

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ


ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес - адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

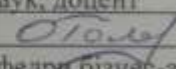
Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Організація залучення іноземних інвестицій до проектів малого бізнесу через Запорізьку ТПП»

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

Алексєва А.О. 

Керівник : доцент кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
кандидат ф.-мат. наук, доцент

Головань О.А. 

Рецензент : зав. кафедри бізнес-адміністрування і
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор наук з державного управління, проф.

Бікулов Д.Т.

Запоріжжя – 2020

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр
Спеціальність 073 Менеджмент
Освітня програма Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри _____
Д.Т. Бікулов
«___» _____ 2020 року

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

Алексєва Анна Олександрівна

1. Тема роботи «Організація залучення іноземних інвестицій до проектів малого бізнесу через Запорізьку ТПП»
керівник роботи: Головань О.О., доцент кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, кандидат наук державного управління, 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 ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИСМСТВ

2. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ







3. УДОСКОНАЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

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

16 таблиць

18 рисунків

6. Консультанти розділів роботи

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

7. Дата видачі завдання _____ 22.04.2019 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
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

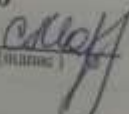

(підпис)

А.О. Алексеева
(ініціали та прізвище)

О.О. Головань
(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер


(підпис)

С.В. Маркова
(ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра на тему "Організація залучення іноземних інвестицій до проектів малого бізнесу через Запорізьку ТПП" – 100 стор., три розділи, 15 табл., 18 рис., 48 джерел інформації.

Актуальність теми інвестування у розвиток підприємств та організацій особливо важливе у сучасний період швидких технологічних змін та нестачі ресурсів важлива реалізація інвестиційних проектів

Об'єкт кваліфікаційної роботи – Запорізька торгово-промислова палата, недержавне об'єднання підприємств та підприємців.

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

Мета роботи – розробка схеми фінансування інвестиційного проекту в сфері малого підприємництва. Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання: проаналізувати теоретичний, понятійний та категоріальний апарат інвестиційної діяльності у сфері малого бізнесу; сформулювати організаційно-економічну характеристику Запорізької торгово-промислової палати, як посередника у інвестиційній діяльності; визначити пріоритетні напрями реалізації інвестиційних проектів, як то реалізація стартапів та розробити структурну схему фінансування.

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 причино-наслідкових зв'язків явищ, які виникають у діяльності підприємства; абстрактно-логічний – для пошуку недоліків та формулювання рекомендацій для поліпшення ситуації.

СТАРТАП, МАЛИЙ БІЗНЕС, УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ, ФІНАНСУВАННЯ, ФОНДИ, МЕРЕЖА ПРОЕКТІВ, КРЕДИТ, БАНК, МИТО

ABSTRACT

Master's qualification work on the topic "Organization of attracting foreign investments to small business projects through Zaporizhzhya CCI" - 100 pages, three sections, 15 tables, 18 figures, 48 sources of information.

The relevance of the topic of investing in the development of enterprises and organizations is especially important in the current period of rapid technological change and lack of resources important implementation of investment projects

The object of qualification work is the Zaporozhye Chamber of Commerce and Industry, a non-governmental association of enterprises and entrepreneurs.

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

The purpose of the work is to develop a scheme for financing an investment project in the field of small business. To achieve this goal, it is necessary to perform the following tasks: to analyze the theoretical, conceptual and categorical apparatus of investment activity in the field of small business; formulate the organizational and economic characteristics of the Zaporizhia Chamber of Commerce and Industry as an intermediary in investment activities; identify priority areas for investment projects, such as start-ups and develop a structured financing scheme.

The work used general scientific and specific research methods: monographic - for a consistent description of phenomena and formulation of the conceptual apparatus and methodology in the first section of the work; statistical and economic - to understand the problem in dynamics; comparative and graphic - to establish the cause and effect relationships that occur in the activity of the enterprise; abstract-logical - to find flaws and formulate recommendations to improve the situation.

STARTUP, SMALL BUSINESS, PROJECT MANAGEMENT,
FINANCING, FUNDS, PROJECT NETWORK, CREDIT, BANK, CUSTOMS

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	
1.1. Основи інвестиційної діяльності підприємства.....	9
1.2. Система розрахунків вигод та ризиків у інвестиційній діяльності.....	21
1.3. Суб'єкти інвестиційної діяльності в сфері малого підприємництва.....	27
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ.....	
2.1. Організаційно-економічна характеристика Запорізької торгово-промислової палати.....	40
2.2. Джерела власного інвестиційного капіталу Запорізької торгово-промислової палати.....	66
2.3. Собівартість послуг та витрати Запорізької торгово-промислової палати.....	76
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП В СФЕРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	
3.1. Механізм реалізації інвестиційних проектів Запорізької торгово-промислової палати.....	85
3.2. Схема фінансування проектів малого бізнесу - стартапів в Україні.....	95
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	100
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	104

Кваліфікаційна робота магістра на тему "Організація залучення іноземних інвестицій до проектів малого бізнесу через Запорізьку ТПП" є цілісним дослідженням проблеми залучення інвестицій для розвитку проектів, провадження нових технологій у сфері малого бізнесу.

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

Питання інвестиційної діяльності було предметом наукових досліджень зарубіжних вчених Еджуорта Д., Адієса І., Іноземцева В., вітчизняних науковців: Богині Д., Гесця В., Сфименко Т., Лібанової Е., Суходолої О. та інших. Окремі аспекти розвитку стартапів, тобто проектів розвитку малого бізнесу, досліджують: Є. Бучацький, Ш. Веісер, Дж. Вонг, Б. Дорф, Г. Дрю, К. Зачаріасі, Б. Казнок, О. Кардаков, О. Мась, Д. Ставицький, П. Тіль та інші.

Іноземне інвестування особливо важливе з точки зору залучення додаткових, нових факторів виробництва – капіталу, а з іншого боку – застосування нових знань, технологій, 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 реорганізації виробничого процесу.

Об'єкт кваліфікаційної роботи – Запорізька торгово-промислова палата, недержавне об'єднання підприємств та підприємців.

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

Мета роботи – розробка схеми фінансування інвестиційного проекту в сфері малого підприємства.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:

- проаналізувати теоретичний, понятійний та категоріальний апарат інвестиційної діяльності у сфері малого бізнесу;
- сформулювати організаційно-економічну характеристику Запорізької торгово-промислової палати, як посередника у інвестиційній діяльності;
- проаналізувати реалізовані проекти Запорізької торгово-промислової палати з міжнародною участю та оцінити їх ефект;
- визначити пріоритетні напрями реалізації інвестиційних проектів, як то енергозбереження та розробити структурну схему його реалізації;
- розглянути структуру та зміст таких проектів.

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

В роботі використовувались загальнонаукові та специфічні методи дослідження:

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

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

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ 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 капіталу в засоби виробництва. Вона реалізується 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 пенки, 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 проектні 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.

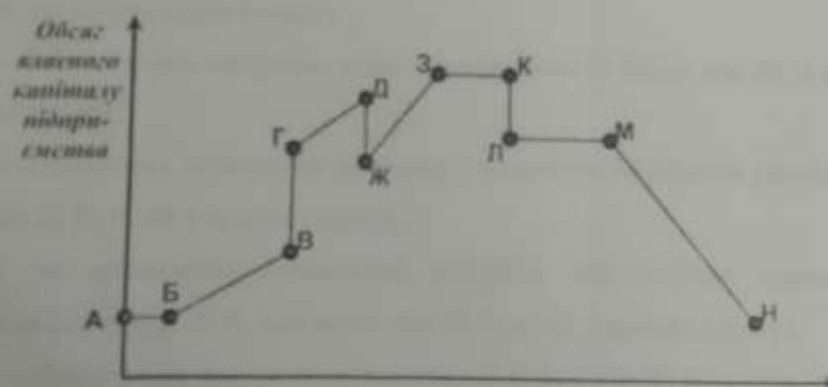


Рис.1.1. Життєвий цикл стандартного інвестиційного проекту

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 професора А.Вайрліх 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 (за призначенням):

- 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.

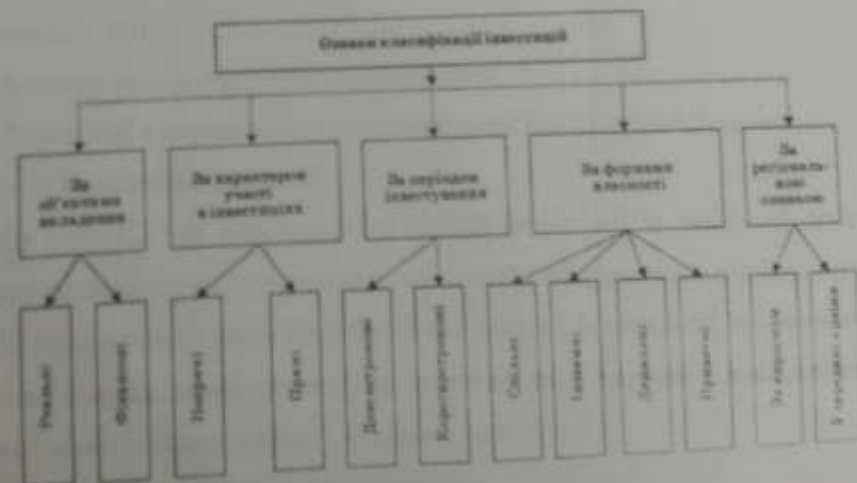


Рис. 1.2. Види інвестицій за І. Бланком [3, с.57-58]

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'єкта інвестування при тому, що його ліквідність залишиться незмінною.

На графіку наведені такі типові етапи інвестиційної діяльності підприємств:

- 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) погреб 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, який є власником цих накопичень (збережень), прагне придбати 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 передусє 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.

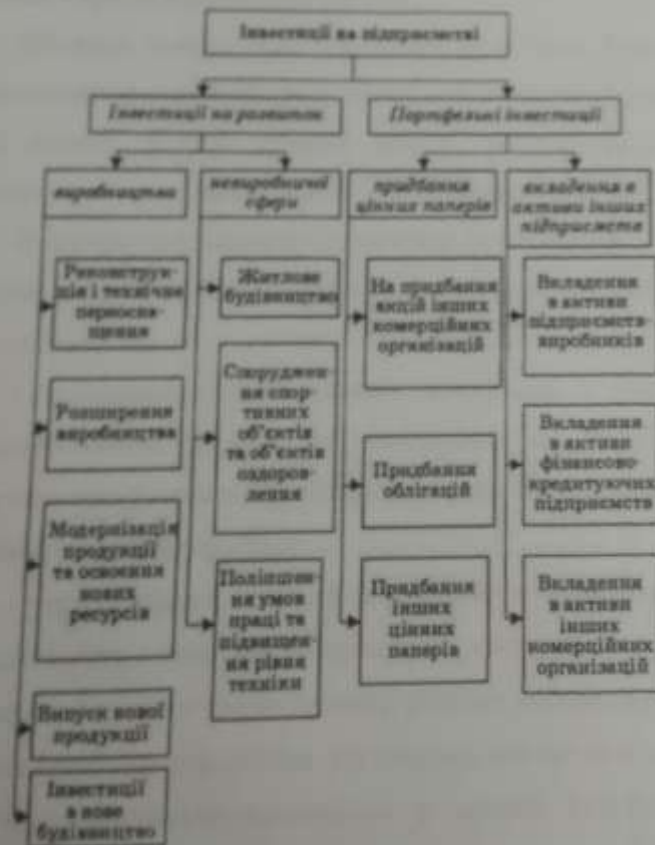


Рис.1.3. Напрямки здійснення інвестицій [3, с.77]

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 здійснюватися 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.

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

- управління інвестиційною діяльністю в державних масштабах (держава, галузь, регіон); на макрорівні, що передбачає регулювання, контроль, стимулювання та підтримку інвестиційної діяльності законодавчо-регламентованими методами;
- управління окремими інвестиційними проектами, що включають до себе 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, запровадження 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 - проєкт), підтримка та фінансування окремих інвестиційних проєктів.

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.)

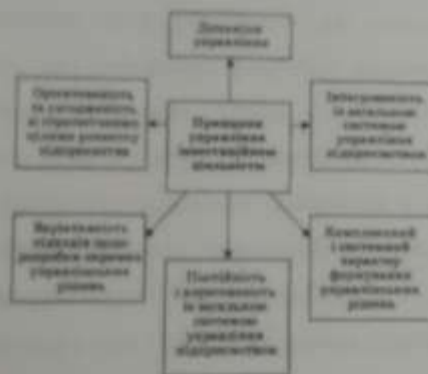


Рис. 1.4. Принципи здійснення інвестиційної діяльності

На думку більшості дослідників, слід доповнити перераховані вище принципи таким: постійність і корегованість на стратегічні цілі із загальною системою управління підприємством. Він має дуже важливе значення для підприємств України, враховуючи особливості становлення, 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 проектів, 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 проектів 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 переосмислювати та уточнювати завдання відносно цілей та дій підприємства [8].

Ориєнтованість та усталеність в стратегічному плані розвитку підприємства. Управлінські рішення щодо запровадження проектів не мають суперечити головній меті діяльності підприємства і відповідати стратегічним напрямкам його розвитку щодо забезпечення ефективності цієї діяльності в майбутньому.

Постійність і корисність із загальною системою управління підприємствам. Реалізація результатів власних проєктів потребує постійного їх уточнення, доповнення та коригування залежно від впливу факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Це дозволяє 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, базисом побудови ієрархії інших категорій, що відображають відтворення основного та оборотного капіталу. Сам термін "інвестиція" походить від латинського слова "investire", 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 телевізора, автомобіля і т.д.), які за своїм економічним змістом не є інвестиційним, оскільки витрачання грошей в цьому випадку пов'язане із забезпеченням довгострокового споживання, починаючи з поточного періоду (якщо їх придбання не передбачає подальшої перепродаж з метою отримання прибутку), не розрізняються інвестиційні витрати фінансових засобів і поточні витрати).

Деякі наукові визначення пов'язують інвестиції виключно з приростом капіталу або отриманням поточного доходу, хоча інвестиції можуть мати на меті, як економічні, так і позоекономічні 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, а різноманітні фінансові інструменти, а окремі види нематеріальних активів. Отже, капітальні вкладення є однією із форм інвестицій, але не як їх нечерпне 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.

З економічної точки зору, 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;

- обсяг вкладення грошей в часі;
- шкідливий фактор ризику;
- шкідливий фактор 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 позакон'єктного 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 «слагом».
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 удосконалення 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 інвестиційної діяльності в сфері малого підприємництва

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 включає 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, формуються 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 проектів 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 висувуються 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 та районні ради відповідно до їх компетенції затверджують регіональні інвестиційні програми, що кредитуються з 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 [26, 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 інтелектуальними 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 доданої 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

крестом пропорційно розмірам інвестицій: чим вони більші, тим більша вигода. Існує поняття – індикатор Тобіна, який відображає відношення між номінальною вартістю капіталу та відновною, тобто до та після реалізації інвестицій [22, с.103].

Окрім того, Дж. Тобін став відомим своєю пропозицією щодо введення податку на валютні операції юридичних осіб – обмін однієї валюти на іншу. На його думку, такий підхід у контексті європейських країн дав би можливість зменшити кількість транскордонних операцій з іноземною валютою, та навіть збір у сумі від 0,1 до 0,25% надав би можливість збирати близько 150 млрд дол. США в межах країн, що зараз об'єднані в ЄС [23, с. 55].

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 здійснюються 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

36
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 позичкового 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.

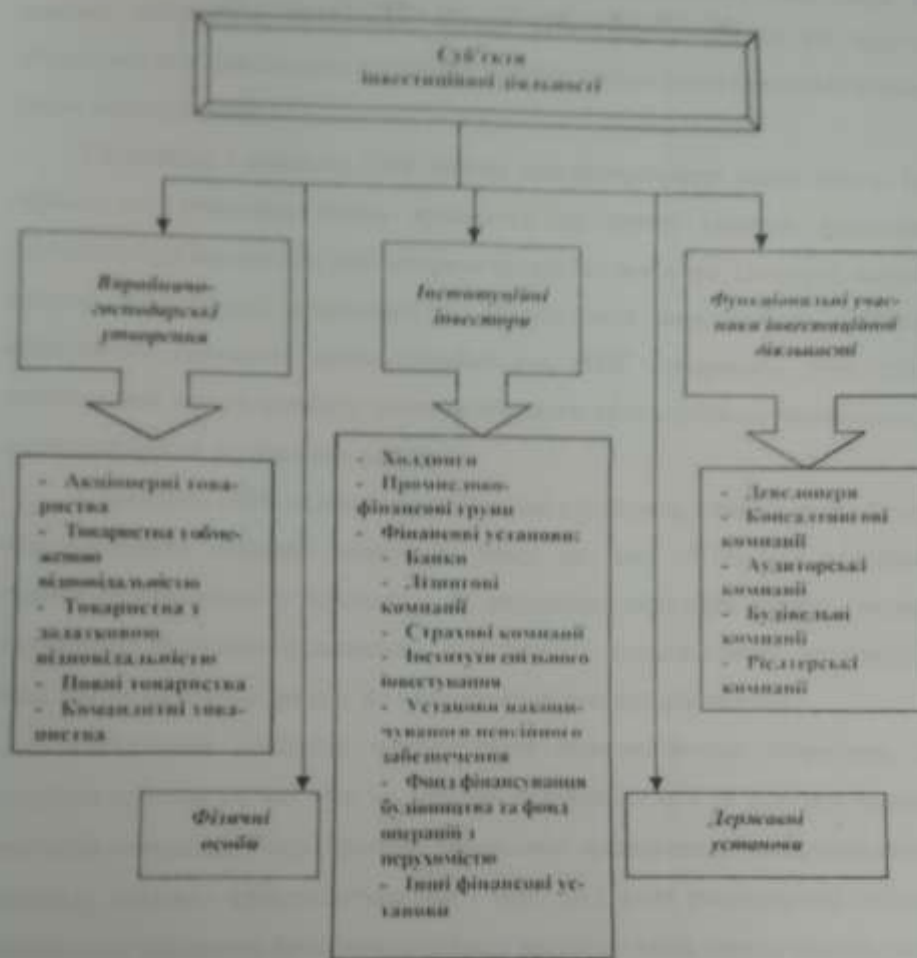


Рис.1.3. Основні суб'єкти інвестиційної діяльності

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 там 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, інститутів спільного інвестування та інші юридичні особи, виключеним видом діяльності яких є надання фінансових послуг.

На інвестиційному ринку ці установи можуть виконувати такі функції, як: випуск кредитних документів; дієвими утриманими фінансовими активами; залучення фінансових активів із забезпеченням щодо надільного їх повернення; фінансовий лізинг; надання кредитів у пенсону; надання гарантій та поручительств; 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 кредитного доходу та підтримки ліквідності балансу комерційні банки повинні займатися інвестиційною діяльністю. Відносно, що виникають при здійсненні інвестиційної діяльності комерційних банків, регулюється 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 векливі для підприємства сфери, тобто перетворення капіталу у нові засоби виробництва, які підприємство використовуватиме для власного розвитку, отримання прибутку.

Векливою 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.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАПОРІЗЬКОЇ ТОРГОВО-ПРОМИСЛОВОЇ ПАЛАТИ

2.1. Організаційно-економічна характеристика Запорізької торгово-промислової палати

Запорізька торгово-промислова палата – добровільне об'єднання підприємств, недержавна самоврядна організація, яка створюється місцевими підприємствами та діє на основі Закону України "Про торгово-промислові палати в Україні".

Організація є суб'єктом підприємницької діяльності, знаходиться за адресою: м. Запоріжжя, булевар. Центральний 4.

Запорізька торгово-промислова палата, в минулому - Бюро товарних експертів 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; організації взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності; координація їх взаємодій 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 підприємцями, 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 підприємців;

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 зв'язків, а також з інших питань, що стосуються прав та інтересів підприємців;

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

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

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

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

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

- здійснювати декларування зовнішньоторговельних вантажів у випадках, передбачених законом;

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

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

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

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

- створювати, реорганізовувати і 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) підприємців, 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 – віцепрезидентів, повноваження серед яких розподілені за дивізіональним принципом (тобто, кожен контролює декілька підрозділів). Президент обирається на п'ятирічний термін, заступники призначаються його наказом.

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

підтвердження їх доцільності, яке виконується планово-економічним відділом.

Планово-економічний відділ здійснює формування перспективних планів на майбутній період (рік), 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 ввезення), відділ експертизи (виконує експертизу кількості, комплектності та зовнішнього огляду при прийомі – 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

період або сучасний період). Також в межах відділу експертиз функціонує сектор оцінки нерухомості, який здійснює експертну, грошову оцінку майна.

До складу департаменту 5 відноситься: адміністративно – господарчий відділ, який здійснює забезпечення життєдіяльності, збереження ТМЦ на складах тимчасового зберігання; інженерно-технічний відділ, який здійснює нагляд за інформаційними, енергетичними мережами, розробку та перевірку технічної та будівельної документації.

Важливу функцію виконує організаційно-протокольне управління Запорізької торгово-промислової палати, яке: веде реєстри дійсних членів організації та організовує сплату вступних та річних членських внесків, проводить спільні заходи з дійсними членами палати, забезпечує формування зворотного зв'язку. Організаційний відділ здійснює формування іміджу організації з використанням засобів масової інформації. До організаційно-протокольного управління також входить відділ по роботі з членами агропромислового комплексу – підрозділ, який забезпечує підтримку підприємствам сфери АПК, залучає їх до заходів, які проводяться торгово-промисловою палатою.

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

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

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

Загалом, організаційна структура Запорізької торгово-промислової палати є складною та різноманітною. Це зумовлено складністю та унікальністю організаційно-правової форми, відносинами власності та різноманітністю послуг, що надаються клієнтам (рис.2.1):

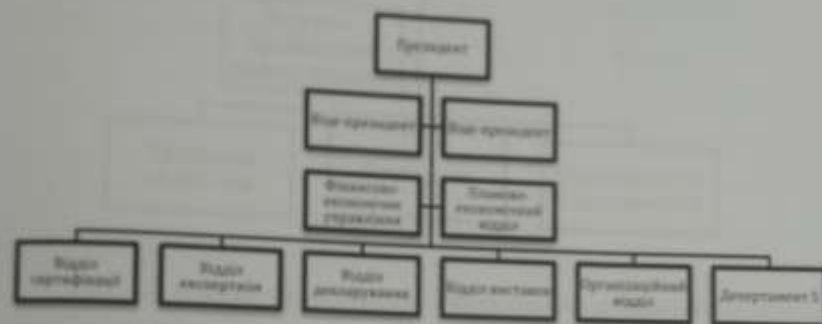


Рис. 2.1. Управління операційною діяльністю Запорізької ТПП

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

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

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

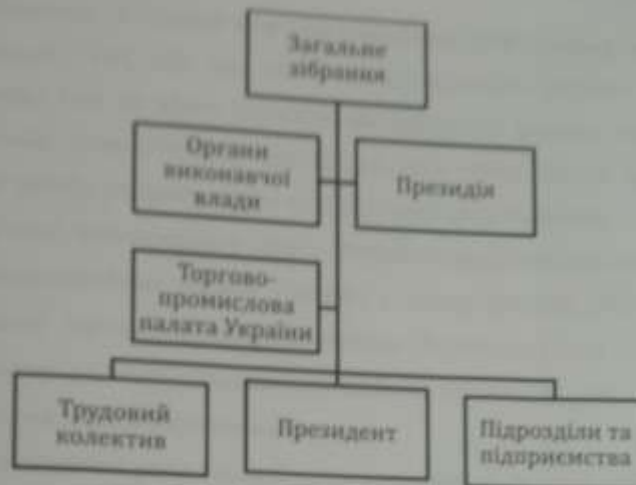


Рис. 2.2. Структура управління Запорізькою торгово-промисловою палатою

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

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

Щорічно, в період між конференціями відбувається засідання Ради Запорізької ТПП, під час якого затверджуються питання оперативного характеру, такі як річна звітність, затвердження річного плану та деяких нормативів, розшир членів президії та ради тощо. Також затверджуються основні тарифи на послуги, які не підлягають регулюванню.

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

- методичні рекомендації щодо основних видів діяльності регіональної ТПП (сертифікації);
- бланки сертифікатів походження (на платній основі);
- інформує про міжнародні події або завершення з мережі торговельних представництва України за кордоном та іноземних представництва 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.):

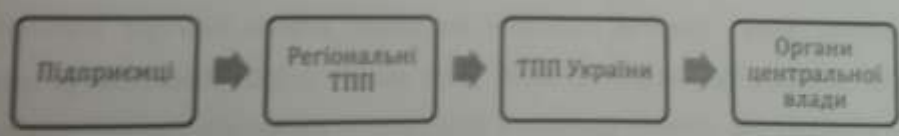


Рис. 2.3 Взаємодія між підприємствами, торгово-промисловими палатами та органами центральної влади

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 представництв, як і Торгово-промислова палата, його надходження являють собою виключно членські внески, які є значно вищими аніж в Торгово-промисловій палаті.

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

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

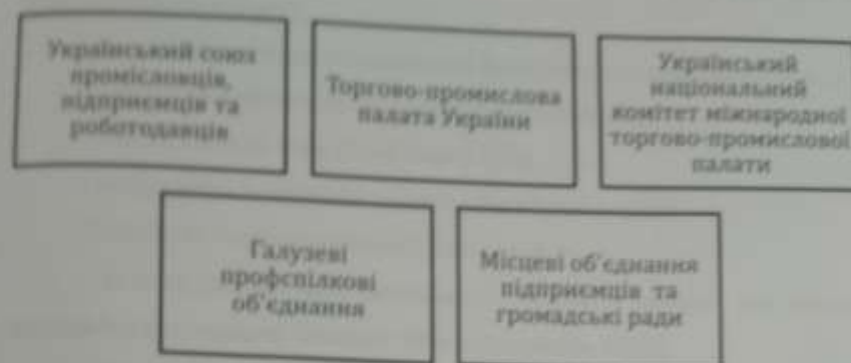


Рис. 2.4 Конкуренти торгово-промислової палати на рівні представницьких функцій (представницькі заходи).

Проведемо експрес-SWOT-аналіз конкурентоспроможності торгово-промислової палати у сегменті представницьких функцій для 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 виробничої 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;
- різномірність членської бази;
- складне поле діяльності та відсутність реальних механізмів лобіювання.

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

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

Слабкі сторони УНК МТП:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Запорізька торгово-промислова палата в 2005 році мала наступну організаційну структуру: центральний апарат у Запоріжжі, 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 складали 500 грн (що було великою сумою на той період часу).

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

Організаційна структура Запорізької ТПП у 2010 році суттєво змінилась. Це було пов'язане із змінами економічного середовища, яке склалось у той період часу. Центральний апарат залишився у зменшеному складі – 93 особи. Допоміжні (господарські) підрозділи було поступово виведено зі структури організації, тобто функції з обслуговування залишились, проте їх виконання було покладене на підприємства, одним з засновників яких і була організація.

Така ситуація була зумовлена тим, що у 2009 році у експлуатацію було введено виставковий комплекс “Козак-Палац”, який суттєво збільшив суму амортизаційних відрахувань організації. Враховуючи те, що Запорізька торгово-промислова палата увесь час свого існування, функціонує, як прибуткова організація, амортизаційні відрахування значно збільшують можливості для розвитку та для відновлення основних фондів.

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

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

матеріальних витрат було трансформовано з витрат, які склалися з різних елементів, в тому числі матеріалів, заробітної платні допоміжного персоналу тощо.

У 2018 році Запорізька торгово-промислова палата являє собою потужну організацію, яка надає більш ніж 50 видів послуг.

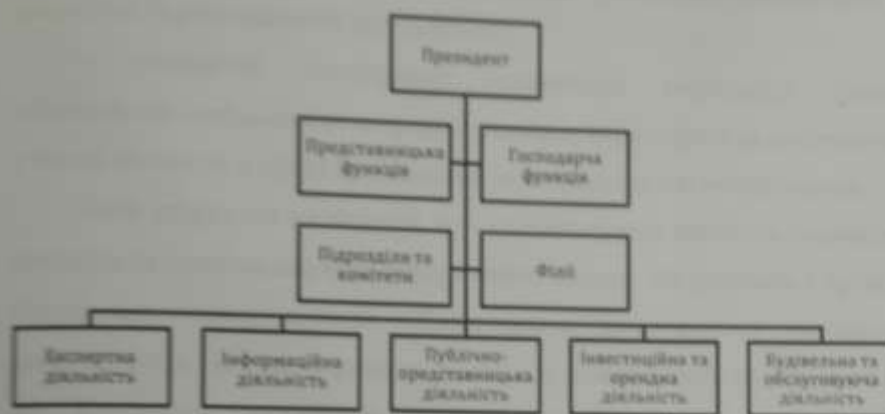


Рис. 2.5 Функціональна структура Запорізької торгово-промислової палати у 2018 році

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 удепартаментів, тобто укрупнених підрозділів, які об'єднуються за спорідненими функціями або мають доповнювати одне одного за потребами клієнтів, адаптуючись у зв'язку із новими напрямками діяльності, які є затребуваними на ринку у даний період часу. Департаменти в Запорізькій торгово-промисловій палаті були поділені за номерами та виконували різні функції:

- перший департамент об'єднував організаційний відділ (із сектором зв'язків із громадськістю); центр міжнародного співробітництва; відділ по роботі за підприємствами агропромислового комплексу (який контролював

мережу представництва), редакцією часопису "Співдружність", що виконана власним засобом масової інформації та гласним чином здійснює презентацію подій, які відбувалися у системі торгово-промислового пазару.

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

- третій департамент об'єднував відділ сертифікації пеналдження, відділ експертизи 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 прищавлювала 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 вкладні платежі. Також суттєвою проблемою керівників було те, що вони не мали можливості вирішувати кадрові питання - приймати на роботу та звільняти робітників (рис. 2.6):

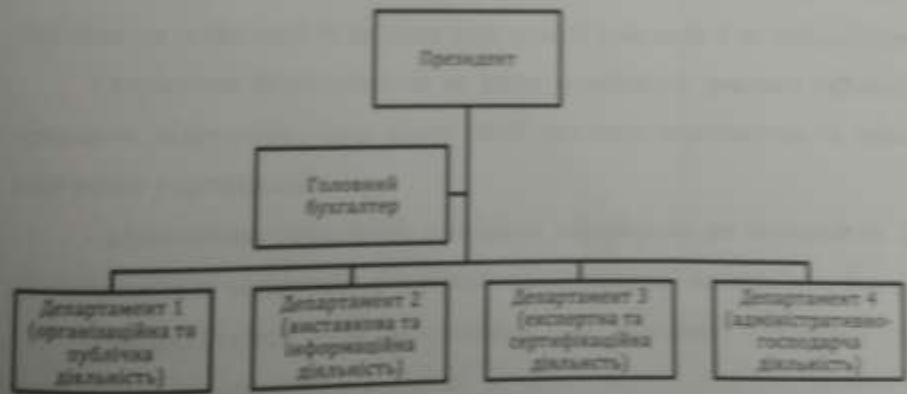


Рис. 2.6 Адміністративна структура Запорізької ТНП до 2010 року

Адміністративна структура Запорізької ТПН, 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 вимірних показників організації.

Навпаки, наявність проміжного ланцюга керівників призвело до того, що керівники відділів були частково звільнені від відповідальності за діяльність своїх підрозділів, при цьому відповідальність керівників департаментів була конкретизована та визначена. Проте, керівники відділів не мали важелів впливу на підлеглих робітників, окрім власних можливостей переконання. Керівники департаментів не мали також реальних важелів впливу на відділи та підлеглих, окрім передачі інформації у бік вищого керівника, який мав відповідні можливості щодо прийняття рішення.

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

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

В 2016 році організаційну структуру Запорізької ТПН було реорганізовано у інший вигляд. Сутність реорганізації полягала у тому, що були ліквідовані 2 департаменти: перший та другий. Третій департамент було

експертних, сертифікації та якості. Четвертий департамент залишився, але його функції було суттєво змінені.

Організаційна структура Запорізької ТПП таким чином була перебудована за принципом економності, тобто діяльність було перебудовано з огляду на те, яким чином той чи інший підрозділ приймає участь у реалізації послуг та яким чином створює передумови для 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 доход
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 передачі. Послуги виконуються на замовлення третіх осіб, як правило клієнтами є підприємства, які отримують або передають товар замовникам. Питома вага доходів від таких послуг складає не більше ніж 13% від загального обсягу надходжень. На рисунку 2.7, зображено схему трансформації підрозділу з сертифікації у період з 1996 по 2017 роки:

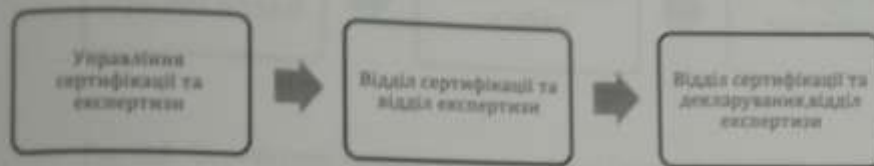


Рис.2.7 Трансформація підрозділу сертифікації та експертизи Запорізької ТПП у період з 1997 по 2017 роки

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 велику кількість угод з реалізації заставного майна, кредитів під заставу нерухомості тощо. З огляду на специфіку податкової системи України у наданні конкурентних послуг перевагу матиме підприємець, який діє за спрощеною системою оподаткування. Однак,

клієнти-юридичні особи, які мають необхідність у отриманні відшкодування ПДВ звертаються до Запорізької торгово-промислової палати. Тому, можна відзначити, що використання послуг з оцінки майна було актуальним до фінансової кризи 2008-2009 року, тобто до припинення кредитування (рис.2.8):

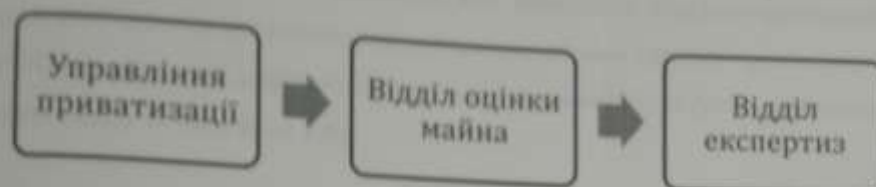


Рис.2.8. Структурні зміни у відділі оцінки Запорізької ТПП

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

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

новим відділ технічного оформлення був реорганізований у ТОВ "Запорізький експоцентр" – підприємство, якому було передане на баланс виставкове обладнання, в якості внеску у статутний фонд. Це підприємство стало виключним забудовником виставок Запорізької ТПП та, власне, стало організатором міжних виставок у Донецьку, Бердянську та Луганську. В цьому контексті необхідно зазначити, що Запорізька торгово-промислова палата є найбільшим організатором виставок в системі торгово-промислових палат. Тому підрозділ з організації виставок за своєю структурою відповідає вимогам ринку та часу (рис.2.9).

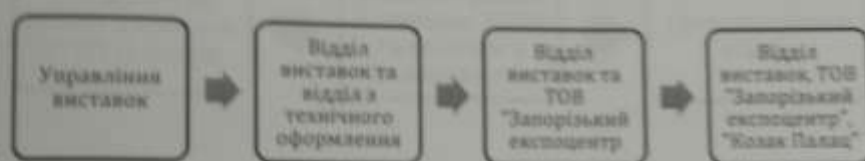


Рис.2.9 Зміна структури підрозділу з організації виставок

Також визначимо зміни в структурі підрозділів, які виконують представницькі функції. Перший такий підрозділ – відділ по роботі з членами ТПП. Цей підрозділ здійснює організаційну роботу з підприємствами, що є дійсними членами торгово-промислової палати. На початку своєї діяльності, цей підрозділ здійснював оформлення рахунків на оплату членських внесків та здійснював моніторинг їх оплати. Відділ складався з однієї особи, співробітника, який активно працював лише обмежений період часу – на початку року, згідно з термінами масової сплати членських внесків. Потім, зі зростанням членської бази та появи нових видів діяльності на відділ по роботі з членами ТПП було покладено функцію проведення протокольних заходів та заходів зі зв'язків з громадськістю. В такому контексті діяльність відділу набула системного характеру та кількість співробітників збільшилась

до 3-х. Підрозділ вівся до системної роботи, яку було розпочато разом з першою програмою діяльності Запорізької ТПП – програмою формування суспільного іміджу.

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

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

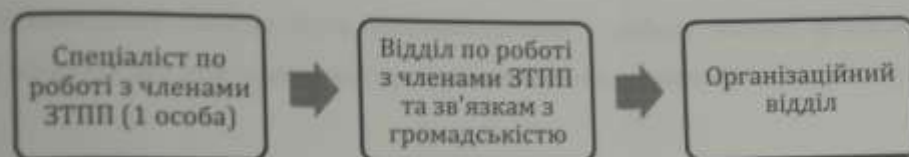


Рис 2.10 Історична еволюція відділу по роботі з членами ЗТПП

Іншим представницьким підрозділом Запорізької ТПП є міжнародний центр. З початку діяльності цей відділ мав назву управління інформації та ЗЕЗ. Потім, діяльність було переведено на більш високий рівень і хоча міжнародне співробітництво складалось більшою мірою з суто 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 організації відбулось у 2000 році).

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

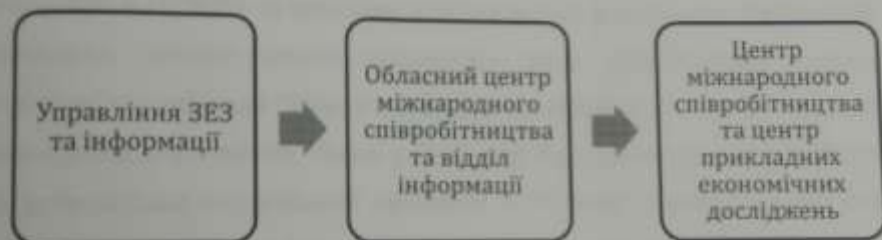


Рис 2.11 Еволюція в структурі міжнародного підрозділу Запорізької ТПП

Міжнародний підрозділ Запорізької ТПП не здійснював суто міжнародну діяльність, тобто він проводив разові заходи, які були тією чи іншою мірою пов'язані із співпрацею з міжнародними партнерами. Його функції також полягали у наданні різної інформації, яка була необхідною у господарській діяльності підприємств. Інформація базувалась передусім на ланях, які отримувались з міжнародних джерел – часописів та офіційних біржових видань та відповідного підрозділу ТПП України, що мав ще більш потужну інформаційну базу.

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

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

В цілому зазначимо, що еволюція системи управління Запорізькою 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 дивізіональним принципом, що суттєво знижує та знижує ефективність середньої ланки менеджменту (начальників відділів);
- система управління занадто централізована, що означає недоступність ресурсів для управлінських дій з боку середньої ланки – такі керівники не мають можливості розпоряджатись матеріальними ресурсами та приймати кадрові рішення.

2.2. Джерела власного інвестиційного капіталу Запорізької торгово-промислової палати

Інвестиційний капітал компанії формується за рахунок прибутку, який утворюється у результаті її фінансово-господарської діяльності або дольової участі фізичних та юридичних осіб.

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

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

Доходи від реалізації послуг формуються протягом місяця з нарощуванням наприкінці місяця. Витрати здійснюються паралельно доходам та збалансовані з ними в часі. Організація не користується кредитними ресурсами банків, єдиний раз кредит був отриманий на будівництво виставкового комплексу "Козак-Палац".

Основним джерелом доходів є кошти клієнти, які отримують послуги. Діюча акт кордичних осіб кінцевість від 94 до 96% у загальній структурі доходу. За чинним законодавством, організація не зобов'язана публікувати свою звітність у відкритих джерелах та її звітність не відповідає міжнародним стандартам (здійснюється відповідно до національних стандартів). З цих причин інформацію про рух фінансових коштів можна отримати лише при визначенні оперативної звітності та матеріалів, які керівники підрозділів отримують перед нарадами. В Запорізькій ТПП існує декілька рівнів фінансового контролю та економічної безпеки. В рамках цього контролю всі платежі вносяться до тижневого реєстру, норми витрат на окремих видках групуються та контролюються, кожна видаткова операція проходить трирівневий контроль (економічний, бухгалтерський та юридичний).

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%
Відвіз АТК	0	2	0	2	0	100%
Переклади	3,6	5	65%	4	90%	84%
Виставки	220	250	92%	200	108%	90%
Оренда майна	16	36	42%	30	52%	50%
Інформаційні послуги	4,5	4	102	4	104%	110%
Сертифікація походження	1025	1000	102%	1000	102%	100%
Балсервіси	150	160	95%	150	100%	86%
Оренда майна	3,5	5	70%	4	90%	50%
Система якості	12	6	200%	9	145%	85%
Навчальні семінари	8	12	65%	15	56%	65%
Філія Бердянськ	130	150	85%	140	92%	90%
Філія Бердянськ	36	36	100%	30	108%	100%
Відділення Мелітополь	1968	2000	98%	1800	102%	92%
Разом	2400					
На рахунок						

З таблиці ми бачимо, що тільки за 4-ма видами послуг підрозділи виконали плани 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 знаходяться або поряд з плановими показникам та мають можливість досягти запланованого показника плану до кінця календарного року.

Треба відзначити, що саме ті показники, що визначають найбільшою мірою фінансовий потенціал Запорізької ТПП є найбільш стабільними за фактом. Визначимо питому вагу кожного з показників у загальному обсязі реалізації за 2017 рік та зафіксуємомо її графічним методом у рис.2.11:

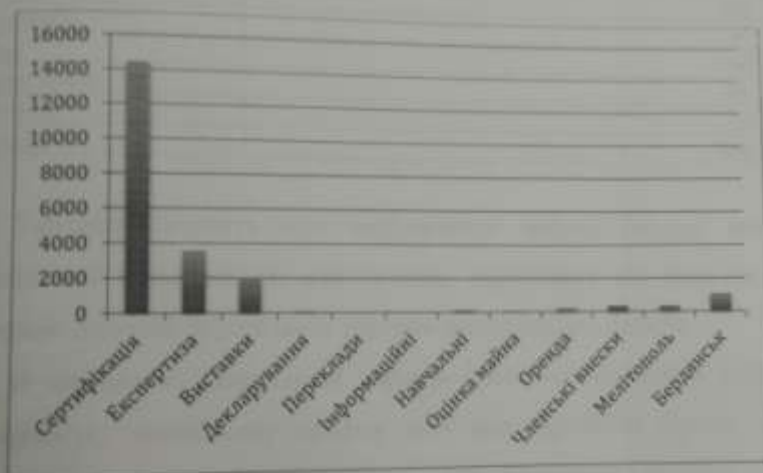


Рис 2.11 Питома вага різних послуг в загальному обсязі реалізації у 2017 р.

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 плату за послуги на валові (адміністративні) витрати. Таким чином ринок

засобів виробництва є значно більшим, ніж 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.

Таблиця 2.5

Обсяги реалізації послуг за номенклатурою у 2017 році

Послуга	тис. грн.
Сертифікація	
Експертиза	14467
Виставки	3567
Декларування	2024
Переклади	89
Інформаційні	54
Навчальні	56
Оцінка майна	152
Оренда	69
Членські внески	244
Медіаповідомлення	360
Бердівська	320
	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 діяльності Запорізької торгово-промислової палати при формуванні собівартості, найбільшу питому вагу має заробітна платня персоналу та нарахування на заробітну платню, які досягають 85-90% від загальної собівартості. Організація, фактично, здійснює дотування підрозділів з низьким рівнем реалізації платних послуг, які мають значення для виконання соціальних функцій Запорізької торгово-промислової палати.

Фонд заробітної платні визначається загальною чисельністю працівників, яка помножується на фактичну заробітну платню, запланованому або таку, що виплачена персоналу.

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

Чисельність персоналу в підрозділах (функціональний розподіл) Таблиця 2.6

Послуга	Осіб
АУП	
Інженерно-технічний	19
Диспетчерський	19
Сертифікація	12
Гаспартсиза	8
Виставки	18
Декларування	9
Переклади	3
Інформаційні	1
Паркети	2
Оцінка майна	1
Оренда	1
Часові внески	1
Медіацентр	3
Бердиськ	13
	23

З таблиці 2.6 очевидним є те, що найвищі обсяги реалізації спостерігаються саме в тих підрозділах, де є оптимальна чисельність персоналу. Підрозділи, які займають невисоке місце у загальному обсязі реалізації послуг мають обмежену чисельність персоналу, відповідно, практично не спроможні до розвитку у первинному напрямку.

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

Проаналізуємо динаміку доходів Запорізької торгово-промислової палати за останні періоди (рис.2.12).

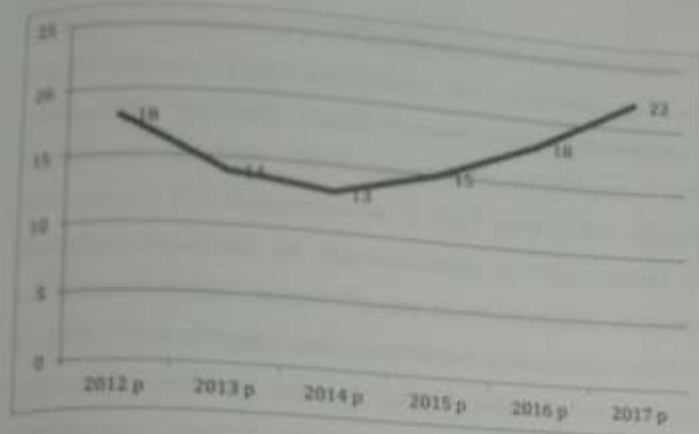


Рис 2.12 Динаміка обсягів реалізації послуг ЗТПП за період 2012 – 2017 рр. (млн.грн.).

На рис. 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 бізнес-кліматом в цілому, проаналізуємо ці показники. Наприкінці 2017 року відбулось різке падіння ціни на ринку металопродукції, що вплинуло на стан реалізації послуг організацією.

Так, ціна на гарячокатаний рулон впала з 700 долларів США за 1 метричну тону до 420 долларів США. Ці події співпали в часі з підвищенням курсу американської валюти. Виручка підприємств у гривні залишилась незмінною. Однак, ринкові процеси справили великий вплив на експорту спроможність підприємств Запорізької області. Зупинили експорт підприємства "Запорізький алюмінієвий комбінат", "Запорізький завод феросплавів", "Запоріжжкокс". Нестабільною залишається ситуація з підприємством "Азмол" та "Азовська кабельна компанія". Експортна

діяльність підприємств у 2018 році суттєво відрізняється у порівнянні з 2000 або 2003 роком. Треба відзначити, що за останні роки значно зменшилась кількість суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. У 2000 році їх кількість складала – 2045 підприємств, у 2005 році – 2981 підприємство, у 2015 році – 804 підприємства, у 2017 році – 912 підприємств. Поступово зникли власники на підприємствах регіону, великі підприємства стали частинками великих холдингів, які централізовано планують власні експортні потоки. Малі підприємства практично припинили свою експортно-імпорту діяльність, оскільки вони не змогли забезпечити належний рівень ціни та отримувати вигоду від експортно-імпортих операцій. Клієнти мають можливість забезпечувати себе необхідними сировиною та матеріалами шляхом прямих контактів з постачальниками.

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

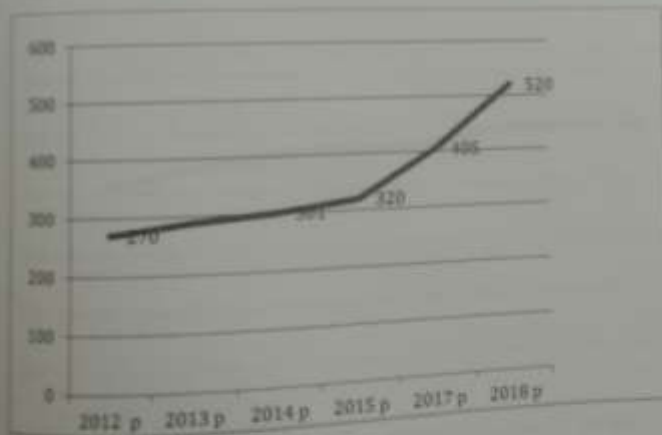


Рис 2.13 Обсяги експорту підприємств Запорізької області у 2012 – 2018 роках (млрд. доларів).

З рис 2.13 ми спостерігаємо подібну до структури послуг картину, у період 2014 – 2018 років 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. Проте кількість таких, що здійснюють діяльність у 2005 році складала 60% 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 зростає майже вдвічі (рис.2.14).

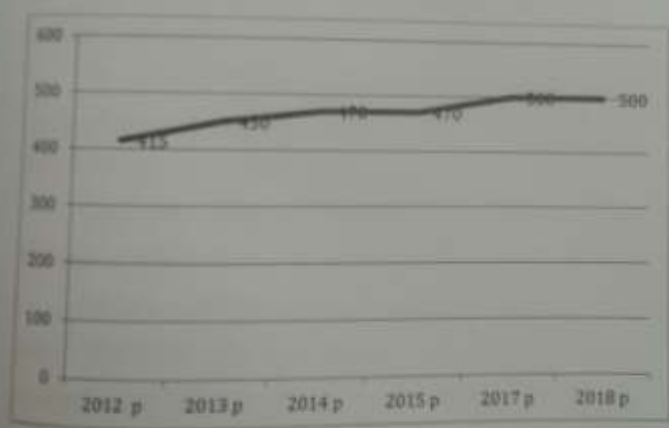


Рис 2.13 Динаміка змін членської бази Запорізької ТПП

Членські внески є платежем, який здійснюється дійсними членами Запорізької торгово-промислової палати на користь організації та забезпечує

і 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 закладів, в яких приймають участь безпосередньо дійсні члени Палати.

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

Кожна регіональна торгово-промислова палата займає місце у системі торгово-промислових палат країни, відповідно до місця регіону в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Особливо це стосується експортної діяльності з огляду на важливе місце у питомій вазі послуги з сертифікації у видах торгово-промислової палати. Визначимо місце Запорізької торгово-промислової палати серед інших регіональних торгово-промислових палат в Україні (табл.2.3):

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

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

Так валовий дохід організації у 2016 році склав 17033 тис. грн., у 2017 році – 18206 тис. грн., у 2018 році – 22067 тис. грн. Валові витрати у 2016 році склали 13091 тис. грн., у 2017 році – 14903 тис. грн., у 2018 році – 16750 тис. грн. EBITDA 2016 – складає 3018 тис. грн., у 2017 році – 2908 тис. грн., у 2018 році – 2013 – 4509 тис. грн.

Обсяги реалізації послуг регіональними торгово-промисловими підприємствами

Таблиця 2.3

№	Підприємство	Обсяг реалізації 2018 (тис. грн)	Порівняння з минулим роком, %
1	ТПП України (окремо)		
2	Дніпропетровська	36789	12%
3	Одеська	28011	3%
4	Донецька	23109	7,2%
5	Запорізька	22133	1,2%
6	м. Київ	22089	5,5%
7	Луганська	15066	-1,5%
8	Львівська	14130	6,6%
9	Харківська	13097	11%
10	Кіровоградська	11109	-10%
11	Вінницька	10011	-1,5%
12	Чернігівська	9510	2,4%
13	Миколаївська	8961	-7%
14	Житомирська	8121	1,2%
15	Херсонська	6092	3,5%
16	Закарпатська	4557	-5,5%
17	Сумська	4309	6,3%
18	Хмельницька	3980	0,5%
19	Рівненська	3524	1,5%
20	Волинська	3066	16%
21	Кіровоградська	2911	-3,4%
22	Тернопільська	2304	0
23	Чернівецька	2014	1,6%
24	Чернівецька	1988	-7%

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

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

Дебіторська заборгованість носить технічний характер та складає суму близько 350 тис. грн. шороку. 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. Собівартість послуг та витрати Запорізької торгово-промислової палати

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

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

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

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

Вартість основних фондів на кінець звітної 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

№ п/п	Площа	Призначення	Балансова вартість
Фін. будинок (Центральний 4)	2023 кв. м.	Офісне приміщення	1569 тис. грн.
Центр "Космос Палаци", вул. Героїв, 70-Б	4906 кв. м.	Виставковий центр, офісне приміщення	36909 тис. грн.
Виставковий центр, вул. Івано-Франківська, 14	770 кв. м.	Виставковий центр, офісне приміщення	16855 тис. грн.
Офіс м. Іржавця (філія), м. Прометарський	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 привносить збитки (споживає електричну та теплову енергію, знаходиться під охороною тощо).

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

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

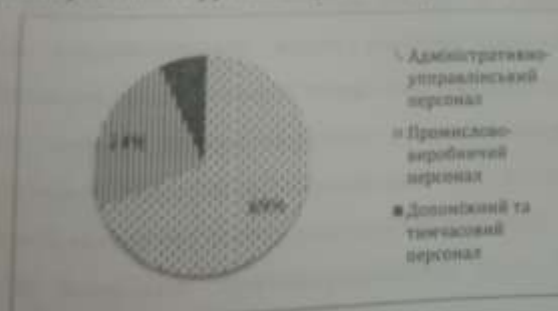


Рис. 2.15 Розподіл фонду заробітної платні за категоріями персоналу

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

Оцінює в такому випадку продуктивність праці різних категорій персоналу. Продуктивність праці відображає абсолютну ефективність роботи кожного робітника за певний період часу. Натуральний метод вимірювання праці базується на об'єкті роботи в натуральному вираженні за одиницю часу – місяць, рік, зміну, годину. В нашому випадку можуть використовуватись такі одиниці часу, як "експерт-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.

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

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

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

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

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

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

- дільова участь робітників у реалізації проєктів, які приносять або мають принести прибуток.

Промислово-виробничий персонал Запорізької ТПП, це робітники, які безпосередньо виконують послугу. Окрім того, такі робітники, як правило самостійно виписують рахунок на оплату послуг та інші супроводжувальні документи. Продуктивність праці таких осіб є результатом їх самоактивності, професійних навичок та зацікавленості у загальному результаті. Серед робітників існує конкуренція певного рівня за якою відбувається боротьба за клієнта, оскільки у переважній більшості робітників джерелом для отримання заробітної платні є платіж з боку клієнта.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

На рис 2.16 зображено зміни продуктивності праці у Запорізькій ТПН. Таким чином, ми можемо спостерігати за змінами у можливостях Запорізької ТПН отримувати доходи від звичайної діяльності за рахунок руху персоналу та зміни доходів. Зазначимо, що у 2015-2017 роках спостерігались найнижчі показники продуктивності праці, незважаючи на зменшення чисельності персоналу:



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

Продуктивність праці є одним з найважливіших показників, які в процесі виконання визначають ефективність організації. Її спроможність збільшувати дану вартість та ефективно конкурувати.

Продуктивність, як результат діяльності підприємства утворюється в процесі сполучення процесів праці та дії обладнання.

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

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

Однак, збільшення обсягів реалізації, починаючи з 2017 року призвело до збільшення продуктивності праці, що, в свою чергу, призвело до зростання чисельності трудового колективу (рис. 2.16).



Рис 2.16 Зміни в чисельності персоналу Запорізької ТПШ з 2012 по 2018 рік

Наступним, ми порівняємо зміни рівня середньої заробітної платні в Запорізькій ТПШ в період з 2012 по 2018 роки. Так, зміни стосувались

предусім персоналу, який працює, виконуючи представницькі функції та забезпечує діяльність організації, оскільки у період кризи, важко адекватно оцінювати їх внесок у загальну справу та питому вагу у доході (рис.2.17):

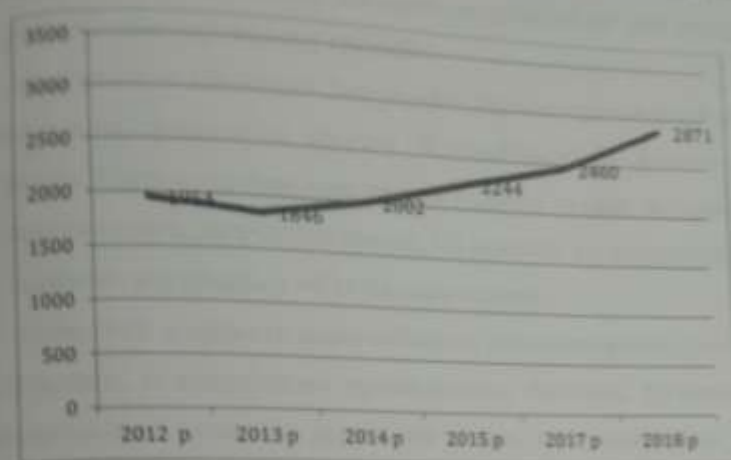


Рис 2.17 Рівень середньої заробітної платні у Запорізькій ТПП (грн.)

З рис 2.17 очевидно, що рівень середньої заробітної платні у Запорізькій ТПП поступово збільшується, при цьому лінія тренду має дещо інший вигляд, аніж це спостерігається на графіку зміни чисельності, продуктивності та доходу. З цього факту можна зробити висновок, що принципи нарахування заробітної платні здійснюються поза зв'язком зі зростанням продуктивності праці, вони скоріше за все пов'язані із змінами в доходах організації.

Запорізька торгово-промислова палата не здійснює виробничої діяльності. Послуги, які надає торгово-промислова палата є адміністративними та не містять в собі матеріальної складової. За економічною сутністю таких послуг, їх собівартість може бути пов'язана переважно із заробітною платнею та кваліфікацією робітників. Однак, за змістом послуги мають великий зв'язок із представницькою діяльністю організації, тобто можливість надання адміністративних послуг з сертифікації пов'язана із тим, що організація має представляти інтереси

83

підприємств перед державними органами, з експертизи – наявність великої мережі представництв у портах та порад з об'єктами інфраструктури. Співробітництво з органами місцевого самоврядування означає те, що підприємств, зареєстрованих у громаді.

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

Інвестиції в проекти малого бізнесу зумовлені необхідністю співпраці між фондами, міжнародними організаціями, банками, органами місцевого самоврядування, органами державної влади, підприємствами, приватними особами та громадянами, які мають інтереси в сфері енергозбереження. Проекти в сфері малого бізнесу являють собою організовані дії фізичних та юридичних осіб, які спрямовані на створення ефективних та економічних умов господарювання. Інвестиції в проекти малого допомагають підприємствам або домогосподарствам власноруч створювати робочі місця та здійснювати самозабезпечення. Інвестиції у сферу малого бізнесу повертаються за рахунок зниження невідворотних витрат, які виникають у суб'єктів господарювання в процесі експлуатації різноманітних об'єктів (житлових, інфраструктурних тощо).

Інвестування у сфері малого бізнесу відбувається виходячи із співвідношення витрат, які виникають на початку проекту, вигод, які будуть отримані в результаті проекту, ризиків, які можуть стати на заваді реалізації проекту. Таке інвестування відноситься до приватних інвестицій, які здійснюються, як альтернатива банківському кредитуванню.

Інвестиції в сфері малого бізнесу, це створення підприємств, які є робочими місцями для осіб, які їх створили та найманого персоналу, який працює на підприємствах малого бізнесу. Наразі існує чотири групи

підприємств малого бізнесу в залежності від сфери діяльності, масштабів підприємницької діяльності та кількості найманих робітників. До першої групи відносяться підприємства громадського харчування та побутових послуг без найманих робітників, другої – будь-які підприємства, що здійснюють торговельну та консалтингову діяльність; до третьої – підприємства будь-якої сфери діяльності; до четвертої – сільськогосподарські підприємства. Інвестиції в діяльність таких підприємств являють собою приватні вкладення або банківські кредити, які вкладуються в основні засоби, які належать новоствореному підприємству та його власникам. Специфікою інвестицій в малий бізнес є те, що об'єкт інвестування – підприємство, майно та інші активи якого не поділені належним чином та не опосередковані цінними паперами.

На сучасному етапі у контексті невеликих приватних інвестицій виникає поняття "стартап", як інвестиційний проект створення підприємства, який розпочинається з нульового рівня ідеї та закінчується станом готового бізнесу, який можливо продати третім особам, які зацікавлені у створенні нових засобів виробництва, які мають бути реалізовані через незалежних посередників, які підтверджують їх номінальну власність, надійність та порядність партнерів.

Стартапи, як правило, реалізуються у високотехнологічних сферах, де відбувається утворення високого рівня нової доданої вартості. Стартапи є новими підприємствами, які створюються неосвіченими, проте інтелектуально розвинутими підприємцями, які реалізують нові ідеї, просуваючі нові технології виробництва на ринку товарів та послуг. Власниками стартапів є власники ідей, які лягають у їх основу. Співвласниками стартапів стають особи, які вкладають капітал та отримують частку власності в ньому. Стартапи є проектами, які мають значні перспективи, однак можуть бути реалізовані у короткі терміни завдяки залученню конкурентоздатних інвесторів.

РОЗДІЛ 3 85

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЗАПОРІЗЬКІЙ ТПП В СФЕРІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

3.1. Механізм реалізації інвестиційних проектів Запорізької торгово-промислової палати

В сучасний період у суспільних відносинах, малий бізнес, використовується як спосіб отримання нових доходів домогосподарствами. Малий бізнес є сукупністю підприємницької діяльності, яка спрямована на створення соціально необхідних товарів та послуг, впровадження технологій, виробництво нових продуктів тощо. Інвестиції у малий бізнес являють собою апріорі окупні проекти, оскільки передбачають постійне повернення коштів (через суттєве зниження витрат на енергію), підтримку з боку держави та міжнародних інституцій, яка виявляється у наданні грантів на технологічні розробки, проектування, пільговим ставкам по кредитам та безпосередньою участю у бізнес-проектах зацікавлених компаній, які спеціалізуються на інвестиціях у енергетичній сфері.

Розвиток проекту в сфері малого бізнесу є доцільним з точки зору використання податкових пільг, які встановлені чинним законодавством України та забезпечуються спеціальними пільгами.

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

Активними суб'єктами інвестиційному проекті є інститути спільного інвестування (ІСІ), до яких належить корпоративний інвестиційний фонд або паєвий інвестиційний фонд, які провадять діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні

... та верховність. Запорізька торговельно-промислова палата може виступати
... інституту спільного інвестування.

Механізм дії інституту спільного інвестування такої інвестор, що є
... інвестором, яка вкладає кошти в об'єкти, які приносять

Механізм повернення грошових коштів кредиторів не передбаченої
... Кодексом, тому фінансування будь-яких проектів в сфері
... фінансово-кредитною установою має бути забезпечено
... інституційних, які змогли здійснювати фінансові операції без
... на бюджетну систему України (рис. 3.1).

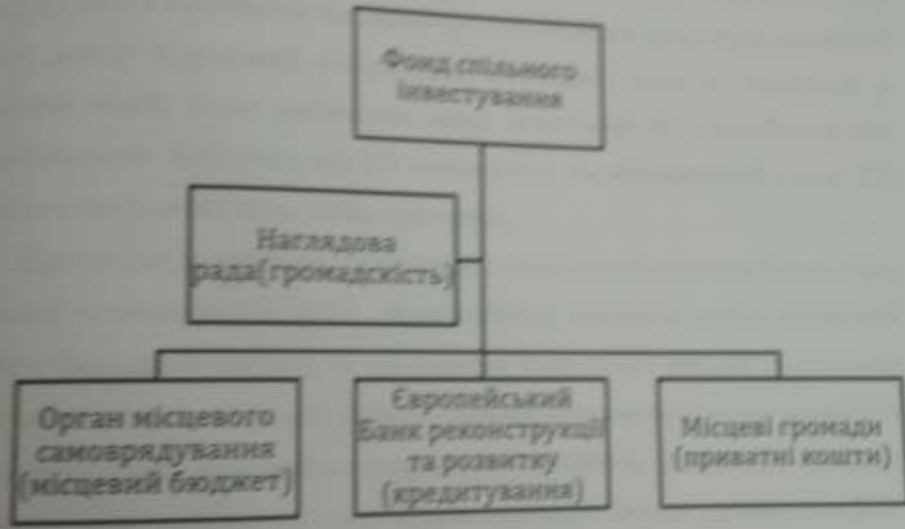


Рис. 3.1. Схема інституту спільного інвестування

Інститути спільного інвестування залежно від порядку здійснення їх
... 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 ІІІ (або компанією з управління його активами);

інформаційного типу, якщо він (або компанія з управління його активами) бере на себе обов'язання здійснювати на вимогу інвестора викуп акцій (або частини обумовленого у prospectus емісії строку, але не рідше одного разу на рік;

відкритого типу, якщо він (або компанія з управління його активами) не бере на себе обов'язання щодо викупу цінних паперів, емітованих цим ІСІ (або компанією з управління його активами) до моменту його реорганізації.

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 prospectus емісії, після закінчення якого зазначений ІСІ ліквідується або редукується. Безстроковий ІСІ створюється на невизначений строк. ІСІ відкритого типу може бути лише строковим.

Відповідно до найбільш поширеного визначення індексним називається пасивний інвестиційний фонд, інвестиційний портфель якого стосується певного фондового індексу. В економічно розвинених країнах за відносно короткий час індексні фонди набули ширшої популярності серед приватних та інституційних інвесторів, насамперед пенсійних фондів. За даними лінійки, 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 використання цими фондами в процесі формування свого портфеля 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 портфеля, 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.

Підприємство малого бізнесу отримує кошти на свій бізнес у вигляді кредиту, який буде повертатись в процесі операційної діяльності підприємства - отримувача кредиту. Отримання кредиту здійснюється у банківській установі, яка приймає участь у фінансуванні проектів розвитку малого підприємництва. Головним елементом фінансування є суб'єкт, який отримує кредит для власних, цілей.

Запорукою успішного розвитку держави є наявність інновацій, які здатні спростити та полегшити життя як окремого індивіда, так і суспільства загалом. Перспективною формою розроблення та реалізації інновацій є стартапи. Як і будь-який бізнес, стартапи потребують «вливання» фінансів, особливо на початкових етапах становлення, тому проблема пошуку джерел фінансування стартапів є актуальною. Питання, пов'язані з пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку стартапів набувають особливої актуальності, зважаючи на стрімке зростання чисельності українських стартапів та їх затребуваність [7].

У процесі становлення стартапу зазвичай виділяють такі стадії розвитку: посівну стадію (seed stage), стадію запуску (startup stage), стадію зростання (growth stage), стадію розширення (expansion stage) і стадію «виходу» (exit stage) [6].

Варто зазначити, що згідно з рейтингом країн за кількістю стартапів, Україна займає 34 місце у світі (зі 151-го), і з показником в 160 стартапів обійшла Японію, Австрію, Швецію, Південну Корею, Литву та Естонію [1]. Прикладами успішних українських стартапів є Depositphotos, Terrasoft, ImagezooMonster, Coursmos, Clickky, Augmented Pixels, GitLab, Petcube, Summarly та ін.

Україна має великий потенціал у інноваційному просторі світу і, тимчасово, стикається з багатьма перешкодами, головними з яких є застарілість законодавчої бази, небажання інвесторів вкладати кошти у проекти з високим коефіцієнтом ризику та неготовність швидко змінювати направленість бізнесу.

Інноваційність проектів підтверджується показниками інвестування – з початку поточного 2016 року суми, що вкладаються у стартапи з позначкою Made In Ukraine зросли на 36% у порівнянні з минулим роком [6]. За даними Української асоціації венчурного капіталу та приватних інвестицій (UVCA), інвестиції в український сектор IT стартапів постійно зростали протягом 2010- 2013 рр. і склали у 2013 р. 89 млн дол. Після падіння у 2014 р. до 39 млн доларів вони вже у 2015 р. зросли на рекордні 237%, досягши 132 млн доларів. Ця сума є найбільшою серед країн Східної Європи [2].

Головними інвесторами в Україні виступають бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, бізнес-янгели, венчурні фонди та краудфандингові компанії. Розглянемо детальніше особливості інвестування стартапів різними видами інвесторів.

Як правило, бізнес-інкубатори надають інфраструктуру (офіс, оргтехніку, зв'язок та ін.), участь у тематичних заходах та тренінгах, консультативні послуги або менторів. Вони допомагають стартаперам провести дослідження у сфері маркетингу, скласти бізнес-план, розвинути проект до рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори. Деякі бізнес-інкубатори пропонують закордонне стажування, допомогу у залученні

інвестицій та пост-супровід проекту для отримання наступного етапу інвестування. Умови, на яких можна взяти участь у роботі бізнес-інкубатора, відрізняються в залежності від сфери діяльності. Це може бути безкоштовний проєкт для учасника з подальшим наданням частки бізнес-інкубатору в проєктованому проєкті. При цьому пакет акцій, на які претендує інкубатор, коливається від 5% до 25%. Другий варіант – оплата за комплекс послуг, наданих бізнес-інкубатором (від 400 гривень до 600 доларів), у цьому випадку інкубатор не стає співвласником бізнесу. Стартаперам може пропонуватися змішаний варіант – плата за навчання в бізнес-інкубаторі та невеликий пакет акцій в компанії після старту проєкту [3].

Головною проблемою, з якою стикаються бізнес-інкубатори – відсутність повноцінних команд, які б могли компетентно реалізувати бізнес-ідею. Сильна команда, до складу якої входять люди як з технічною, так і з економічною освітою, викликає більшу довіру інвестора.

За статистикою, приблизно 70% проєктів, що отримали передпосівні інвестиції, розоряються або переформатуються в іншу команду і з іншим керівником. На другий етап фінансування виходять 20-25% проєктів, причому навряд чи отримати інвестування вищого рівня у проєкті, який не зумів повернути початкові вкладення, дуже низькі. Тільки 5% стартапів роблять дійсно потужний ривок [7].

Бізнес-акселератори призначені вже для добре опрацьованих стартапів, заснованих на бізнес-ідеї, яка з досить високим рівнем ймовірності може бути реалізована. До роботи в акселераторах допускаються проєкти, які пройшли ретельний відбір експертів, що оцінили їх інвестиційний потенціал.

До списку послуг, що надаються бізнес-акселераторами, входять навчання, консультації, менторство, забезпечення інфраструктурою, інформаційна та фінансова підтримка проєкту на його початковому етапі. Як і у випадку з інкубаторами, фінансове співробітництво пропонується за кількома схемами, що є індивідуальним для кожного акселератора. Це може

бути платна або безоплатна участь, якщо даним проектом зацікавилися потенційні інвестори.

91

Як правило, бізнес-акселератор претендує на частку в майбутньому бізнесі в розмірі 5% - 25% або можливість придбання пакету акцій за певною ціною. Головні завдання бізнес-акселератора – розвинути проект до рівня створення прототипу виробу або робочої версії софту і залучити інвестиції для реалізації проекту.

Прикладом українського бізнес-акселератора є Sikorsky Challenge, який 2014 році допоміг 14 українським стартапам отримати інвестування на загальну суму 24 млн гривень. [7]

Бізнес-янгели - це відносно нова для України категорія інвесторів, хоча у всьому світі вона вважається однією з найбільш результативних. Саме за підтримки бізнес-ангелів стартували такі всесвітньо відомі стартапи, як Twitter, Google, PayPal, Facebook, Skype.

Бізнес-янгел – це фізична особа, яка готова вкладати власні кошти в стартап на початковому етапі (або навіть на нульовому), в обмін на частку в майбутньому підприємстві. Більшість бізнес-янгелів інвестують паралельно в кілька проектів, заздалегідь розраховуючи, що частина з них не окупить вкладених коштів, деякі вийдуть на мінімальну заплановану рентабельність, і лише незначна їх частина дадуть прибуток у розмірі 1: 5 або 1:10 по відношенню до суми інвестицій. Від портфельного інвестора бізнес-янгел відрізняється тим, що він готовий не тільки вкладати фінансові кошти, а й допомагати власними діловими зв'язками та досвідом роботи на ринку [7].

Одне із головних завдань бізнес-янгелів – це розвиток української екосистеми стартапів шляхом поліпшення інформування потенційних бізнес-янгелів, проведення тренінгів, створення освітніх ініціатив та побудови активного ком'юніті ангельських інвесторів в Україні.

Для інвестора стартапи пов'язані з високим ступенем ризику втрати вкладених коштів. Венчурні компанії усвідомлено йдуть на ризик

інвестування в бізнес-ідею або проєкт, що знаходиться в початковій стадії, через можливість отримання високих відсотків на відносно невеличку суму вкладень. Багато венчурних фондів закладають у схему роботи можливість повного або часткового списання вкладеного капіталу. В якості компенсації високих фінансових ризиків вони висувають вимоги до прибутковості інвестованих проєктів на рівні 50% - 100% річних.

У 2014 році в Україні відбулося близько 45-50 публічних угод у секторі IT-решень венчурного фінансування, їх загальний обсяг склав близько 18-20 мільярдів доларів США. Ці показники значно нижчі, ніж в 2013 році, коли відбулося близько 60-70 трансакцій, а сукупний обсяг інвестицій перевищив 4 мільярдів доларів США [10].

Краудфандинг (з англ. «crowdfunding», crowd – «натоп», funding – «фінансування») як платформа для фінансування на українському ринку з'явився досить недавно, але вже користується популярністю серед молодих підприємців та винахідників, чий проєкти здатні покорити міжнародні ринки та для поштовх економіці країни. Краудфандинг полягає в залученні фінансових ресурсів від великої кількості людей з метою реалізації продукту або послуги, проведення заходів, підтримки як фізичних, так і юридичних осіб і т.д. [8]. Найпоширенішими сферами такого роду інвестування в Україні є соціальні проєкти, IT, утилізація відходів, служби допомоги, мобільні додатки та ін. Ключовими завданнями краудфандингу є:

1. підтримка інноваційних рішень і стартапів, що в тому числі згвоздять традиційним посередникам знаходити успішних і талановитих людей;
2. створення прозорого та ефективного механізму для народного фінансування проєктів;
3. демократизація процесу підтримки мистецтва і культури, а також генерування додаткового доходу для індустрії розваг [8]

На початок 2000 рр. у світі з'явилося чимало платформ, які допомагали організовано збирати кошти в обмін на невелику комісію. Проте не всі з них

...масовими: найбільш популярними на даний момент є IndieGoGo (2008), Pledge Music (2009) і Kickstarter (2009). [4]

В Україні розвиток краудфандингу почався зі створення у 2009 р. блогу, де люди ділилися своїми ідеями, – платформи соціальних інновацій Big Idea. У 2012р. Big Idea запустила на своєму сайті краудфандингову платформу SpilnoKoшita. [4] На сьогодні за допомогою Спільнокошита профінансовано понад 150 проектів, до яких долучилося 21215 осіб. Загальна сума фінансування складає понад 10 млн грн. [5]

Моделі краудфандингу класифікуються наступним чином: 1) за метою краудфандингового проекту (бізнес проект, креативний, політичний, освітній); 2) за способом винагороди спонсорів (без винагороди (спонсорства), нефінансова винагорода, фінансова винагорода (краудінвестинг)). Фінансова винагорода у свою чергу включає: модель Роялті (процентна доля доходів); народне кредитування (краудлендинг); акціонерний краудфандинг (пряме володіння, конвертований займ, володіння через посередника) [8].

Найпоширеніша модель платформ сьогодні – це модель нефінансової винагороди. За цією моделлю працює Kickstarter, який у 2012 р. зібрав \$320 млн, а зараз подолав позначку в \$1,5 млрд. Частка народного кредитування (краудлендинг), де джерелом фінансування виступають виключно фізичні особи, за 2015 р. склала майже 50% від усієї структури доходів ринку краудфандингу в світі і має всі шанси стати драйвером зростання у майбутньому.

У розвитку і просуванні краудфандингу велику роль відіграють соціальні медіа. Facebook, Вконтакте, Twitter та спеціалізовані сайти виступають найважливішими інструментами для обміну інформацією про краудфандингові проекти і сприяють перетворенню соціального капіталу в фінансовий. Соціальні мережі дозволяють створювати контент, поширювати його і, звичайно, обговорювати, минаючи тим самим ланцюг звичних посередників [8].

Умови комерційного середовища змінюються дуже швидко. Успішність
спарту часто залежить від стратегічного мислення і професійної тенденцій і
можливість виконати загальні умови, що забезпечують спарту у країну
успіху, у найгіршому – жорстокість: це компетентність і
професіоналізм ініціативної групи.

Важливим є те, що через економічну та політичну нестабільність в
країні залишаються невідомими ще два джерела фінансових ресурсів для
спарту: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню
банківського кредитування ніколи перешкоджає висока рівень ризику
спарту, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а
для стартапера – високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної
котики або поручительства.

На жаль, на сьогодні в Україні держава не долучається до інвестування
спарту проєктів. На думку фахівців, державна підтримка інноваційних
проєктів стартаперів може здійснюватися через надання грантів, програми
пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування
інноваційних проєктів у певних галузях (сільське господарство, екологія,
енергозберігаючі технології, соціальна сфера і т. п.). Так, у 2016 році
Українська асоціація венчурного капіталу та приватних інвестицій
пропонувала створити фонд за підтримки держави для фінансування
спарту-проєктів в Україні. В асоціації пропонується впровадити модель
"Фонд фондів" для інвестування в існуючі на ринку і нові венчурні фонди. Це
дозволить стимулювати розвиток венчурної та ІТ-індустрії, а також дасть
можливість існуючим стартапам отримати державне фінансування в Україні
за пільговими процентними ставками.

Законодавча торгово-промислова палата має право утворювати фонди місцевого інвестування в тому числі такі, що можуть фінансувати проєкти в сфері малого бізнесу.

Вперше термін «стартап» почав використовуватися Forbes у серпні 1979 року і Business Week у вересні 1977 року для позначення компаній з недовгою історією діяльності. Поняття закріпилось в 1990-ті роки і широко використовувалось під час буму доткомів.

Творець методики розвитку клієнтів (англ. Customer development) американський підприємець Стів Бланк визначив стартапи як тимчасові структури, що існують для пошуку оптимальної бізнес-моделі.

Автор книги «Осцаллений стартап» та ідеолог ітеративного підходу в підприємстві Ерік Ріс зазначає, що стартапом може бути названа організація, що створює новий продукт або послугу в умовах високої невизначеності [18].

Підприємець, венчурний капіталіст і есеїст, засновник бізнес-акселератора Y Combinator Пол Грем вважає швидке зростання головною характеристикою стартапів (4-7 % на тиждень за ключовим показником).

Його думку повторює також співзасновник PayPal, перший інвестор Facebook, автор книги Від нуля до одиниці, Пітер Тіль.

Універсального підходу до опису розвитку стартапів не існує. Найчастіше згадується скорочена класифікація стадій розвитку стартапів, куди з якою стартап проходить в своєму розвитку 5 стадій: посівну стадію (seed stage), стадію запуску (startup stage), стадію зростання (growth stage), стадію розширення (expansion stage) і стадію «виходу» (exit stage).

Іноді застосовується і більш розширена класифікація стадій розвитку стартапа:

Формальними критеріями для учасників рейтингів стартапів зазвичай виступають вік компанії, кількість співробітників, прибуток та її зростання,

некоміфний характер продукту, контроль засновників над компанією й потенціалу компанії експертним журі.

Однак, Пол Грем стверджує, що наявність технологічної інновації та непертурбованого фінансування не має значення, а малий вік не робить компанію стартапом.

Деякі стартапери розглядають стартапи як культурний феномен — спільні цінності всіх членів команди і відчуття значущості вкладу кожного співробітника. Вони стверджують, що збереження цієї культури дозволяє вижити команду стартапом незалежно від розміру та контролю засновників над компанією.

Pre-startup стадія — період часу в який відбувається формування ідей проекту.

Стадія pre-seed (pre-seed stage) — відбувається формування остаточної ідеї та відбір оптимального рішення.

Seed стадія (seed stage) — початок роботи за проектом.

Прототип (prototype) — виробиток моделі стартапу, яка лягає у основу.

Робочий прототип (working prototype) — модель, яка адаптується до сучасного зовнішнього середовища.

Альфа-версія проекту або продукту (alpha) — орієнтовний проект, який представляється вузькій аудиторії.

Закрита бета-версія проекту або продукту (private beta) — проект, який представляється вузькій аудиторії фахівців.

Публічна бета-версія проекту або продукту (public beta) — проект, який представляється широкій аудиторії.

Post-startup стадія — проект, який стає відомий широкій публіці та адаптований відповідно до критичних зауважень.

Стадія зростання (growth stage) — період часу, коли проект є найбільш цікавим для широкої публіки

Стадія розширення (expansion stage) — залучення нових інвесторів до проекту.

RE-IPO stage (при виході через проведення IPO) вихід.

97

Найважливіша практика венчурних інвестицій передбачає кілька етапів фінансування стартапів, на кожному з яких компанія залучає достатньо коштів для підтримки зростання і досягнення наступного раунду інвестицій. Складки інвестор отримує дохід від збільшення вартості його частки в компанії, передбачається кратно зростання компанії між інвестиційними раундами, що робить стартап привабливим для нового інвестора.

Більшість підходів до опису етапів фінансування, з деякими варіаціями, аналогічні представленим в есе Пола Грема «Як профінансувати стартап».

Посівні інвестиції — перший етап залучення коштів, на якому інвесторами найчастіше виступають засновники стартапу, їхні родичі або друзі. В англійській мові закріпилося скорочення 3F, яке описує перших інвесторів більшості стартапів — friends, family and fools (з англ. — «друзі, родина і дурні»). Початкові кошти покривають витрати команди на проживання, розробку бізнес-плану і прототипу майбутнього продукту. У виняткових випадках посівним інвестором виступає венчурний фонд — а сума інвестицій збільшується на порядок.

Ангельські інвестиції надають приватні інвестори, зацікавлені в участі в розвитку компаній. Вхідний в капітал компанії бізнес-ангел зазвичай отримує місце в раді директорів і можливість блокувати рішення засновників, які вважатиме нерозумними. На цьому етапі стартап отримує можливість розширити штат, закінчити роботу над першою версією продукту, залучити перших клієнтів — «ранніх послідовників».

Раунд «А» — залучення коштів венчурного фонду в компанію з працюючим продуктом, клієнтами та планами розвитку. Сума інвестицій значно перевищує отримані раніше, і стартап починає будувати формальну структуру і розширюватися. За раундом «А» можуть слідувати раунди «В», «С» і наступні — вони позначаються буквами латинського алфавіту.

Стартапи регулярно залучають інвестиції від локальних і світових інвесторів. В Україні налічується близько 3000 стартапів. Каталізатором зростання кількості таких компаній є можливість залучити інвестиції від локальних та міжнародних інвесторів.

Українська асоціація венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA) представила путівник по інвестиційному ринку країни — Investors Book. Згідно з цим каталогом, в українській IT-структурі готові інвестувати 4 фонди. При цьому не враховано «ангельські інвестиції», у тому числі від приватних підприємців, які не афішують себе та інвестують досить точково і часто разово. Більше інформації про цей тип інвестиції можна дізнатися у UAngel — асоціації, яка об'єднує інвесторів цього типу. Окрім цього, деякі фонди не побажали розкрити інформацію про себе, а тому їх не було включено до каталогу.

Портфель інвестиційного фонду становить в середньому 20 компаній. При цьому фонди готові вкладати від \$50000 до десятків мільйонів — у залежності від стадії проекту і типу фонду. Більшість фондів (37%) готові інвестувати від \$100 000 до \$1 млн.

На «стадії ідеї» (Pre-seed) готові вкладати кошти 7 фондів з каталогу інвесторів. 16 фондів готові інвестувати в стартапи на Seed-стадії (коли є бізнес-план, прототип продукту, наявність попередніх замовлень), 10 — на рундах A і B (коли у стартапа є готовий продукт, продажі та клієнти), і 7 на стадії зростання продукту [5].

Окрім краудфандинг-платформ та інвестиційних фондів, стартапи також мають можливість залучити грантові кошти для розвитку своїх проєктів. Так в Україні є конкурси стартапів з призовим фондом як грантом. Наприклад, за три роки існування конкурсу хардверних стартапів Vernadsky Challenge стартапи-переможці отримали сумарно 5 мільйонів гривень грантового фінансування[6][7].

99
... існують конкурси стартапів, в яких стартапи
... не за грант, а за інвестиції у свій проєкт. Одним з таких є *Startup*
... який в 2015 році зміг залучити близько \$26 млн. інвестицій для
... учасників конкурсу.

Згідно з чинним законодавством, створення та управління ФФБ можуть
... виконувати фінансові компанії, які мають відповідну ліцензію Державної
... комісії з регулювання ринків фінансових послуг на здійснення діяльності із
... отримання коштів фізичних осіб - установників управління майном для
... здійснення 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.

Як для афілійованих так і для незалежних стартапів варто чітко
... розуміти цільові аудиторії на кожному із етапів розвитку, так як це не лише
... кінцевий споживач, а й фінансові інститути. При розробці продукту
... необхідно мати на увазі, що ЦА – це переважна більшість, проте при
... виведенні продукту на ринок – це ранні послідовники. Ще одним фактором,
... який часто упускається науковцями є захист продукту від копіювання. Так як
... стартапи випускають здебільшого інноваційні товари (послуги), важливо при
... запуску інновації на ринок мати всі необхідні документи для застереження
... недобросовісної конкуренції.

Форма стартапу є звичною для іноземного інвестора, який може
... використовувати її в якості елемента інвестиційного портфелю. Перешкодою
... для розвитку таких відносин може бути недовіра до підприємців з України,
... як середовища з високою долею невизначеності. Роль торгово-промислової
... палати полягає саме у подоланні недовіри, інформаційній підтримці проєктів
... та забезпеченні підтримки всіх учасників інвестиційного процесу.

Кваліфікаційна робота магістра на тему "Організація залучення інвестицій до проєктів малого бізнесу через Запорізьку ППТ" є результатом дослідження проблеми залучення фінансових ресурсів для підприємств в сфері інноваційних технологій, розвитку маркетингових проєктів сфери послуг тощо.

Актуальність теми інвестування проєктів розвитку особливо важлива 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 створюється у виробничому процесі. Інноваційна 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 державою, органами місцевого самоврядування.

Предметом роботи є інвестиційна діяльність - комплекс заходів Запорізької торгово-промислової палати щодо підтримки проєктів в сфері місцевих інвестицій.

Мета кваліфікаційної роботи - участь Запорізької торгово-промислової палати у реалізації стартапів - інвестиційних проєктів в сфері малого бізнесу.

Для досягнення мети необхідно виконати наступні завдання:
- проаналізувати понятійно-категоріальний апарат проєктної та інвестиційної діяльності;

...установи організаційно-економічного характеру Запорізької торгово-промислової палати;
...можуть джерела інвестиційного капіталу для розвитку проєктів в сфері малого бізнесу;

Перший розділ роботи присвячений розкриттю поняття інвестиційної діяльності суб'єктів малого бізнесу. Зокрема, в першому розділі роботи були розкриті поняття: "інвестиції" – вкладення коштів у виробництво з отриманням прибутку від їх використання; "реальні інвестиції" – дохід, який отримується у результаті використання об'єкта інвестицій; "прибуток" – різниця між доходом та витратами; "інвестор" – особа, яка перетворює власний капітал у засоби виробництва; "інвестиційні витрати" – кошти, які виведені 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; startup), стартап-компанія – нещодавно створена компанія (можливо, ще не зареєстрована офіційно, але планує стати офіційною), що буде свій бізнес на основі інновацій або інноваційних технологій, не вийшла на ринок або почала на нього виходити і що володіє обмеженими ресурсами.

У другому розділі розглядається Запорізька торгово-промислова палата як суб'єкт підприємства, 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. Бердянськ.

Запорізька торгово-промислова палата надає послуги на суму 24 млн. грн. на рік, за виключенням періоду 2011-2013 року, коли відбулися економічні спади у зв'язку із несприятливою економічною ситуацією. Частий обсяг послуг складає близько 4 млн. грн. В ІППІ, працюють 120 осіб: менеджери - 65%, експертизи - 15%, виставки - 12%.

Обсяг виставкових послуг складає близько 4 млн. грн на рік, обсяг послуг з оренди майна, що є нетиповим видом діяльності складає 0,6 млн грн на рік.

Запорізька торгово-промислова палата має високоліквідні активи:

- депозитний рахунок (ліквідність від 50 до 100%, в залежності від терміну зберігання депозиту) - 2 млн. грн;
- заборгованість (ліквідність 70%, в залежності від терміну виплати) 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 або в інвестиційні інструменти з високим рівнем рентабельності. За відсутністю альтернативи використовується банківський депозит у гривні.

В третьому розділі розглядається схеми фінансування стартапів проектів в сфері малого бізнесу, які можуть бути реалізовані за участю Запорізької торгово-промислової палати, координатора таких проектів. Функції Запорізької торгово-промислової палати:

- інформаційна, тобто накопичення інформації про інвестиційні можливості власників капіталу - та інвестиційні потреби підприємств;
- координаційна, тобто проведення заходів, які збирають разом інвесторів та власників стартапів;
- фінансова, тобто власна участь у фінансуванні проектів, які реалізуються підприємствами;

забезпечувальна, тобто функція перевірки рівня надійності та підтримки
 Статус Торгово-промислової палати надає право та можливість участі у

проектах, які мають пріоритетне значення для економіки та соціальної сфери
 країни. Такими вважаються проекти, які створюють принципово нову
 економічну вартість, нові послуги, які додають ефективності виробничим
 процесам, забезпечують більш ефективну діяльність у сфері торгівлі.

Інформаційні ресурси та статус Запорізької торгово-промислової
 палати в міжнародній сфері надають додаткових можливостей залучення
 іноземного капіталу з нетрадиційних джерел.

Отже, для створення діючої моделі залучення іноземних інвестицій до
 проектів малого бізнесу (стартапів) за участю Запорізької торгово-
 промислової палати – Центр підтримки стартапів пропонується:

- впровадження елементів діючої платформи Startup Network та інтеграція її
 до загальної мережі стартапів;
- вибір та систематизація стартапів, інвестиційних пропозицій та проектів;
- формування клубу іноземних інвесторів, який складатиметься з
 представників компаній, які зацікавлені у купівлі працюючих активів;
- формування пулу стартапів, який забезпечуватиме належний рівень
 інвестиційних запитів, які спрямовані на отримання фінансових ресурсів та
 кредитів, пов'язаних із розвитком бізнесу;
- створення віртуального конструктору, який дозволяє впроваджувати
 технологію мережевого просування стартапів від запитів до інвесторів;
- переклад інформації, яка стосується стартапів на англійську мову та її
 розміщення в мережі startup.net.
- залучення до роботи професіоналів, які б мали здійснювати професійну
 діяльність в сфері просування стартапів: SEO – тобто цифрове просування
 запитів, пошукова оптимізація; SMM – тобто просування інформації у
 соціальних мережах та інші сучасні інформаційні технології.

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

115

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

10. 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>

11. 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>

12. Закон України від 5.02.1992 р. "Про Єдиний митний тариф" [Електронний ресурс] / Сервер Верховної Ради України. Режим доступу - <http://www.rada.gov.ua/?zakon097862.php/11223.html>

13. Укр. митниця: Довідник. - К.: Лібра, 1993. - 58 с.

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

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: [Монитография]/Иванов В.И. Москва - Финансы. - 2007 г. - 456 с.

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

19. Корещький М.Х. Державне регулювання та розвиток /М.Х. Корещький// 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. Шток В., Рендер А. [Практикум]. - К.: МАУП, 2004. - 384 с.

11. Мухомов А.С. Інвестиційна діяльність України. Навч. посіб. для студ. спеціальності «Міжнародні економічні відносини». - К.: Кондор, 2005. - 406 с.

12. Мухомов В.П., Пащенко П.В., Русська В.А. Митне регулювання економіко-економічної діяльності в Україні. - К.: Знання, 2004. - 407 с.

13. Новіцький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник] В.С. Новіцький - 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. Погорелук. - К.: УАІТ, 2001. - 639 с.

15. Пащенко П.В. Коментар до Митного кодексу України [Текст] / П.В. Пащенко, М.М. Каленського. - К.: Юстініан, 2004. - 736 с.

16. Пащенко П.В. Основи митної справи в Україні: [Навч. посібник] / П.В. Пащенко - К.: Знання, 2004. - 732 с.

17. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: [Підручник] / За заг. ред. С.Ф. Покропивного, - Вид. 2-ге, перероб. та доп. - К.: КНЕУ, 2001. - 528 с.

18. Рональд Коуз. Фирма, ринок и право The Firms, the Market and the Law / Ростислав Капелюшников. — Москва: Новое издательство, 2007. — 224 с. — Библиотека Фонда «Либеральная миссия».

19. Новиков В. Концепция прав собственности Рональда Коуза с точки зрения права и экономической теории / <http://www.sarov.ru/seminar/seminar8-text.htm>

20. Концепція кластера у формуванні потенціалу конкурентоздатності деревообробних підприємств : монографія / С. В. Крикавський, О. А. Пешальченко ; 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