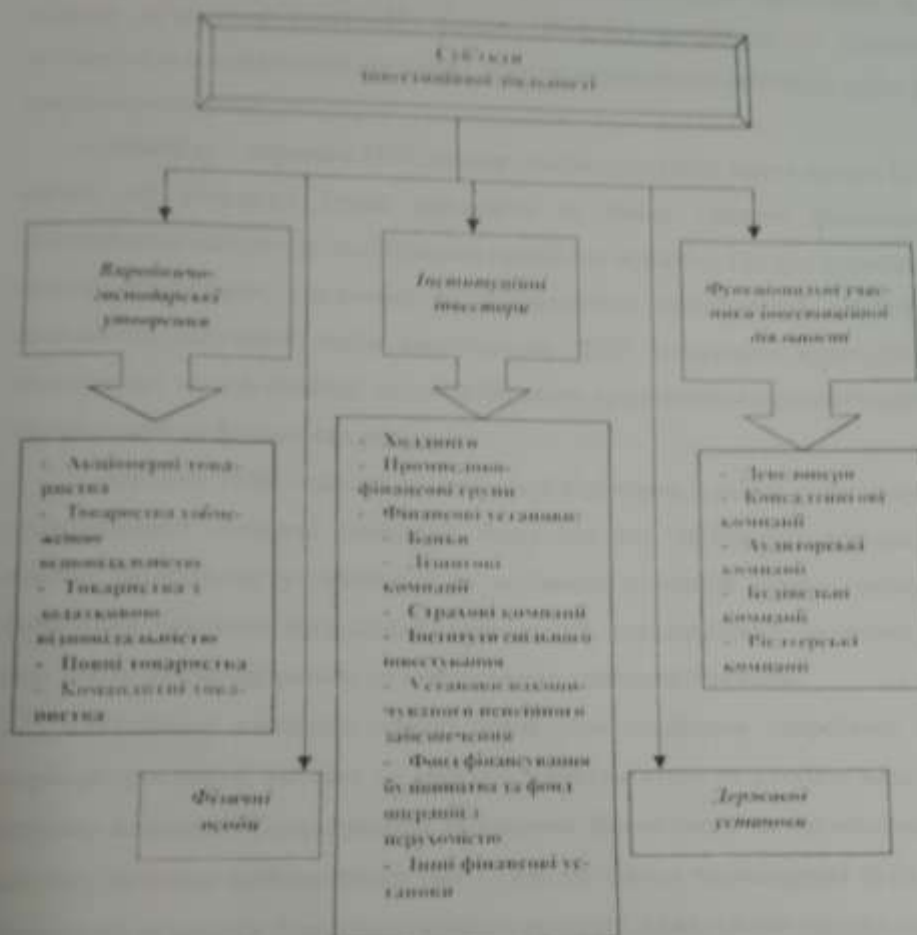


Рис.1.3. Основні суб'єкти інвестиційної діяльності

Промислово-фінансова група (ПФГ) - це велике угруповання підприємств, банків, інших юридичних осіб, які займаються виробничою, торговельною, фінансово-кредитною діяльністю. На відміну від холдингу, ПФГ не має компанії, що спеціалізується на управлінні. Ці групи створюються, зазвичай, на міжгалузевих засадах, що дозволяє здійснювати спільні інвестиції у великі проекти.

В Україні промислово-фінансові групи створюються двох типів: на підставі об'єднання статутних фондів (статутні групи) та на підставі об'єднання всіх фінансових ресурсів з єдиним управлінням (договірні групи у формі консорціуму).

Специфіку і переваги ПФГ можна охарактеризувати таким чином. По-перше, усі учасники групи працюють як ланки єдиного фінансово-промислового механізму, їхні інтереси органічно пов'язані. По-друге, завдяки єдності фінансових, страхових та промислових можливостей найбільш ефективних галузевих видів виробництва, ПФГ створюють дуже стійкі системи, які мають свободу щодо мобільного міжгалузевого перерозподілу матеріальних та фінансових ресурсів.

І, нарешті, ПФГ - саме ті організаційні структури, з якими охоче будуть співпрацювати іноземні інвестори, тому що такі об'єднання володіють певною автономією у прийнятті та виконанні основних рішень, можуть самостійно будувати фінансовий, виробничий, технологічний, кадровий та інші мости на світові ринки, до міжнародних кооперацій зв'язків.

Об'єднання капіталів продиктоване інвестиційними потребами, які щорічно зростають, які вже не можуть задовольнятися за рахунок власних ресурсів компанії. Тому процеси об'єднання фінансового та промислового капіталу активно здійснюються гам і годі, де і коли господарські суб'єкти починають зазнавати брак інвестиційних ресурсів, який, своєю чергою, може бути викликаний різними причинами.

Світовий досвід показує, що найактивнішими учасниками промислово-фінансових угруповань є фінансові установи. Об'єктивно цьому сприяє та обставина, що саме в цих структурах сконцентровані ресурси, які можуть бути направлені на задоволення інвестиційних потреб.

До фінансових установ належать банки, кредитні установи, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інститути спільного інвестування та інші юридичні особи, виключним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

На інвестиційному ринку ці установи можуть виконувати такі функції, як: випуск платіжних документів, довірче управління фінансовими активами; залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо подальшого їх повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у позичку; надання гарантій та поручительства; переказ грошей; послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; факторинг та інші операції.

Активним учасником інвестиційного процесу є банки. З метою диверсифікації активних операцій, розширення джерел отримання додаткового доходу та підтримки ліквідності балансу комерційні банки повинні займатися інвестиційною діяльністю. Відносини, що виникають при здійсненні інвестиційної діяльності комерційних банків, регулюються Законом України "Про банки та банківську діяльність" [6] та "Інструкцією про порядок регулювання діяльності банків в Україні", затвердженою Постановою НБУ № 368 від 28.08.2001 р. За межами країни така діяльність регулюється законодавством іноземної держави, на території якої вона здійснюється, відповідними договорами України, а також спеціальним законодавством України.

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

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

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

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, знаходиться за адресою: м. Запоріжжя, бульв. Центральний 4.

Запорізька торгово-промислова палата, в минулому – Бюро товарних експертиз заснована у 1995 році, була утворена 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.

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

Торгово-промислова палата є юридичною особою, що відповідає за своїми зобов'язаннями всіма коштами та майном, що належать їй – будівлями та спорудами.

Торгово-промислова палата не відповідає за зобов'язаннями своїх членів, так само як члени торгово-промислової палати не відповідають за її зобов'язаннями. Торгово-промислова палата не відповідає за зобов'язаннями створених нею підприємств та інших організацій, так само як підприємства та інші організації не відповідають за зобов'язаннями торгово-промислової палати. Це є важливим аспектом діяльності Запорізької торгово-промислової палати, яка об'єднує понад 500 дійсних членів – підприємств Запорізької області.

Назва "торгово-промислова палата" та утворені на її основі словосполучення можуть використовуватися лише стосовно організацій, створених відповідно до цього Закону. Інші організації не мають права використовувати у своїх назвах словосполучення "торгово-промислова палата", "торгова палата" або "промислова палата" і не підлягають державній реєстрації під назвами, що містять ці словосполучення. Торгово-промислова палата має власний зареєстрований товарний знак та зображення. Окремо зареєстрована торгова марка "Козак – Палац".

Запорізька торгово-промислова палата створена з метою сприяння розвитку народного господарства та національної економіки, її інтеграції у світову господарську систему, формуванню сучасних промислової, фінансової і торговельної інфраструктур, створенню сприятливих умов для підприємницької діяльності, всебічному розвитку усіх видів підприємництва, не заборонених законодавством України, науково-технічних і торговельних зв'язків між українськими підприємцями та підприємцями зарубіжних країн.

Іншими завданнями торгово-промислової палати є сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, подання практичної допомоги підприємцям у проведенні торговельно-економічних операцій на внутрішньому та зовнішньому ринках, освоєнні нових форм співробітництва; представлення інтересів

членів палати з питань господарської діяльності як в Україні, так і за її межами; організація взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності; координація їх взаємовідносин з державою в особі її органів; участь в організації в Україні та за кордоном професійного навчання і стажування фахівців - громадян України з питань підприємництва, розвитку конкуренції, а також у розробленні та реалізації державних і міждержавних програм у цій галузі;

- надання довідково-інформаційних послуг, основних відомостей, що не є комерційною таємницею, про діяльність українських підприємств і підприємств зарубіжних країн згідно з національним законодавством, сприяння поширенню, зокрема через засоби масової інформації, знань про економіку і науково-технічні досягнення, законодавство, звичаї та правила торгівлі в Україні і зарубіжних країнах, можливості зовнішньоекономічного співробітництва українських підприємств;

- сприяння в організації інфраструктури інформаційного обслуговування підприємництва;

- надання послуг для здійснення комерційної діяльності іноземним фірмам та організаціям;

- встановлення і розвиток зв'язків з іноземними підприємствами, а також організаціями, що об'єднують або представляють їх, участь у роботі міжнародних неурядових організацій та інших спільних організацій;

- сприяння розвитку торгових та інших чесних звичаїв у підприємницькій діяльності, участь у розробленні правил професійної етики у конкуренції для різних сфер підприємницької діяльності, галузей економіки, спілок та об'єднань підприємств;

Перелік послуг Запорізької торгово-промислової палати визначений напрямками діяльності, на які вона має право, а саме:

- проводити за дорученням державних органів незалежну експертизу проектів нормативно-правових актів з питань економіки,

зовнішньоекономічних відносин, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємств;

- представляти і захищати законні інтереси — торговельно-промислової палати або за дорученням її членів їх інтереси;

- видавати за дорученням українських та іноземних юридичних і фізичних осіб послуги, пов'язані із захистом їх прав та інтересів, відносно до законодавства України та міжнародних договорів України;

- звертатися за дорученням осіб, права яких порушені, до Антимонопольного комітету України із заявами про порушення законодавства про захист від недобросовісної конкуренції;

- проводити на замовлення українських та іноземних підприємств експертизу, контроль якості, кількості, комплекtnості товарів (у тому числі експортних та імпортованих) і визначати їх вартість;

- засвідчувати і видавати сертифікати про походження товарів, сертифікати визначення продукції класного виробництва підприємств з іноземними інвестиціями та інші документи, пов'язані із здійсненням зовнішньоекономічної діяльності;

- здійснювати декларування зовнішньоторговельних вантажів у випадках, передбачених законом;

- організовувати міжнародні виставки, національні виставки іноземних держав і окремих іноземних фірм, забезпечувати підготовку і проведення виставок українських товарів в Україні та за її межами;

- організовувати семінари, конференції, ділові переговори з економічних питань за участю українських підприємств та іноземних фірм як в Україні, так і за її межами;

- укладати необхідні для виконання функцій палат зовнішньоекономічні та інші угоди з українськими та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності, а також з окремими громадянами; видавати інформаційні, довідкові, рекламні та методичні

матеріали з питань своєї діяльності, а також газети, журнали та інші друковані матеріали для забезпечення підприємницької діяльності;

- створювати, реорганізовувати і ліквідувати підприємства та інші організації з метою виконання статутних завдань у порядку, встановленому законом;

- самостійно визначати методи здійснення своєї діяльності, встановлювати структуру, штатний розпис, чисельність працівників, форми і розміри оплати та матеріального стимулювання їхньої праці згідно з законодавством України;

- створювати за ініціативою учасників спору третейські суди відповідно до законодавства України, галузеві або територіальні комітети (ради) підприємств, цільові секції фахівців-консультантів.

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

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

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

46
вдтвердження їх доцільності, яке виконується планово-економічним відділом.

Планово-економічний відділ здійснює формування перспективних завдань 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 система департаментів – укрупнених підрозділів, які об'єднують відділи за принципом подібності послуг або споріднених видів діяльності. Такими є департамент сертифікації, експертизи та якості (очолює директор департаменту) та департамент 5 – 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), митного декларування (оформлює вантажні митні декларації та документи тимчасового авезення), 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 експертизи 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". 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 різномірною. Це зумовлено складністю та унікальністю організаційно-правової форми, відносинами власності та різноманітністю послуг, що надаються клієнтам (рис.2.1):

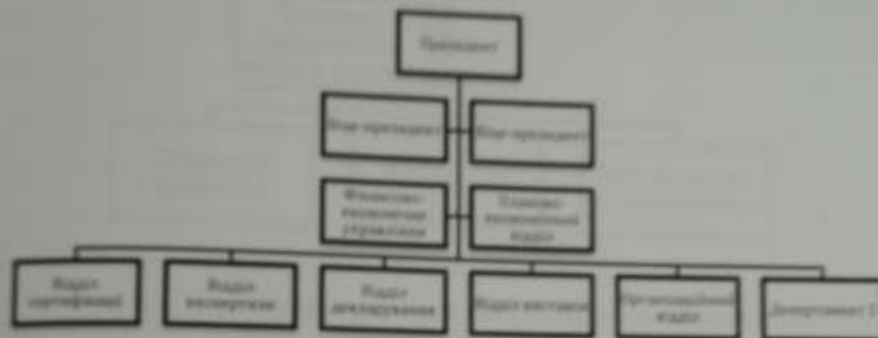


Рис. 2.1. Управління операційною діяльністю ЗТПП

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:

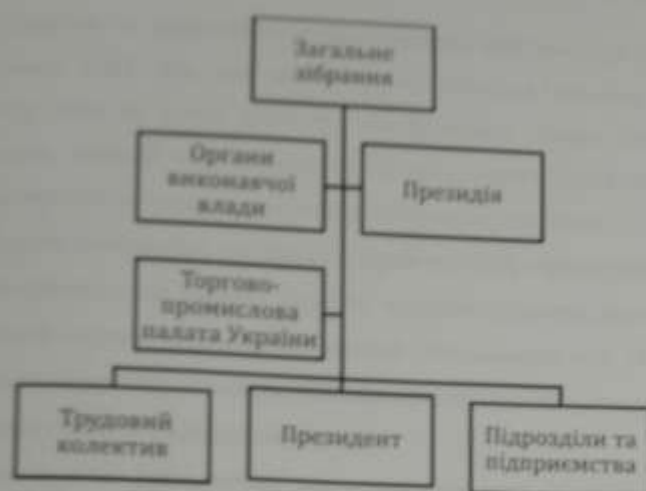


Рис. 2.1. Структура управління Запорізькою торгово-промисловою палатою

Система управління організацією побудована на лінійно-штабному принципі. Стратегічні питання формуються кожні 5 років та затверджуються рішенням Загального зібрання Запорізької ТПП. Оскільки зі складу Палати, зазвичай близько 30% підприємств знаходяться у нестійкому стані (економічні або організаційні проблеми) то замість Загального зібрання відбуваються звітно-виборна конференція, що також дозволене статутом. Модус конференції такий, що окремі делегати угоджуються (за повідомленням) дійсними членами Палати, виступають та пишуть 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 звітування Рад директорів ТПП, під час якого затверджуються питання комерційної діяльності, такі як річна звітність, затвердження річного плану та зведення коштів, розподіл членів президії та ради тощо. Також затверджуються основні тарифи на послуги, які не підлягають регулюванню.

Також, щоквартально (або за потребою) відбувається звітування президії торгово-промислової палати України, в якому приймає участь керівництво Закарпатської торгово-промислової палати. Відношення між ТПП України та Закарпатською 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.):

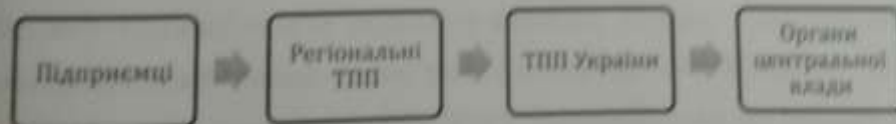


Рис. 2.3 Взаємодія між підприємствами, торгово-промисловими палатами та органами центральної влади

Недоліком такої схеми є те, що представлення інтересів підприємців відбувається виключно за ініціативою органів влади, переважно в межах формальних процедур, які передбачають публічне обговорення законодавчих актів, наприклад – Митного кодексу. При цьому, результат обговорення не обов'язково враховується законодавцями, адже кількість протилежних думок не підлягає обов'язковій фіксації. Окрім того у ТПП існують конкуренти у вигляді Союзу промисловців та підприємців та Українського національного комітету Міжнародної торгово-промислової палати.

Український союз промисловців та підприємців є політичною організацією, яка не надає адміністративних та ділових послуг (на відміну від ТПП України). Однак, рівень впливу на центральному рівні формування економічної політики є значно вищим. УСПП має таку ж регіональну мережу представництва, 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.):

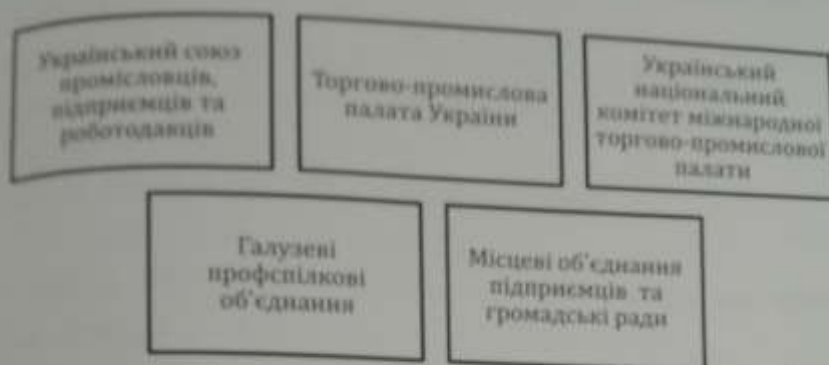


Рис. 2.4 Конкуренти торгово-промислової палати на рівні представницьких функцій (представницькі заходи).

Проведемо експрес-SWOT-аналіз конкурентоспроможності торгово-промислової палати у сегменті представницьких функцій для підприємств. 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.

Слабкістю Торгово-промислових палат є:

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

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

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

- широку якість бренду та впевненість в ідентичності організації;
- виключні права на публікації офіційних документів (американські правила документарних версійів та інше);

Слабі сторони УНЖ МСП:

- недостатність фінансових ресурсів;
- абсолютна залежність від членських внесків;
- слабкість фінансової мережі;
- велика згуртованість та рівнорядність членської бази.

Наявність та кількість показників конкурентної Торгово-промислової палати переважає між своїми конкурентами.

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.

На обласній адміністрації, обласна Рада не мають впливу на підприємства. Проте, органи місцевого самоврядування мають можливість впливати рекламною окремих напрямків державної політики через торгово-промислові палати та, навіть забезпечувати фінансування через систему місцевих бюджетів.

Результат взаємодія між торгово-промисловими палатами підприємствами 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 діяльності торгово-промислової палати складають комерційні послуги, то й більша увага приділяється саме наданню послуг.

Ключовою ідеологією керівництва торгово-промислової палати є зростаючий прибуток, що є цілком природним прагненням підприємств. Прибуток можливий лише за успішного надання послуг, у зростаючому обсязі. Таким чином торгово-промислова палата забезпечує існування у кожному вигляді – політичний статус, виступання в своїй справі з боку органів державної влади та місцевого самоврядування та підтримку з боку професійного колективу.

Структура Запорізької торгово-промислової палати на протекі 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 підприємства, тобто ті послуги або обслуговування, які потрібні у певних колах підприємства. Друга позиція відповідає динаміці членської бази, тобто вона поповнюється за рахунок саме тих підприємств 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, філія в м.Бердянськ, філія у м. Мелітополь, відокремлений підрозділ у м. Токмак, представництво у пгт. Розівка, Пологи, Гуляйполе, Веселе, Михайлівка.

Центральний апарат складався з 98 осіб, Бердянська філія 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 представництва, 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 у 2010 році суттєво змінилась. Це було пов'язане із змінами економічного середовища, яке склалося 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 зникли, проте їх виконання було покладене на підприємства, одним з 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 амортизаційних відрахувань організації. Враховуючи те, що Запорізька торгово-промислова палата увесь час свого існування, функціонує, як прибуткова організація, амортизаційні відрахування значно збільшують можливості для розвитку та для відновлення основних фондів.

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

Проте були створені підприємства, які здійснювали функції з утримання будівель та надання господарських послуг. Таким чином, загальногосподарчі витрати було трансформовано з витрат, які склалися з

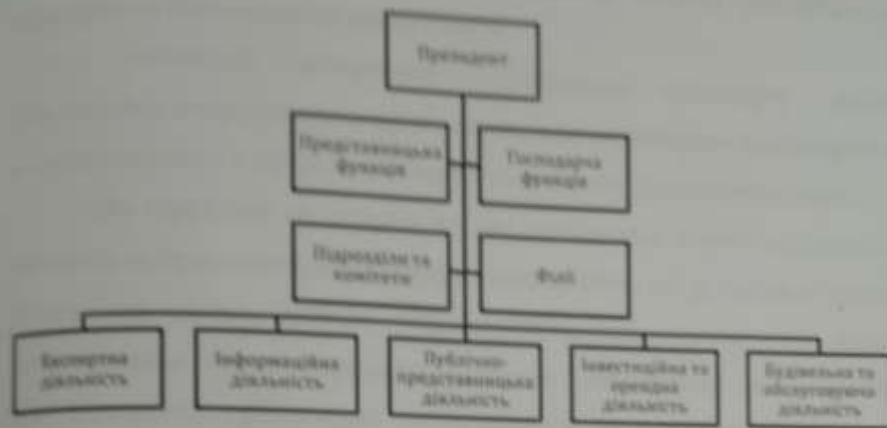


Рис. 2.5 Функціональна структура Запорізької торгово-промислової палати у 2018 році

З рис.2.5 очевидно, що структура підрозділів Запорізької ТПП еволюціонувала за функціональною ознакою. Це стало результатом департаментизації, яку здійснили у 2004 році. Департаментизація – означає формування департаментів, тобто укрупнених підрозділів, які об'єднуються за спорідненими функціями або мають доповнювати одне одного за потребами клієнтів. Департаменти в Запорізькій торгово-промисловій палаті були поділені за номерами та виконували різні функції:

- перший департамент об'єднував організаційний відділ (із сектором зв'язків із громадськістю); центр міжнародного співробітництва; відділ по роботі за підприємствами агропромислового комплексу (який контролював мережу представництв); редакцію часопису "Співдружність", що вважалося 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 експертів 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 структура на перший погляд зменшувала кількість управлінських ланцюгів та прискорювала 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):

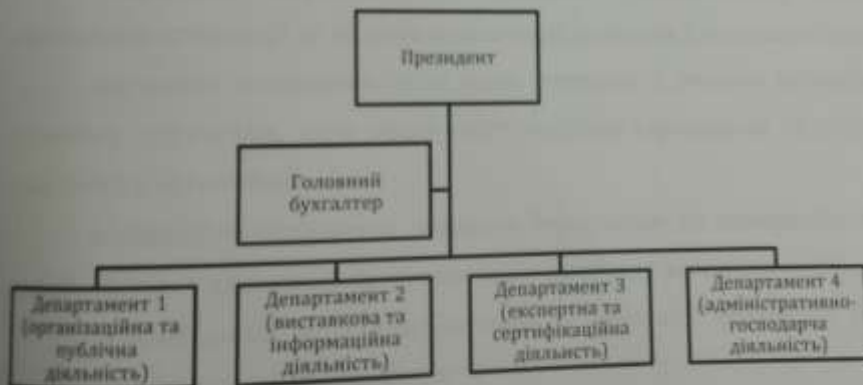


Рис. 2.6 Адміністративна структура Запорізької ТПП до 2010 року

Адміністративна структура Запорізької ТПП, яка існувала до 2010 року та зображена на рис.2.6 відповідала ідеї департаментизації, тобто створенню

департаментів, які об'єднують підрозділи організації та скорочують управлінські вертикалі та ланцюги управління. Після утворення департаментів була скорочена присутність на оперативних нарадах та тривалість документообігу. Проте, це не принесло вагомих результатів з точки зору виміркованих показників організації.

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 департаментів не мали також реальних важелів впливу на відділи та підлеглих, окрім передачі інформації у бік вишого керівника, який мав відповідні можливості щодо прийняття рішення.

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

- керівники підрозділів не повністю усвідомлювали політику керівництва організації та не мали можливості доводити її до співробітників;
- керівники департаментів не мали можливості реально впливати на діяльність підрозділів, хоча знали зміст політики керівництва та реальний стан речей у організації;
- керівництво періодично доводило інформацію до виконавців, проте не підтримувало керівників департаментів у реалізації власної політики;
- співробітники були дезорієнтовані у визначенні реального центру управління у оперативній діяльності.

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. Четвертий департамент залишився, але його функції було суттєво змінено.

Організаційна структура Запорізької ТПП таким чином була перебудована за принципом економічності, 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 витратів (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 (адміністративну) та зовнішню (представницьку) функції.

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

Експертні послуги Запорізької ТПП являють собою інспекторську функцію, тобто присутність при процедурі приймання товарів або при їх

послуги. Послуги виконуються на замовлення третіх осіб, як правило підприємств та підприємств, які отримують або передають товар замовникам. Сума всіх доходів від таких послуг складає не більше ніж 12% від загального обсягу надходжень. На рисунку 2.7. зображено схему трансформації підрозділу з сертифікації у період з 1996 по 2013 роки:

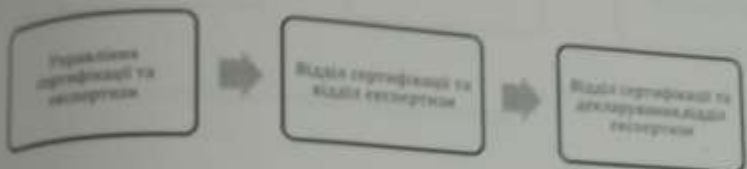


Рис.2.7 Трансформація підрозділу сертифікації та експертизи Запорізької ТПП у період з 1997 по 2017 роки

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 підприємств, 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

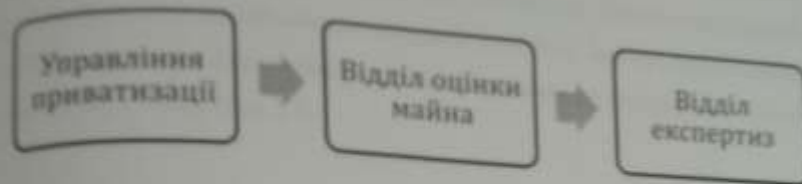


Рис.2.8. Структурні зміни у відділі оцінки

Структурні зміни у відділі оцінки свідчать про швидку адаптацію до нових 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).

Потім управління виставок було реорганізоване у два 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

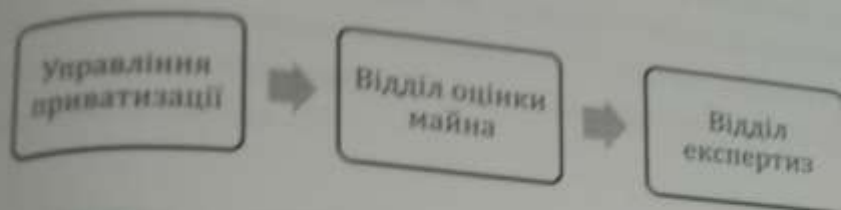


Рис. 2.8. Структурні зміни у відділі оцінки

Структурні зміни у відділі оцінки свідчать про швидку адаптацію до
... ринку та потреб у послугах з обслуговування підприємств. Клієнтська
... 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
... експонатами – 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).

Потім управління виставок було реорганізоване у два підрозділи –
... відділ виставок та відділ технічного оформлення виставок (1999 рік), та,
... разом 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

...виключним забудовником виставок Запорізької ТПП та, власне стало організатором візних виставок у Донецьку, Бердянську та Луганську. В цьому контексті необхідно зазначити, що Запорізька торгово-промислова палата є найбільшим організатором виставок в системі торгово-промислової палати. Тому підрозділ з організації виставок за своєю структурою відповідає колегам ринку та часу (рис.2.9):

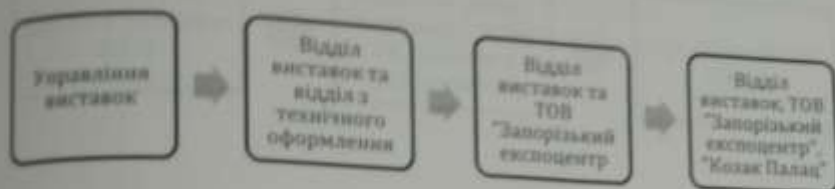


Рис.2.9 Зміна структури підрозділу з організації виставок

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 дієвими 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.

64
Розрахована на два роки програма передбачала інтенсивну рекламну діяльність та публічних заходів, а також налагодження співробітництва з міжнародними та місцевими засобами масової інформації, діяльність яких стосувалась економічних проблем суспільства.

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

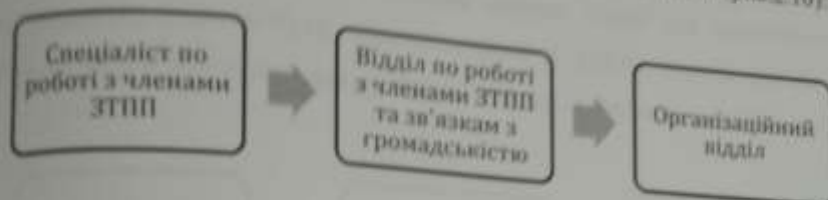


Рис 2.10 Історична еволюція відділу по роботі з членами ЗТПП

Іншим представницьким підрозділом Запорізької ТПП є міжнародний центр. З початку діяльності цей відділ мав назву управління інформації та ЕЗ. 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

проводили до Запоріжжя з різними цілями. Масові заходи були корисними і для просування виставок, тобто для створення інформаційного приводу до виставки, 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):

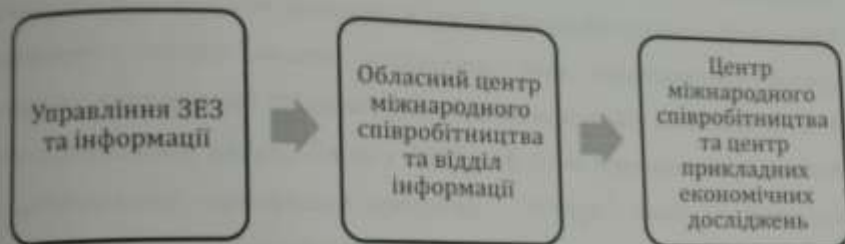


Рис 2.11 Еволюція в структурі міжнародного підрозділу Запорізької ТПП

Міжнародний підрозділ Запорізької ТПП не здійснював суто міжнародну діяльність, тобто він проводив разові заходи, які були тісно 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 боржових 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,

ної безпосередньо здійснював розробку та впровадження систем управління якістю відповідно до стандарту ISO 9000. У 2002 році стандарти ISO діями впроваджено на підприємствах сфери матеріального виробництва (оскільки якість матеріального об'єкту мала конкретні вимірвальні показники).

Система управління якістю була розроблена на протязі доволі тривалого періоду - за 9 місяців 2002 року, що стало прикладом для інших регіональних торгово-промислових палат (Донецької та Вінницької). Однак, такої 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 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 ППІ 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 департаментальним принципом, що суттєво зменшує та знижує ефективність середньої ланки менеджменту (начальників відділів);

система управління завжди централізована, що означає недоступність ресурсів для управлінських дій з боку середньої ланки – такі керівники не мають можливості розпоряджатись матеріальними ресурсами та приймати окремі 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 нарахуванням 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".

Основним джерелом доходів є кошти клієнти, які отримують послуги. Питома вага юридичних осіб коливається від 94 до 96% у загальній структурі доходів. За чинним законодавством, організація не зобов'язана публікувати свою звітність у відкритих джерелах та її звітність не відповідає міжнародним стандартам (здійснюється відповідно до національних

... (сума грошей). З цих причин інформацію про рух фінансових коштів можна отримувати лише при вивченні оперативної звітності та матеріалів, які керівники підрозділів отримують перед нарадами. В Запорізькій ТПП існує високий рівень фінансового контролю та економічної безпеки. В рамках фінансового контролю всі платежі вносяться до тижневого реєстру, норми витрат на окремих видах групуються та контролюються, кожна видаткова операція проходить трирівневий контроль (економічний, бухгалтерський та інвентарний).

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
		Факт	Відсоток	Факт	Відсоток	
Членські внески	1,2	8	18%	8	18%	76%
Відділ АПК	0	2	0	2	0	100%
Виреклади	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.

Це сертифікація походження товарів, послуги відділу з АПК, інформаційні послуги та валова реалізація відділення у Мелітополі. Решта

...або поряд з плановими показниками та мають можливість досягти
 ...показника плану до кінця календарного року.
 Треба відзначити, що саме ті показники, що визначають найбільший
 фінансовий потенціал Запорізької ТПП є найбільш стабільними за
 роками. 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 2017 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 витрати 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 2017 році.

Обсяги реалізації послуг за номенклатурою у 2017 році

Таблиця 2.5

Послуга	тис. грн.
АУП	1447
Інженерно-технічна	1547
Допоміжна	2004
Сертифікація	89
Експертиза	74
Виставки	56
Декларування	112
Переклади	89
Інформаційні	244
Навчальні	160
Оцінка майна	230
Оренда	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
Інженерно-технічна	10
Допоміжна	12
Сертифікація	8
Експертиза	18
Виставки	9
Декларування	3
Переклади	1
Інформаційні	2
Навчальні	1
Оцінка майна	1
Оренда	1
Членські внески	13
Медіаполіть	21
Безаявних	

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

персоналу. Підрозділи, які займають певне 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 інших інформації є нульовою або негативною. Це призводить до того, що різниця у продуктивності праці змушує призначати різну методику розрахунку заробітної платні та формувати різні схеми розподілу умовно-класифікаційних видатків.

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



Рис 2.12 Динаміка обсягів реалізації послуг ЗТПП за період 2012 – 2017 рр. (млн. грн.).

На рисунку 2.12 ми можемо відстежувати динаміку змін у обсязі реалізації послуг Запорізькою торгово-промисловою палатою. У 2017 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

впливом на ціну, проаналізуємо ці показники. Наприкінці 2017 року відбувся різке падіння ціни на ринку металопродукції.

Ціна на гарячекатаній рулон кошла з 700 доларів США за 1 метрону до 400 доларів США. Ці події співпали з підвищенням курсу американської валюти. Виручка підприємств у гравні зазнала певних змін, ринкові протеси справили великий вплив на експорт спроможність підприємств Запорізької області. Зупинили експорт підприємства "Запорізький алюмінієвий комбінат", "Запорізький завод феросплавів", "Алюкс" та "Алювська кабельна компанія". Експортна діяльність підприємств у 2015 році суттєво відрізняється у порівнянні з 2000 або 2003 роком.

По-перше, за останні роки значно зменшилась чисельність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. 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 змінювались власники на підприємствах регіону, великі підприємства стали частинами великих холдингів, які централізовано управляють власні експортні потоки. Малі підприємства практично припинили свою експортно-імпорتنу діяльність, оскільки вони не змогли забезпечити необхідний рівень ціни та отримувати вигоду від експортно-імпортних 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 з 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 картину, у період 2014 – 2018 року відбувається зростання обсягів експорту, однак, обсяги діяльності Запорізької ТПП не зменшуються, а навпаки.

Так, кількість підприємств, як зареєстрованих у Запорізькій області у 2010 році складала 79 тис., у 2015 році – 112 тис., а у 2018 році – 83 тис. Протягом кількості таких, що здійснюють діяльність у 2005 році складала 86% від загальної кількості, у 2015 році – 65%, а у 2018 році – 58%.

Кількість підприємств 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 3000 – 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 міжнародно-економічної 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-

Таблиця 2.3
Обсяги реалізації послуг регіональними торгово-промисловими палатами

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

Як видно з таблиці 2.3 Закарпатська 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 Закарпатської 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

у 2016 році – 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 – 4509 тис. грн.

Показник EBITDA є аналітичним, він відображає прибутковість підприємства до оподаткування, амортизаційних відрахувань та виплати відсотків за кредитами. Він відображає прибутковість без огляду на амортизаційні фонди та кредиторської заборгованості.

Чистий прибуток Запорізької ТПП останні три роки зростає, 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 з 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, зарплата – заробітна платня адміністративно-управлінського персоналу та інші витрати.

Запорізька торгово-промислова палата у 2018 році сплатила близько 100 тис. податку на прибуток та 1789 тис. податку на додану вартість. Також 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. Використовується 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'єкта	Площа	Призначення	Балансова вартість
Об'єкт (будівля Центральний 4)	2023 кв.м.	Офісне приміщення	1909 тис. грн.
Центр "Козак-Палац", вул. Героїв, 70-Б	4906 кв.м.	Виставковий центр, офісне приміщення	36909 тис. грн.
Виставковий центр, вул. Ільїнська, 14	770 кв.м.	Виставковий центр, офісне приміщення	16855 тис. грн.
Об'єкт м. Бердянськ (філія), м. 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 (робітники, спеціалісти, які займають посади) складає 69% від фонду заробітної платні та промислово-виробничого персоналу (спеціалісти з різних видів послуг) – 24%, рента 7% – робітники, які працюють за сезонними 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 показує кількість 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 певних показників отримує заробітну платню за контрактом.

Продовий метод використання продуктивності праці означає використання витрат праці, вступивши до складу продукції. Цей метод характеризується тим, що витрати праці включено в ціну продукції. У випадку об'єкта дослідження дозволяють використувати метод використання продуктивності праці лише в тому, що для урахування витрат праці на одиницю часу.

Враховуючи різноманітність закладів та сфери діяльності, необхідно використовувати метод укладення єдиного методу використання продуктивності праці, але використовувати деякі методи. Для цього методу використовуються універсальні методи, але використовувати введення всієї різноманітності методів продукції до певних видів витрат праці з певних властивостей продукції.

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

- кількість послуг, які були надані клієнту (виробництво, послуги клієнту) 10 послуг на місяць загальною вартістю 240 тис. грн., то продуктивність праці цього експерта визначається як 240 тис. грн. поділено на 24 (робочих днів), що склало 10 тис. грн. на день, то єдиний 2,6 тис. грн. - продуктивність праці на місяць;

- сума надходжень за надані послуги за зменшенням відрахувань та податків;

- дільова участь робітників у реалізації проєкту, які приносять або не приносять прибуток.

Промислово-виробничий персонал Запорізької ППТ, це робітники, які безпосередньо виконують послугу. Крім того, такі робітники, які працюють спільно випускають рахунок на оплату послуг та інші супроводжуючі документи. Продуктивність праці таких осіб є результатом їх самостійності, професійних навичок та зціквалентності у загальному результаті. Через

...оскільки у переважній більшості робітників джерело для отримання зарплати є платіж з боку клієнта.

Нарахування зарплати у Запорізькій торгово-промисловій компанії відбувається за різними принципами у залежності від підрозділу в якому працює той чи інший співробітник. Так, у підрозділах, які приносять прибуток послугами – робітники отримують зарплату платно, як компенсація, що вираховується з обсягів реалізації, яка сплачується клієнтом.

Зарплатна платня в Запорізькій ТПП є різною в залежності від підрозділу в якому працює робітник. Найвищий рівень зарплати у адміністративно-управлінського персоналу – керівників та робітників області складає 1499 грн. у 2018 році. У підрозділах, які приносять прибуток (виготовлення спеціалізації, виставок, експертизи), рівень зарплати склав 10013 грн. у 2018 році. У підрозділах, які не приносять прибутку, або мають низьку рентабельність, рівень зарплати склав 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.):

- П.п. (2011) = 16349 тис. грн. / 126 = 129,753 тис.грн.
- П.п. (2012) = 17444 тис. грн./132 = 132,151 тис.грн.
- П.п. (2013) = 18602 тис.грн./132 = 140,921 тис.грн.
- П.п. (2014) = 14103 тис.грн./128 = 110,179 тис.грн.
- П.п. (2015) = 13940 тис.грн./119 = 117,142 тис.грн.
- П.п. (2016) = 17133 тис.грн./108 = 158,638 тис.грн.
- П.п. (2017) = 19823 тис.грн./113 = 175,424 тис.грн.
- П.п.(2018) = 22066 тис.грн./129 = 171,054 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

... доходу. 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 ТПЗ у період 2012-2018 рр. (тис. грн.).

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників, які в певному визначають ефективність організації, її спроможність згенерувати 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 впливали на політику керівництва в управлінні персоналом.

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

Зміна показника якості урядової, починаючи з 2017 року приймає
 характер продуктивності праці, що, в свою чергу, зростає до
 показу продуктивності приватного сектору.

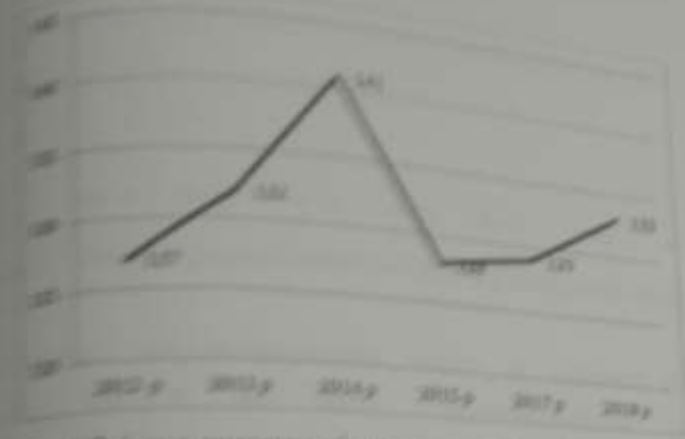


Рис. 2.16 Зміни в чисельності персоналу у Запорізькій ТІПІ з 2012 по 2018 рік

Заступник, ми порівнюємо зміни рівня середньої заробітної платні в
 Запорізькій ТІПІ в період з 2012 по 2018 роки. Так, зміни стосувалися
 лише персоналу, який працює, виконуючи представницькі функції та
 інше діяльність організації, оскільки у період кризи, важко адекватно
 впливає внесок у загальну справу та питому вагу у доходи (рис.2.17):

З рис. 2.17 зчезає видно, що рівень середньої заробітної платні у
 Запорізькій ТІПІ поступово збільшується, при цьому лінія тренду має дещо
 менше нахил, ніж це спостерігається на графіку зміни чисельності,
 стосовно до доходу. З цього факту можна зробити висновок, що
 формування заробітної платні здійснюється поза зв'язком зі
 продуктивністю праці, вони скоріше за все пов'язані із змінами в
 організації.



Fig. 2.17. Рівень середньої зарплатної плати у Закарпатській області (2009-2014)

Закарпатська торгово-промислова палата не здійснює виробничої діяльності. Паслуги, які надає торгово-промислова палата є непродуктивними та не містять в собі матеріальної цінності. За матеріальною сутністю також паслуги, це об'єктивність яких буде пов'язано з виробничою діяльністю та кваліфікацією робітників. Однак, ці паслуги мають величезну цінність і представляють собою діяльність, зобов'язаність надання адміністративних паслуг з найбільш повною і так, що організація має представляти інтереси громадян перед державними органами, і відповідно – наявність власної представництва у державі та зокрема в об'єктах інфраструктури, зобов'язаність з органами місцевого самоврядування означає те, що громадяни можуть проводити виступи, залучаючи до них певну кількість громадян, зареєстрованих у громаді.

Інтелектуальна діяльність Закарпатської торгово-промислової палати була пов'язана з організацією проекту "Колос-Палати", до фінансування якого долучилися Торгово-промислова палата України та сама Закарпатська торгово-промислова палата, залучивши кошти, які винесли від відлучення майна, яке було втрачено від продажу об'єктів нерухомості.

РОЗДІЛ 3
ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП В СФЕРІ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

84

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

Запорізька торгово-промислова палата є добровольним, неприбутковим підприємством підприємців, яке не здійснює підприємницьку діяльність, проте надає юридичну допомогу підприємцям в їх справах.

В сучасний період часу альтернативна енергетика являє собою перспективний 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, сонячна енергія, температурні різниці, біомасу). Інвестиції у альтернативну енергетику являють собою вигідний проєкт, оскільки передбачають постійний попит (попит на електричну енергію постійно зростає), підтримку з боку держави та міжнародних інституцій, яка виявляється у наданні грантів на науково-технологічні розробки, проектування, пільговим ставкам по кредитам та безпосередньою участю у бізнес-проєктах зацікавлених компаній, які спеціалізуються на інвестиціях у енергетичній сфері.

Розвиток проєкту 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 проєкту в сфері альтернативної енергетики є доцільною можливість утворення коопераційних об'єднань, які забезпечуватимуть

проекти взаємодію інвесторів, виконавців та публічних партнерів у даному проекті.

Активними суб'єктами інвестиційного проекту є інститути спільного інвестування (ІСІ), до яких належить корпоративний інвестиційний фонд або відкритий інвестиційний фонд, які провадять діяльність, пов'язану з відшкодуванням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні акції та нерухомість. Запорізька торгово-промислова палата може виступати у якості ядра інституту спільного інвестування.

Інститути спільного інвестування залежно від порядку здійснення їх діяльності можуть бути:

- відкритого типу, якщо він (або компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання здійснювати у будь-який ... інвесторів викуп цінних паперів, емітованих цим ІСІ (або компанією з управління його активами).

- інтервального типу, якщо він (або компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання здійснювати на вимогу інвесторів викуп цінних паперів, емітованих цим ІСІ (або компанією з управління його активами) протягом обумовленого у проспекті емісії строку, але не рідше одного разу на рік;

- закритого типу, якщо він (або компанія з управління його активами) не бере на себе зобов'язань щодо викупу цінних паперів, емітованих цим ІСІ (або компанією з управління його активами) до моменту його реорганізації або ліквідації.

Інститут спільного інвестування може бути також строковим або безстроковим, в залежності від характеру справи, яка є предметом діяльності даного фонду.

Строковий створюється на певний строк, встановлений у проспекті емісії, після закінчення якого зазначений ІСІ ліквідується або реорганізується.

Безстроковий ІСІ створюється на невизначений строк. ІСІ закритого типу може бути лише строковим.

Відповідно до найбільш поширеного визначення індексним вважається інвестиційний фонд, інвестиційний портфель якого стосується певного фондового індексу. В економічно розвинених країнах за відносно короткий час індексні фонди набули широкої популярності серед приватних і інституційних інвесторів, насамперед пенсійних фондів. За деякими даними, за останні десять років активи індексних фондів перевищили \$100 млрд. Слід зауважити, що зростання їхніх активів продовжувалось навіть у періоди падіння ключових фондових індексів, на основі яких формувались портфелі окремих фондів. Теоретики та практики фондового ринку пояснюють таку популярність використанням цими фондами в процесі формування свого портфелю теорії ефективного ринку, принципів трендових стратегій та пасивного інвестування.

Оскільки індексні фонди є однією з форм здійснення колективних інвестицій, вони мають для інвесторів ті самі основні переваги, що й інші види фондів, а саме:

- високий рівень диверсифікації інвестиційного портфелю, що дозволяє знизити ризики для інвесторів;
- розміщення, обіг та викуп цінних паперів, виходячи з потенціалу інфраструктури фондового ринку;
- орієнтацію менеджерів на постійну підтримку високого рівня ліквідності цінних паперів фонду;
- високу міру захищеності прав та інтересів інвесторів, обумовлену підвищеними вимогами законодавства існуванням спеціальної системи управління ризиками інвесторів та створенням механізму нагляду з боку контролюючих органів.

Однією з найбільш вагомих переваг індексних фондів, що привертає увагу до них інвесторів, є невисокий рівень трансакційних витрат і витрат на управління фондом, порівняно з іншими видами взаємних фондів.

Інвестиційні фонди не можуть пропонувати свої послуги безкоштовно, і витрати в кінцевому результаті зменшують дохід інвестора. І чим вищий коефіцієнт витрат фонду, тим дорожче він обходиться інвестору. Практика інвестування індексних фондів доводить, що їх операційні витрати є майже меншими, ніж витрати інших фондів колективних інвестицій.

Ще однією перевагою індексного фонду, в порівнянні з традиційним інвестором, є доступність його цінних паперів для пересічних інвесторів, що поєднується намаганням індексних фондів найповніше використовувати переваги організованих біржових ринків та комп'ютерних технологій. Це дозволяє інвесторам вкладати свої кошти в акції чи паї інших фондів безпосередньо на фондових біржах, оскільки таким чином спеціалізовані дистрибутори і мережі, послугами яких користуються традиційні фонди. Звідси випливає ще одна перевага індексних технологій акції, паї чи депозитарні розписки індексних фондів візьмо беруться на торговельних майданчиках протягом дня за цінами, що зростають під впливом попиту та пропозиції. При цьому інвестори можуть безпосередньо оцінити доцільність інвестицій в індексні фонди, отримавши з біржі інформацію про динаміку індексу, на базі якого сформований портфель фонду. Для оцінки вартості цінних паперів індексні фонди не використовують традиційні методи форвардного чи історичного цінотворення, що характерно для інших взаємних фондів. Інформація про вартість інвестиційного портфеля такого фонду та поточне котирування його цінних паперів доступна інвесторам у режимі реального часу завдяки сучасним комп'ютерним біржовим технологіям та мережі Інтернет.

Відносини довірчої власності можливі у випадку, коли власник майна, засновуючи траст, передає своє майно іншій особі у довірчу власність для використання його з визначеною метою і в інтересах відповідної особи - бенефіціарія. Довірчий власник щодо третіх осіб виступає як власник, який несе відповідальність перед засновником трасту і бенефіціарієм за належне

інвестування майна та його зберігання. Таким чином, процес формування та управління трасту передбачає наявність трьох осіб: засновника трасту, юридичного власника і бенефіціаря.

У сучасній практиці трастові операції - це трансформація цінних паперів у грошові кошти, і навпаки. Трастові операції здійснюють комерційні банки, трастові та інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, довірчі товариства.

Довірчі товариства створюються для надання різноманітних довірчих послуг, так, зокрема, у процесі організації фінансування інвестиційних проектів, вони розпоряджаються та керують активами учасників проекту; надають агентські послуги; ведуть рахунки для власників цінних паперів; беруть участь у роботі загальних зборів акціонерного товариства тощо.

На розвинених фінансових ринках до числа провідних інституційних інвесторів належать і пенсійні фонди. Акумуляючи значні кошти у формі пенсійних внесків, названі структури розміщують їх на фінансових ринках, створюючи таким чином необхідні ресурси для реалізації великих промислових інвестиційних проектів.

Сьогодні в Україні за рахунок таких інституційних інвесторів, як державні пенсійні фонди, передбачається суттєво активізувати розвиток вітчизняного інвестиційного ринку. На ці цілі має бути спрямовано до 70 % пенсійних активів, тож проблеми інвестування для НПФ є надзвичайно актуальними, зважаючи на те, що законодавча база щодо їх функціонування потребує значного вдосконалення.

Фінансування високотехнологічного проекту може бути забезпечено 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;

Ринок продажів сонячних панелей в Україні за останні 2 роки зріс в 5 разів. Про це свідчить актуальна статистика Державного агентства з енергоефективності України – адже станом на серпень 2018 року в Україні на умовах «Зеленого тарифу» в енергомережу генерують понад 1000 приватних сонячних електростанцій. За умов величезного попиту, на Сходу, Північному Заході та в Північній Америці. Майбутньому власнику сонячної станції, який не бачить та моделює ринок, дуже важко зорієнтуватися в такому розмаїтті виробників – якості, надійності та продуктивності.

Сонячні батареї виготовляють з кристалічного кремнію. Це найпоширеніша речовина для створення сонячних комірок. Даний вид кремнію розділяється на види, які визначаються розміром кристалів і способами виготовлення. Окремий вид сонячних панелей – тонкоплівковий.

Для виготовлення монокристалічних сонячних батарей використовують максимально чистий кремній, технологія є порівняно дорогою, а тому й коштують монокристалічні батареї дорожче, ніж полікристалічні. Відмінною ознакою монокристалічних сонячних батарей є високий показник ККД (близько 17-22%).

Міжнародні корпорації, які виробляють панелі частково або повністю в Україні, але працюють за західними стандартами якості. Зазвичай такі компанії входять до рейтингу Tier 1 (далі у статті) і відповідально ставляться до контролю якості сонячних панелей. Проте можливі випадки відвантаження товару з гіршими характеристиками (особливо при експорті товару на третій ринок).

Виробники з Європи. Займаються повним циклом виробництва сонячних панелей проте комплектуючі можуть використовуватися від китайських постачальників. Такі фотоелементи в цілому хорошої якості, проте значно дорожчі.

90

Виробники з Китаю під брендом Sunapi, які продають сонячні батареї на локальних ринках. Вироблені в Китаї, але під Європейським брендом. Не залежить від системи якісного контролю кінцевого виробу, незалежні постачальники контролюють весь цикл виробництва та надають повноцінну гарантію.

Китайські виробники, що не є міжнародними корпораціями. Продають панелі "made in China". Надійність конкретної сонячної панелі часто страждає від бажання виробника зекономити на комплектуючих з головною роллю в разі гірші за виконанням і мають великі відхилення від стандартних експортних показників. Не рекомендуємо до придбання та встановлення.

В рекламно-продажних цілях виробники часто вдаються до масового маркування свого продукту, як "панелі класу 1" чи "tier 1", акцентуючи увагу на їх високій якості та надійності. Що варто розуміти під логотипом "Tier 1".

Існує декілька "рейтингів Tier", які використовують подібні дані для класифікації виробників сонячних панелей. Для компаній у сфері інвестиційного аналізу, така інформація визначає "фінансову привабливість" або рівень довіри банківської системи до конкретної компанії-виробника сонячних елементів. Кінцевим споживачем даної інформації є інвестори, що планують інвестувати кошти у середні та великі проекти будівництва сонячних електростанцій. Одним з найавторитетніших світових рейтингів – рейтинг американської компанії, провайдера фінансової інформації – Bloomberg L.P. Для того щоб потрапити в список компаній-виробників панелей повинна виконати доволі складну програму мінімум:

- володіти власним виробництвом сонячних панелей;
- мати зареєстровані товарні марки;
- надати підтверджуючі документи по участі в шести різних проектах будівництва сонячних електростанцій потужністю від 1,5 мВт, які фінансувалися протягом останніх двох років в шести різних банківських установах.

Згідно з чинним законодавством, створення та управління ФФБ можуть здійснювати фінансові компанії, які мають відповідну ліцензію Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг на здійснення діяльності із залучення коштів фізичних осіб - установників управління майном для фінансування об'єктів будівництва та (або) здійснення операцій з нерухомістю - як винятковий вид діяльності, а також комерційні банки. При цьому діяльність банку як управителя ФФБ регулюється нормативними актами Національного банку України і є його додатковою банківською послугою.

Відмінність полягає у тому, що для фінансової компанії ця діяльність є основною, а для банку - лише однією із банківських послуг. У будь-якому випадку, коли у забудовників, девелоперів виникає питання вибору оптимального управителя, основними критеріями мають бути професійність, позитивний досвід роботи на ринку нерухомості, доступність і прозорість.

Вкладення коштів у ФФБ, управителем якого є великий системний банк, безпечне для інвестора з кількох причин:

ФФБ створюється тільки після затвердження повного комплексу будівельної документації по об'єкту будівництва й одержання забудовником ліцензії на будівництво.

Виключається продаж однієї квартири декільком інвесторам. Інвестор має можливість забрати гроші назад до моменту здавання будинку в експлуатацію.

Кошти інвесторів, перебувають на окремому, спеціально відкритому рахунку ФФБ і банк-управитель несе відповідальність за їх збереження.

ФФБ може бути двох видів - виду А та виду Б.

Для ФФБ виду А поточну ціну вимірної одиниці об'єкта будівництва, основні властивості об'єктів інвестування, коефіцієнти поверху та

недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва та необхідний своєчасно ввести його в експлуатацію незалежно від обсягу фінансування.

Для ФФБ виду Б забудовник бере на себе зобов'язання дотримуватися рекомендацій управителя щодо споживчих властивостей об'єктів будівництва та відповідно до проєктної документації і в межах встановленої вартості будівництва, погодженої з управителем, та своєчасно ввести їх в експлуатацію у разі виконання управителем графіка фінансування будівництва. Своєю чергою, управитель визначає поточну ціну вимірної одиниці об'єкта будівництва, коефіцієнти поверху та комфортності, а також бере на себе ризик щодо недостатності залучених коштів на спорудження об'єкта будівництва.

Система функціонування ФФБ передбачає:

- замовлення управителем ФФБ забудовнику організації спорудження об'єктів будівництва шляхом укладання договору;
- відкриття управителем ФФБ фінансування об'єктів будівництва;
- внесення довірителем коштів до ФФБ та передавання їх управителю ФФБ в управління за договором про участь у ФФБ;
- закріплення за довірителем обраного ним об'єкта інвестування;
- можливість дострокового припинення управління майном за ініціативою довірителя, відкріплення від нього об'єкта інвестування, повернення довірителю коштів, або зміни об'єкта інвестування, уступки права вимоги за договором про участь у ФФБ третім особам, часткового отримання коштів з ФФБ;
- фінансування управителем ФФБ спорудження об'єктів будівництва;
- здійснення управителем ФФБ контролю за цільовим використанням забудовником спрямованих на будівництво коштів;

93
...об'єкта будівництва в експлуатацію, письмове
повідомлення про це управителя, замовлення технічної документації на
об'єкт будівництва та на кожний об'єкт інвестування, передавання
управителю ФФБ відомостей щодо фактичної площі об'єктів інвестування,
отримання довірителями у власність закріплених за ними об'єктів
інвестування;

...механізми фінансування об'єкта будівництва та ін.

Основними перевагами ФФБ є:

1) Повна легальність цього способу інвестування будівництва.
Механізм фінансування регламентується Законом України "Про фінансово-
експертні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях
з нерухомістю" [7].

2) Порівняно з іншими механізмами, цей найпростіший і найбільш
розумілий для довірителя - дрібного інвестора. Отримавши договір про
участь у ФФБ і правила ФФБ, інвесторові буде зрозуміло, куди він вкладає
гроші, коли і що він одержить у власність, таким чином зможе оцінити свої
решки.

3) Для забудовника - це найлегший із механізмів швидкого запуску
процесу інвестування у будівництво. Для цього достатньо звернутися в банк
або фінансову установу, яка спеціалізується на таких послугах, подати пакет
документів, які підтверджують право на виконання функцій замовника
будівництва, переконати фінансову установу у своєму потенціалі розпочати
та успішно завершити будівництво, домовитися про ціну послуг та виконати
договірні процедури між управителем і забудовником, які вимагає закон.
Після цього відкривається ФФБ, і інвестори можуть вносити грошові кошти
на будівництво.

4) У схемі обов'язковим є контроль цільового використання коштів,
неможливість використання коштів ФФБ як гарантії, поручительства та
послуги за власними зобов'язаннями фінансової установи, у тому числі й при
ліквідації. Привабливим є також особливий статус створення Фонду

фінансування будівництва - він не є юридичною особою, а кошти на балансі довірителя розміщуються на праві довірчої власності.

Головним недоліком фінансування через ФФБ є певні протиріччя законодавства, інструкцій служб ДАБК, БТІ і т.п. Цей механізм не передбачає оптимізації оподаткування при надходженні коштів із ФФБ до забудовника, а також не страхує від проблемних питань, що виникають при передачі об'єкта в експлуатацію, при оформленні права власності. Все це, з огляду на те, що передбачає протистояння фінансової установи забудовнику, що не виконав свої зобов'язання, в інтересах довірителя, але на практиці, мало хто розуміє (доводить) реальність цього методу.

Фонди операцій із нерухомістю (ФОН) - це грошові кошти, залучені за умовою придбання інвесторами емітованих банком або іншою фінансовою установою сертифікатів ФОН, з метою інвестування будівництва житла та управління його у власність після викупу емітентом цих сертифікатів.

З появою Закону України "Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю", який дав початок сертифікатам ФОН, вони здобули серйозний конкурентний потенціал:

- по-перше, стали чи не єдино можливим способом залучення коштів у фінансування будівництва поряд із механізмами фондів фінансування будівництва;
- по-друге, вони забезпечені досить ліквідним і капіталомістким майном - нерухомістю;
- по-третє, дозволяють істотно оптимізувати оподаткування отримуваних доходів та відстрочити зобов'язання щодо сплати податків.
- передумовою створення фонду операцій із нерухомістю є емісія сертифікатів ФОН - цінних паперів, що засвідчують право їх власника на отримання частки чистих активів ФОН у грошовій формі після закінчення

строку, на який був створений відповідний ФОН, та право вимагати втручання обмежень прав довірчої власності управителем.

Чистими активами ФОН є кошти, розмір яких дорівнює різниці між вартістю майна ФОН та вартістю зобов'язань, що виникли внаслідок операцій ФОН. Вартість чистих активів ФОН визначається на кінець кожного дня, що передує дню, в який буде проводитися розміщення або погашення сертифікатів ФОН, але не рідше одного разу на квартал.

Важливо наголосити, що на відміну від механізму ФФБ, учасники ФОН не є власниками сертифікатів ФОН мають на меті отримання прибутку у грошовій формі, в той час як учасники ФФБ, права яких посвідчуються свідоцтвами, а не цінними паперами, зацікавлені у набутті у власність житла чи нежитлових приміщень.

Для створення ФОН фінансова установа має розробити та затвердити Правила ФОН, інвестиційну декларацію та проспект емісії сертифікатів ФОН, організувати розміщення сертифікатів ФОН шляхом відкритого продажу або їх безпосередньої пропозиції заздалегідь визначеному колу осіб. Проте, основним принципом функціонування цього фінансово-кредитного механізму є створення за кожним об'єктом будівництва окремого ФОН.

Задучені до ФОН кошти використовуються на умовах управління майном в інтересах власників сертифікатів у порядку, визначеному Правилами ФОН. Власником сертифікатів ФОН може бути будь-яка юридична або фізична особа на відміну від інвестиційних сертифікатів внутрішнього фонду, власниками яких можуть бути тільки юридичні особи.

ФОН створюється на строк, встановлений проспектом емісії, і до його закінчення емітент сертифікатів цього ФОН не бере на себе зобов'язань щодо продажу таких сертифікатів. Після закінчення строку, на який був створений ФОН, він припиняє своє функціонування.

Механізм роботи Фондів операцій із нерухомістю є досить складним, тому багатьом учасникам ринку до кінця незрозумілий, що викликає невпевненість до інвесторів.

фонд фінансування будівництва об'єкту альтернативної енергетики
 проектується для забезпечення проектування та фінансування Запорізькою
 торгово-промисловою палатою проекту 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
 виконується терміном на 1 рік (від проектування до будівництва).

Його учасниками можуть стати наступні суб'єкти:

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

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

Загальна потужність проектованої електростанції складатиме - 564
 кВт/год.

- розрахункова продуктивність - 1147 кВт/год.
- виробництво електроенергії на рік - 647,2 МВт/год.
- річний дохід - 133980 дол.США.
- вартість проекту - 496200 дол.США.
- розрахунковий терміну окупності проекту складає 3,8 роки.
- розрахунок інвестиційного доходу (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.

97
Доставання електроенергії відбувається за "зеленим тарифом", який
встановлюється відповідно до норм спеціального законодавства та
регулюється відповідним Законом України.

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

Таблиця 3.4
Розрахунок показників проекту сонячної електростанції
"Козак-Енерджі"

Фінансові показники проекту	5 років	10 років	25 років
Об'єм електроенергії (МВт/год)	3165	6239	15533
Обсяг отриманих грошей (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
місцевої електростанції та централізовано – від електричної мережі.

Міні-електростанція "Козак-Енерджі" побудована на основі технології
Thin Solar виробляє електроенергію, яка повертається в електричну мережу.

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

Кваліфікаційна робота магістра на тему "Розробка та впровадження інвестиційного проекту в сфері альтернативної енергетики на базі Запорізької області" є цілісним дослідженням проблеми залучення інвестицій для реалізації проекту розвитку Запорізької торгово-промислової палати.

Актуальність теми інвестування проектів розвитку особливо важливе у цей період, коли суспільство знаходиться в стані трансформаційних змін, нестачі ресурсів, низької виробничої та підприємницької культури, що забезпечується повільним зростанням рівня доданої вартості, яка створюється у виробничому процесі. Іноземна участь 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 місц. органами місцевого самоврядування.

Предметом роботи є інвестиційна діяльність – комплекс заходів Запорізької торгово-промислової палати щодо управління капіталом.

Мета дипломної роботи – участь Запорізької торгово-промислової палати у інвестиційному проекті в сфері альтернативної енергетики.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати понятійно-категоріальний апарат проектної та інвестиційної діяльності;
- надати організаційно-економічну характеристику Запорізької торгово-промислової палати;
- вивести джерела інвестиційного капіталу для розвитку проектів в сфері альтернативної енергетики;

визначити та встановити показники економічної ефективності 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 метою отримання 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 спрямовані з виробничого процесу та використовуються для вкладення у створення нових засобів виробництва; "цінні папери – документи, які підтверджують зобов'язання емітента виплатити визначену суму власнику цінних паперів.

У другому розділі розглядається Запорізька торгово-промислова палата обслуговування підприємств, яке надає послуги в сфері зовнішньоекономічної та господарської діяльності. Запорізька торгово-промислова палата є об'єктом підприємницької діяльності, яка надає платні послуги в тому числі: 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 філії – безбалансове відділення у м. Мелітополь та філію у м. Бердичів.

Запорізька торгово-промислова палата 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 120 осіб. Найбільшу частку в обсягу 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 (інвестиційний рахунок (ліквідність від 50 до 100%, в залежності від терміну зберігання депозиту) – 2 млн. грн.
 Запорізька заборгованість (ліквідність 70%, в залежності від терміну погашення) в сумі 1 млн грн.

Запорізька торгово-промислова палата накопичує суму в 3 млн. грн. грошей, як інвестиційний капітал, який може вкладати у інвестиційні проекти.

В третьому розділі розглядається проект виставкового комплексу "Сонце-Палац", як успішно реалізований інвестиційний проект. У розвиток цього управління інвестиціями, пропонується розміщення сонячної електростанції "Козак-Енерджі" на даху виставкового комплексу.

Загальна потужність проектованої електростанції складатиме:
 1147 кВт/год.

Продуктивна продуктивність – 1147 кВт/год.

Виробництво електроенергії на рік – 647,2 МВт/год.

Щорічний дохід – 133980 дол. США.

Вартість проекту - 496200 дол. США.

Вирівнюваний терміну окупності проекту складає 3,8 роки.

Вирівнюнок інвестиційного доходу (ROI) з одного кВт складатиме – 237,6 дол. на рік.

Фінансування проекту здійснюється зацікавленими учасниками проекту:

Запорізькою торгово-промисловою палатою, яка є безпосереднім партнером 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, яка зацікавлена до участі у даному проекті.

1. Государственный Кодекс Украины [Електронний ресурс] //Сервер Верховної Ради України/Режим доступу – <http://www.rada.gov.ua/?zakonreda03001.php/7610.html>
2. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: [Навч. посібник] /О.П. Гребельник - К.: Центр навчальної дисципліни, 2005. - 696 с.
3. Давно І.І. Міжнародна торгівля/І.І. Давно. - 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. Дубинина 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. Жерін 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/aiutosearsh/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/9p065.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>

України «Про підприємства в Україні» [Електронний ресурс] 182
 Сервер Верховної Ради України/Режим доступу –
<http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>

11. 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>

12. 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>

13. Закон України від 5.02.1992 р. "Про Саний митний тариф" [Електронний
 ресурс] /Укр. митниця: Довідник. - К.: Лібра, 1993. - 58 с.

14. Закон України від 5.04.2001 р. "Про Саний митний тариф" [Електронний
 ресурс] Сервер Верховної Ради України. Режим доступу –
<http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>

15. 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>

16. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств Запорізької області
 [Електронний ресурс] /Запорізька обласна державна адміністрація. Режим
 доступу – <http://www.zoda.gov.ua/uzez200.html>

17. Иванов В.И. История торгово-промышленных палат:
 [Монография] /Иванов В.И. Москва – Финансы. – 2007 г. – 456 с.

18. Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради
 України. - 1996. - № 30.

19. Корещий М.Х. Державне регулювання та розвиток /М.Х. Корещий//
 Економіка та держава № 5 – 2008 р. С.13-19.

20. Катлер Ф. Маркетинг менеджмент. Питер – Спб – 2007 г. – 904 с.

21. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економіка [Навчальний посібник] /Д.Г.
 Лук'яненко, Поручник А.М., Циганкова Т.М.: – Київ: КНЕУ, 2008. – 488 с.

22. Митний кодекс України: офіційний контекст. - К.: Кондор, 2006. - 188 с.

10. Міжнародна торгівля: Шваб В., Ронгеро А. [Практикум] – К.: МАУП, 2004. – 284 с.
11. Мухомов А.С. Інвестиційна діяльність України: Навч. посіб. для студ. юрид. спец. змкл. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
12. Мухомов В.П., Пащенко П.В., Русаков В.А. Митне регулювання економіко-експлуатаційної діяльності в Україні. – К.: Знання, 2004. – 403 с.
13. Пащенко П.В. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник] / В.С. Новицький – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
14. Осика С.Г. Правове регулювання імпорту: антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи // С.Г. Осика, В.В. Коновалов, О.О. Поверстюк. – К.: УАЗТ, 2004. – 639 с.
15. Пащенко П.В. Коментар до Митного кодексу України [Текст] / П.В. Пащенко, В.С. Каленського. – К.: Юстиніан, 2004. – 736 с.
16. Пащенко П.В. Основи митної справи в Україні: [Навч. посібник] / П.В. Пащенко. – К.: Знання, 2004. – 732 с.
17. Погорішній С.Ф. Економіка підприємства: [Підручник] / За заг. ред. С.Ф. Погорішнього. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
18. Рональд Коуз. Фирма, рынок и право The Firms, the Market and the Law / Евгений Капелюшников. — Москва: Новое издательство, 2007. — 224 с. — (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).
19. Новиков В. Концессия прав собственности Рональда Коуза с точки зрения права и экономической теории / <http://www.darev.ru/seminar/seminar8-text.htm>
20. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності внутрішньобюджетних підприємств : монографія / С. В. Криківський, О. А. Липельченко ; 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