

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему:

***«Розробка та шляхи реалізації
міжнародного інвестиційного проекту:
створення кав'ярні в Німеччині»***

Виконав: здобувач IV курсу, групи МЕВ-16
Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

Меньшова Аліна Сергіївна
прізвище, ініціали

Керівник: Задоя Олександр Анатолійович,

кандидат економічних наук, доцент
прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання

Дніпро
2020

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перший (бакалаврський) рівень

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав.кафедри Задоя А.О.доктор економічних наук, професор

(підпис, прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Меньшовій Аліні Сергіївні

прізвище, ім'я та по батькові

1. Тема роботи «Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту: створення кав'ярні в Німеччині»

2. Керівник роботи Задоя О.А., кандидат економічних наук, доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Затверджені наказом від " ____ " _____ 20__ р., № ____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи ____ 30.05.2020 ____

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

- дослідити та проаналізувати процес розвитку німецької економіки, її основні проблеми;
- виконати аналіз споживацьких витрат;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність Німеччини та основні напрямки інвестування;
- провести аналіз інвестиційного клімату обраної країни;
- розробити інвестиційний проект щодо відкриття закладу;
- розрахувати потенційні доходи та оцінити економічну привабливість інвестиційного проекту.

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити):

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Задоя О.А., к.е.н., доцент	15.03.2020	29.03.2020
Розділ 2	Задоя О.А., к.е.н., доцент	25.03.2020	10.04.2020
Розділ 3	Задоя О.А., к.е.н., доцент	10.04.2020	12.05.2020

7. Дата видачі завдання _ 15.03.2020 _

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Розділ 1. Економіка Німеччини: сучасний стан та тенденції розвитку	01.04.2020	29.03.2020
2	Розділ 2. Зовнішньоекономічна діяльність Німеччини: міжнародний рух товарів та капіталу	15.04.2020.	10.04.2020
3	Розділ 3. Розробка міжнародного інвестиційного проекту щодо створення підприємства у сфері послуг для населення	15.05.2020	12.05.2020
	Подання завершеної роботи	01.06.2020	30.05.2020

Здобувач

підписМеньшова А. С._____
прізвище, ініціали

Керівник кваліфікаційної роботи

підписЗадоя О. А._____
прізвище, ініціали

А Н О Т А Ц І Я

Меньшова А. С. Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття кав'ярні в Німеччині».

У роботі проведено дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку економіки Німеччини за останні десять років. Виявлено, що Німеччина є однією з найуспішніших країн Європи, яка демонструє високі темпи економічної динаміки та успіхи у міжнародних економічних відносинах. Разом з тим, країна відчуває дещо уповільнений ріст економіки. Це можливо пов'язане з коливання курсу валют на настороженою діяльністю інвесторів. У роботі розроблено міжнародний інвестиційний проект по створенню закладу у сфері надання послуг (кав'ярні) у Берліні за рахунок власних коштів інвестора з України. Наведені розрахунки потреби в інвестиційних ресурсах, обґрунтовано організаційно-правову форму створюваного підприємства, а також проведено розрахунки основних показників, які дали змогу оцінити інвестиційні привабливість запропонованого проекту.

Ключові слова: оплата праці, інвестиційний клімат Німеччини, NPV, термін окупності інвестиційного проекту.

SUMMARY

Alina Menshova Development and ways of realization of the international investment project «Opening of a coffee shop in Germany».

The current state and trends of the German economy over the past ten years were studied and analyzed in this paper. It was found that Germany is one of the most successful countries in Europe, which demonstrates high rates of economic dynamics and success in international economic relations. At the same time, the country is experiencing somewhat slower economic growth. This may be due to fluctuations in exchange rates on the vigilant activities of investors. The paper develops an international investment project to establish an institution in the field of services (coffee house) in Berlin at the expense of the investor's own funds from Ukraine. Calculations of the need for investment resources are given, the organizational and legal form of the created enterprise is substantiated, and also calculations of the basic indicators which have allowed to estimate investment attractiveness of the offered project are carried out.

Key words: salary, investment climate of Germany, NPV, payback period of the investment project.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА НІМЕЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ.....	8
1.1 Загальна характеристика розвитку німецької економіки за останні 10 років.....	8
1.2. Структурні зміни за роки перебування в ЄС.....	12
1.3 Аналіз споживацьких витрат та соціально-економічна модель Німеччини.....	20
РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НІМЕЧЧИНИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ.....	25
2.1 Експортно-імпортна діяльність Німеччини.....	25
2.2 Масштаби та основні напрямки прямого закордонного інвестування в Німеччину.....	29
2.3 Аналіз інвестиційного клімату Німеччини.....	32
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ПОСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ.....	42
3.1 Аналіз ринку послуг.....	42
3.2 Обґрунтування інвестиційного проекту щодо відкриття кав'ярні, оцінка потреби у інвестиційних ресурсах та визначення джерел їх залучення.....	42
3.3 Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту.....	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55

ВСТУП

Дослідження інвестиційних процесів в сучасному світі займає один із ключових факторів розвитку сучасної економічної науки. Інвестиції як економічна категорія виконують ряд важливих функцій, без яких неможливий розвиток економіки. Вони зумовлюють зростання економіки, підвищують її виробничий потенціал.

Інвестиції є основою для здійснення певних змін у світі, започаткування чогось власно створеного чи значне покращення уже існуючого об'єкта, покращення якості товарів чи послуг, і, як наслідок, забезпечення конкурентоспроможності серед інших подібних категорій, пришвидшення науково-технічного прогресу, структурної зміни та перебудови економіки та збалансованого якісного розвитку різноманітних галузей, вирішення проблем безпеки країни, проблеми безробіття, розвитку соціальної сфери, охорони навколишнього середовища та багато інших проблем сучасного світу.

Також інвестиції мають на меті забезпечення якісної роботи постачальником товарів чи послуг для населення, стабільного фінансового стану і максимізації прибутку господарюючого суб'єкта. Без інвестицій не можуть бути виконані такі елементи успіху, як забезпечення високої конкурентоспроможності товарів, що створюються і послуг, що надаються, подолання наслідків кризи, зносу обладнання, придбання цінних паперів і вкладення коштів в активи інших підприємств, проведення природоохоронних заходів, створення благодійних фондів і тому подібне.

На даний час існує велика кількість різноманітних закладів у сфері надання послуг для населення. Зокрема, закладів харчування, які розподіляються, як за видами (ресторани, кафе, бари, кав'ярні), так і за тематиками (сімейний, спортивний, тематичний заклади), також і за стилем та різновидами кухонь (італійська, мексиканська, японська).

Створення закладу у неповторному стилі необхідне для привернення уваги нових клієнтів, адже більше закладів з саме таким інтер'єром та атмосферою в місті немає. Ми можемо започаткувати кавову культуру, проводячи майстер-класи, пов'язані зі знайомством з історією, особливостями вирощуванням, обробкою, способами приготування та культурою споживання напою для усіх бажаючих.

Актуальність дослідження зумовлена швидким зростанням популярність кав'ярень, стрімким розповсюдженням у різних куточках світу. Ми обрали саме створення кав'ярні в Німеччині, в місті Берлін через те, що маємо на меті швидке, якісне обслуговування для працівників офісів та студентів, яких велика кількість проходить повз наш майбутній заклад. Проаналізувавши інші заклади в потенційному місці розташування, дійшли висновку, що вже існуючі заклади мають переважно європейський дизайн та невеликий відсоток продають напої «з собою». У нашому проекті ми маємо за мету реалізувати те, чого не мають наші потенційні конкуренти, а саме: атмосферний дизайн, швидке та якісне обслуговування, доступний інтернет (в 2 з 10 проаналізованих закладів він є в доступі для клієнтів), можливість взяти участь в майстер-класах та поглибити свої знання щодо кавової культури.

Метою дослідження є розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту, а саме – відкриття кав'ярні в Німеччині. Для досягнення мети поставлені наступні завдання, які потребують вирішення:

- дослідити та проаналізувати процес розвитку німецької економіки, її основні проблеми;
- виконати аналіз споживацьких витрат;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність Німеччини та основні напрямки інвестування;
- провести аналіз інвестиційного клімату обраної країни;
- розробити інвестиційний проект щодо відкриття закладу;

- розрахувати потенційні доходи та оцінити економічну привабливість інвестиційного проекту.

Об'єктом дослідження виступає економічне середовище та інвестиційний клімат Німеччини.

Предмет дослідження – розробка міжнародного інвестиційного проекту, а саме – відкриття закладу у сфері надання послуг для населення.

У представленому дослідженні використані наступні методи: метод теоретичного узагальнення, статистичного і порівняльного аналізу, методи аналізу і синтезу, метод системного аналізу, графічний метод.

Інформаційною базою дослідження виступають публікації з цієї тематики, дані статистичної та фінансової звітності міжнародних (МВФ, СОТ, ЮНКТАД, ООН), регіональних (Євростат, ЄЦБ) та національних (Destatis, IFO) організацій і баз даних.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІКА НІМЕЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

1.1. Загальна характеристика розвитку німецької економіки за останні 10 років

Федеративна Республіка Німеччина – федеративна парламентська республіка, яка складається з 16 рівноправних суб'єктів – федеральних земель, три з яких - міста. Завдяки тому, що в Німеччині працює трирівнева система бюджету (федеративна, федерально-земельна, місцева), можна чітко простежити за розвитком економіки.

Загальна характеристика економіки Німеччини більш наочно виражається в значеннях деяких показників та їх зміни за роками. Конкретні статистичні дані за 2009-2019 роки (згідно зі світовим атласом даних) відображено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка основних показників розвитку німецької економіки протягом 2009-2019 рр.*

Період	Населення, млн	Розмір номінального ВВП, млрд USD	Рівень інфляції, %	Безробіття, %
2009	81,9	3407,6	0,2	7,7
2010	81,8	3402,4	1,1	6,9
2011	80,3	3748,7	2,5	5,9
2012	80,4	3529,4	2,2	5,4
2013	80,6	3733,9	1,6	5,2
2014	81	3890,1	0,8	5
2015	81,7	3362,2	0,7	4,6
2016	82,3	3468,2	0,4	4,2
2017	82,7	3664,5	1,7	3,8
2018	82,9	3951,3	1,9	3,4
2019	82,8	3996,8	1,5	3,2

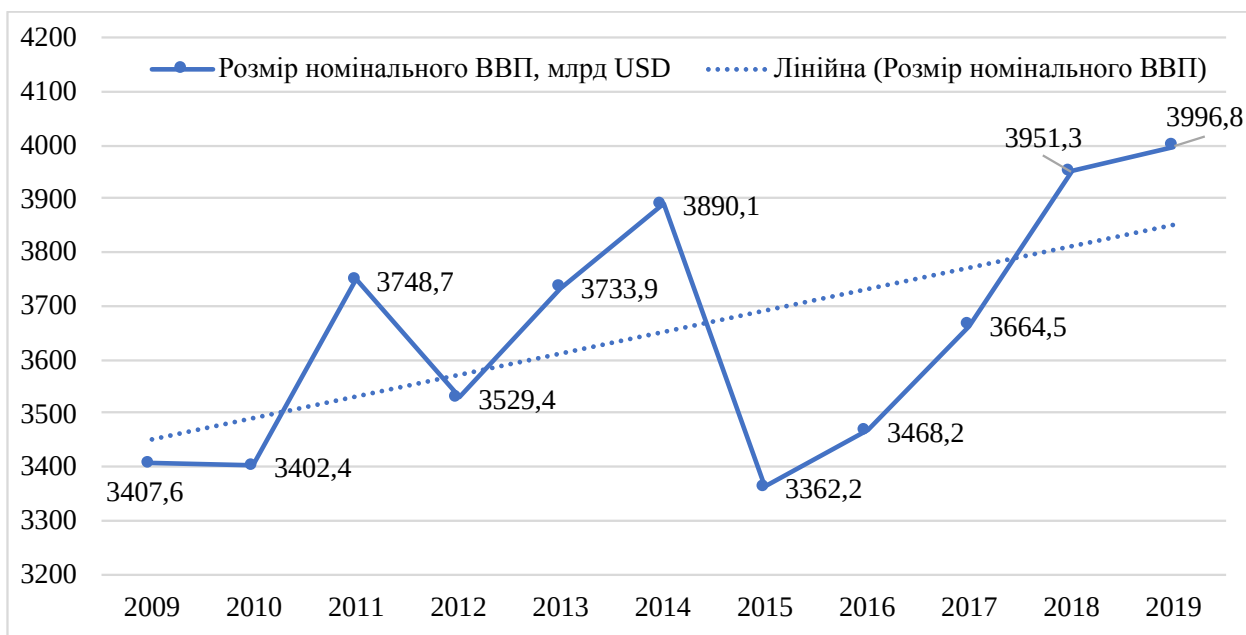
*Складено за даними [30]

Щільність населення становить 230 осіб / км² і є однією з найбільших серед європейських країн. Урбанізація населення досить висока, від загального числа жителів в містах та прилеглих територіях живуть 87%. Саме Німеччину прийнято вважати провідною країною Європейського Союзу. Разом з Францією і Великобританією вона формує своєрідну основу європейської економіки. Економічний потенціал в країні досить високий, однак розвивається економічна структура з кожним роком все повільніше.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) прийнятий головним макроекономічним параметром будь-якої країни, який показує ринкову вартість усіх продуктів, включаючи і товари (послуги), що виробляються в межах держави за рік.

Протягом 2009-2019 років обсяг ВВП Німеччини має тенденцію до зростання (рис. 1.1), незважаючи на стрімке зниження в 2015 р.

Рис. 1.1. Динаміка номінального ВВП Німеччини протягом 2009-2019 рр., млрд USD*



*Складено за даними [30]

З 2016 року рейтинг ВВП у Німеччині неухильно зростає, що вказує на збільшення продуктивності економіки країни. Причому внесок у зростання ВВП був практично з усіх секторів економіки:

- туризм;
- послуги;
- промисловість – автомобіле, авіа, судно та машинобудування, чорна металургія, хімія, оптика, фармацевтика, парфумерія та косметика.

Отже, з 2016 року економіка Німеччини продовжує зростати, а рівень безробіття – послідовно знижуватися рік за роком. Однак з другого півріччя 2018 року економіка країни зазнає помітний спад. Рівень безробіття в Німеччині як показник стану економіки на сьогодні має рекордно низькі значення. Якщо ще у 2009 році частка економічно активного населення Німеччини, нездатного знайти роботу, становила 7,7%, то у 2019 р. – всього 3,2%. Найвище значення рівня безробіття в ХХІ столітті – 12,6% або 5 216 млн громадян – було зареєстровано у 2005 р.

Зменшення безробіття обумовлене поліпшенням кон'юнктури ринку праці та збільшенням попиту на робочу силу різних вікових груп – від молоді віком до 25 років до людей передпенсійного віку (55-60 років).

Зайнятість за основними галузями господарства розподіляється між сферою послуг і виробничим сектором. Що сприятливо позначається на бізнесі внаслідок поліпшення ділової довіри до німецьких підприємців.

За прогнозами німецького уряду, в 2020 році економіка Німеччини виросте на 1%, що нижче зафіксованих в 2019 році 1,4% [29].

Всупереч тому, що в Німеччині величезні території відведені під землеробство, зайнятість у сільському господарстві становить лише близько 3% працездатних громадян. Внесок у загальний ВВП також невеликий й становить 1-2%, що пояснюється високим рівнем індустріалізації економіки країни. Однак це не заважає займати лідируюче (після Франції) місце у світовій економіці Німеччині з виробництва основних сільськогосподарських культур (жито, овес, ячмінь, пшениця, кукурудза, цукрові буряки, картопля)

та тваринницької продукції. Крім того, країна на 100% самозабезпечена яловичиною і молоком та на 80% - свининою.

Промисловість Німеччини знаходиться на підйомі, при цьому поступово змінюються провідні галузі. Зокрема, зазначається, що знижуються темпи виробництва в галузі будівництва, металургії та легкої промисловості. Водночас, частка Німеччини у світовому виробництві автомобілів, електротехніки, транспорту, обладнання, обчислювальних приладів та іншої апаратури раніше утримується на високому рівні й становить 7% від ВВП.

Затребувана хімічна промисловість Німеччини: всесвітньо відомі концерни Bayer, BASF, Linde донині входять в п'ятірку світових лідерів Forbes за комплексом показників (виручка, прибуток, капіталізація).

В силу свого географічного положення Німеччина не володіє важливими сировинними запасами, за винятком родовищ кам'яного і бурого вугілля в Рурському, Саарському та деяких інших басейнах. На сьогодні власні природні економічні ресурси забезпечують лише четверту частину електроенергії в країні. Тому уряд змушений вдаватися до пошуку та впровадження альтернативних джерел енергії:

- імпорту нафти з інших країн (Алжир, Саудівська Аравія, Лівія, Росія) – забезпечується 1,6% енергії;
- імпорту природного газу, в основному з Росії, а також Норвегії та Нідерландів – 11,3%;
- атомній енергетиці – 16%;
- використання відновлюваних джерел енергії (ВДЕ): вода, сонце, вітер, біомаса, побутові відходи – 21,9%.

Сучасна економіка Німеччини орієнтована на зменшення використання атомної енергії й підвищення частки енергії з ВДЕ в цілях раціоналізації використання електроенергії та поліпшення екологічної обстановки. У планах так званої енергетичної революції здійснити це до 2022 року.

Отже, в цілому в Німеччині дуже сприятлива економічна ситуація. Країна має ефективну і стабільну економіку, орієнтовану на свободу ринкових відносин і посилене регулювання соціальних питань. За основними макроекономічними показниками (ВВП, рівень інфляції та безробіття) прогнозується подальше зростання країни, яке залежатиме від економіки країн – основних експортерів Німеччини. Зокрема, в 2018 р. зростання німецької економіки дещо уповільнилось. Охолодження економіки Німеччини викликане перш за все слабким зовнішнім сектором.

1.2. Структурні зміни за роки перебування в ЄС

Об'єднання Європи і зміцнення інтеграції в межах Європейського Союзу були головним пріоритетом Німеччини з самого початку, при цьому сама Німеччина є в ЄС ключовою роллю. Проте кризові явища Євросоюзу змінюють настрій європейської громадськості в подальших перспективах європейської інтеграції. Пошук напрямів виходу з нелегкої економічної і політичної кризи ЄС, особливо його тривалість та складність, говорить про наявний відчутний розкол спільноти із середини.

У багатьох державах ЄС спостерігається різке зниження рівня суспільної згоди для можливої подальшої інтеграції щодо нових членів. Німеччина завжди була активним прихильником розширення ЄС. Однак, з метою консолідації і поглиблення інтеграції всередині самого ЄС, німецька влада сьогодні закликає зробити паузу. Європейська політика ФРН направлена на забезпечення власних національних інтересів, а також на безпрецедентне розширення всередині Євросоюзу сфери свого фінансового контролю.

Одночасно в країні небезпечних масштабів набуває євронедовіра, особливо це стосується і політичних, і економічних аспектів. Експерти і опозиційні політики дедалі більше пред'являють владі Німеччині нестачу

амбіцій і стратегічного бачення. В більшості країн-членів ЄС спостерігаються євроскептичні настрої відповідно до останніх рокам. Це дуже чітко продемонстровано негативними наслідками референдумів в питанні Конституційного договору у Франції та Нідерландах, з подальшою відмовою президентів Польщі та Чехії щодо підписання Лісабонського договору.

Євроскептицизм Німеччини потенційно може мати чималий негативний вплив на розвиток «європейського проекту» в загальному, беручи до уваги її розміри, роль та значення. Німецьке експертне середовище все частіше закликає до розробки нової стратегії країни щодо Європи.

Завзятість Німеччини щодо європейського напрямку Німеччини завжди мала дуже високу активність. Ідея Шенгенської угоди має свої корні від двосторонньої німецько-французької ініціативи. Визначальний вплив Німеччини відображається в розбудові економічного і валютного союзів, разом із зміцненням ролі Європейського центрального банку (ЄЦБ). У 1999 році, коли Німеччина головує, було ініційовано оформлення Європейської політики оборони і безпеки. І вже при наступному головуванні у ЄС протягом першого півріччя 2007 року ФРН сильними зусиллями домоглася перегляду Європейської Конституції і створення нового установчого договору ЄС – на той час Реформаторського договору (в решті – прийнятого Лісабонського договору (ЛД)).

Ще недавно європейська політика Німеччини ґрунтувалася на наступних константах:

- сильний «тандем» із Францією, що розглядався як «мотор інтеграції»;
- захист національних інтересів невеликих держав-членів ЕС за напрямком загальноєвропейського рівня, відіграючи роль «мосту до Брюсселю»;
- розширення ролі Європейської Комісії (ЕК) і Європейського Парламенту (ЄП),

- головний «платник» до бюджету Євросоюзу без вимагання інституційного представництва в структурах ЄС пропорційно розміру внесків.

Нинішній час свідчить про деякий перегляд констант. Передусім, нові рамкові умови політики розширення Євросоюзу обумовили зміну європейської політики Німеччини. Падіння «залізної завіси» поставило перед ФРН першорядну зовнішньополітичну мету в частині стабілізації внутрішньої ситуації у східно- та центральноєвропейських державах та розширення Євросоюзу за їх рахунок. На даний час видно, що процес інтеграції держав відбувся за відсутності належної реалізації задекларованих механізмів. ЄС все ще не змогла подолати суттєві розриви економічного розвитку держав-членів (розбіжність рівнів доходів у найбагатших та найбідніших країнах становить 35 разів). Провал проекту Європейської Конституції, проблеми процесу ратифікації ЛД і його імплементації, боргова криза Греції і криза Єврозони показали, в якій мірі важкою може бути оптимізація процесів щодо прийняття рішень і впровадження їх результатів у ЄС. Це все призводить до того, що європейська політика ФРН стає все більш одноосібною і орієнтованою в першу чергу на національні інтереси.

Зокрема, вже на початку двотисячних років риторикою федерального уряду всебільш частіше акцентувалася першочерговість німецьких національних інтересів, а канцлером неодноразово критикувалися дії Єврокомісії. На даний час одним з беззаперечних промахів Герхарда Шрьодера визнається виступ канцлера поряд з президентом Франції Жаком Шираком за скасування жорстких обмежувальних заходів європейського Пакту стабілізації і зростання. Це призвело до значного послаблення Маастрихтських критеріїв дефіциту. Наслідком цього став так званий феномен «негативної інтеграції» через посилення обурення і занепокоєння поміж менших держав-членів ЄС встановленням «двокласової» Європи, в якій Франція і Німеччина встановлюють свої правила. Протягом «Великої коаліції» (2005-2009 рр.) теза щодо пріоритетності національних інтересів

сумнівно була пом'якшена; під час останнього «чорно-жовтого» уряду (з 2009 р.) тенденція триває.

Свого часу, помітний був певний розкол у союзі Німеччини та Франції, при цьому владний баланс значно зсунувся на бік Німеччини. Розбіжності стали особливо явними по приходу до влади у Франції (у травні 2007 р.) президента Ніколя Саркозі, який неодноразово висловлювався образливо в сторону Німеччини, при цьому амбіційні проекти були направлені врозріз з політикою Німеччини і показували небажання Франції відігравати другорядну роль у «тандемі». Наприкінці 2008 року розкол у керівному союзі загрожував дієздатності всього ЄС та при поглибленні світової фінансово-економічної кризи, сторони змушені були дійшли компромісу і об'єднали зусилля. Тому незважаючи на безперервні розходження, «тандем» двох держав як «мотор європейської інтеграції» на сьогоднішній день немає альтернативи, тому що здатність Парижу та Берліну знаходити узгодженість в запровадженні різноманітних політик визначає об'єднувальний чинник для певних рішень щодо більшості країн, чим дії однієї з них.

На даний час, Німеччина помітно зменшує підтримку Європейської Комісії. Своєю промовою в Брюгге федеральний канцлер Ангела Меркель обумовила перехід від «методу співтовариств» в сторону «методу союзу».

Отже, більша вага припадає Європейській Раді, в якій Німеччина тримає великий вплив. Одним з ключових нововведень в Лісабонському договорі є введення посади Президента Європейської Ради (ЄР). ЄР виступає як постійний орган зі своїм секретаріатом, що, в свою чергу, було одним із моментів німецько-французького переговорного пакету в питанні Європейської Конституції, хоча президент Франції на той час Жак Ширак був прихильником посилення ролі Європарламенту та Єврокомісії. Введення ж посади президента на постійній основі вказує на посилення міждержавних управлінських тенденцій в ЄС. Це призводить до втрати Європейською Комісією в даному випадку відчутної втрати владних повноважень.

Також можна спостерігати все більше відмежування Німеччини від інтересів менших країн. Це є характерним наслідком зменшення впливу Єврокомісії, яка виступала за інтереси в першу чергу даних держав-членів. За думкою експертів, це обумовлено зростанням владного впливу Відомства федерального канцлера проти Міністерства закордонних справ ФРН в питанні європейської політики Німеччини. Федеральний канцлер, як персону, домінує майже у всіх ключових напрямленнях європейської політики, при цьому ЄС тепер є справою канцлера.

Наразі, у ФРН суттєво зростає опір щодо сплати непропорційно великого внеску до бюджету ЄС, в порівнянні з іншими країнами. Такий настрій спостерігався також за часів Герхарда Шрьодера, який докладав зусиль до впровадження послідовного курсу на зниження внеску ФРН до європейського бюджету.

Зокрема, однією з принципових причин даної позиції є питання фінансового тягарю об'єднання ФРН. Відмінності економічного розвитку Східної та Західної Німеччини не вдається подолати і досі. Як результат, більша частина населення країни в сьогоденні розглядає європейську інтеграцію як економічний тягар, а не як засіб розвитку економічного зростання.

Відсутність бажання у Німеччини і надалі бути головним донором бюджету Євросоюзу збіглося і з тією обставиною, що економіка ФРН перевищила внутрішній ринок ЄС. Динаміка експорту Німеччини на даний час найбільше направлена на торгівлю з так званими новими центрами зростання.

Утворення валютного і економічного союзу з введенням єдиної європейської валюти євро стало визначним етапом європейської інтеграції. Німеччина отримала майже найбільшу вигоду від її впровадження. Проте, сумніви Німеччини навесні 2010 р. з початком боргової кризи Греції щодо необхідності втручання і допомоги грецькому уряду майже призвели до вкрай негативних наслідків і дестабілізації усієї зони ЄС.

В травні 2010 р. запроваджено «Європейський фонд фінансової стабільності» (European Financial Stability Facility (EFSF)), як результат тривалих і надзвичайно важких перемовин всередині Євросоюзу. Це стало лише умовним запобіжним заходом. Проте даний механізм був терміново змінений для запобігання подальших дефолтів окремих держав єврозони, що спричинило надзвичайне посилення ролі Німеччини в питанні контролю і розпорядженні фінансами Фонду, а також боргових зобов'язань держав ЄС. За думкою аналітиків впливового глобального аналітичного ресурсу Stratfor, на даний час Німеччина практично контролює EFSF, і як наслідок, усі держави ЄС, які потребують або рано чи пізно будуть потребувати фінансової допомоги, залежать тепер від неї.

Все більше держав-членів ЄС охоплюються затяжною кризою, при цьому навіть Франція в зоні ризику. Від Німеччини, з найбільш стабільною та сильною економікою ЄС, певною мірою залежить успіх в подоланні кризи. Посилення управління фінансами і контролю бюджетної дисципліни є першочерговим питанням. Німеччина і Франція висувують інституціоналізацію даної сфери, особливо через створення так званого економічного уряду ЄС, що був би під контролем урядами держав-членів. Для реалізації даної ідеї необхідно внести зміни до установчих документів ЄС. Не всі підтримують пропозицію уряду. При цьому, спостерігається очевидний розкол всередині ЄС, незважаючи на те, що за рішеннями останніх двох самітів ЄС вибрано чіткий рух до напряму створення уряду ЄС. Під час саміту держави-членів ЄС в жовтні 2011 р. були прийняті ряд важливих рішень з метою посилення економічного союзу, а саме:

- підсилений контроль над національними бюджетами;
- 50-ти відсоткове списання боргу Греції;
- рекапіталізація провідних європейських банків;
- підвищення розміру Європейського стабілізаційного фонду до 1 трлн євро з 440 млрд євро у вигляді гарантій країн єврозони.

На кризовому саміті ЄС в грудні 2011 р., за одностайною підтримкою 17 держав-учасниць єврозони і 9 держав, що ще не є учасниками єврозони, було вирішено про створення фінансового союзу. Хоча одна держава виступила проти створення фінансового союзу. Дане рішення Великобританії вимагає від останніх 26 держав-членів ЄС врегулювання окремого пакту, підписання якого відбулося в березні 2012 р.

Аналіз європейської політики ФРН за останні 15 років в умовах значних змін у внутрішніх і зовнішніх умовах вказує про те, що ця політика стала більш орієнтована на національні інтереси та більш реалістичною. Дедалі частіше трапляються розколи в колись сильному «тандемі» з Францією, який досі вважається «двигуном інтеграції», але помітний зрушення співвідношення сил на користь Німеччини. Фактично, підтримка Німеччини для менших країн-членів ЄС зникла. Посилення ролі Європейської Комісії та Європейського парламенту Німеччини все більше протидіє зміцненню міждержавного компонента. Уряд Німеччини постійно намагається зменшити свою роль головного «платника» бюджету ЄС, зберігаючи вирішальний контроль за фінансовою системою ЄС із тенденцією до її посилення. Це наочно демонструє поведінку Німеччини щодо подолання боргової кризи Греції та фінансово-економічної кризи єврозони, в якій Федеративна Республіка Німеччина, хоча бере на себе основний фінансовий тягар, також має вирішальний вплив на прийняття рішень. процес. Затяжна політична, фінансова та економічна криза Європейського Союзу призвела до кардинальних змін у позиції Німеччини щодо політики розширення ЄС. Будучи найактивнішим прихильником останніх двох розширень, сьогодні німецька влада виступає за припинення процесу розширення на невизначений термін з метою закріплення та поглиблення інтеграції в ЄС [29].

Лише європейська політика сусідства, зокрема ініціатива «Східне партнерство» для східних сусідів, пропонується сусіднім державам ЄС як формат співпраці. У той же час Берлін схильний бачити в цій ініціативі

інструмент для наближення країн-партнерів економічно, але не політично. Нинішнє керівництво Німеччини постійно підкреслює, що Східне партнерство має сприйматися виключно як частина ЄПС, його слід обмежувати рамками політики сусідства, не надаючи перспектив членства в ЄС. Незважаючи на те, що рішення про надання європейської перспективи та початок переговорів про приєднання залежить головним чином від позицій країн-членів ЄС, а не від європейських інституцій, позиція уряду Німеччини, безсумнівно, є визначальною [30].

У листопаді 2019 року Франція та Німеччина висловилися за «капітальний ремонт» проекту ЄС, який потрапив у боргову кризу єврозони, приплив мігрантів та біженців, зростання євроскептичного популізму та Brexit за останнє десятиліття. Про це йдеться в робочому документі, підготовленому представниками двох держав, передає «Європейська правда» з посиланням на Reuters. Париж та Берлін, які тривалий час вважалися вісью процесу об'єднання континенту після Другої світової війни, домовилися, що для того, щоб зробити ЄС більш «єдиним і суверенним» у ряді питань, необхідно провести конференцію «про майбутнє Європи». Згідно з документом, з лютого по липень 2020 року планується обговорити демократичну функцію ЄС. На другому етапі планується обговорити політику безпеки та оборони, а також проблеми у сфері оцифрування, зміни клімату, міграції, рівності, принципів верховенства права та європейських цінностей, а також торговельної політики [29].

Так, Німеччина має особливий статус у ЄС не лише як абсолютний та безумовний лідер у європейській інтеграції, а й як країна, де прояви євроскептицизму значно слабкіші, ніж у більшості інших країн-членів ЄС. Саме Німеччина була лідером ініціативи у вирішенні найважливіших питань історії європейської інтеграції: підготовка Лісабонського договору, створення європейського механізму стабілізації, вихід із боргової кризи економіки єврозони, розширення Європейського Союзу та ін. Більше того, всі провідні політичні сили Німеччини демонструють єдність з основних

питань європейського порядку денного. Це тому, що існування та розвиток ЄС є найважливішим інтересом Німеччини, від якої залежить добробут і безпека Німеччини та її сусідів.

1.3. Аналіз споживацьких витрат та соціально-економічна модель Німеччини

Категорію «витрати населення» можна розглядати в чотирьох основних аспектах:

- абстрактна форма, яка не має конкретного зв'язку з суб'єктами економічних відносин (мається на увазі абстрактний аналіз, властивий будь-якому суспільству з ринковою економікою);
- середня соціальна організація (мається на увазі соціально-економічний аналіз конкретного суспільства, країни, адміністративно-територіального утворення та ін.);
- окрема категорія населення;
- розгляд в рамках конкретного індивіда або приватних фінансів окремо взятої родини [11].

В сукупності витрати населення можна розділити: на споживчі, примусові, інвестиційні та інші.

1. Споживчі витрати - це витрати, які пов'язані з розвитком людини як соціального індивіда, підтримання його фізіологічного організму.

2. Примусові витрати - це витрати, що формують взаємини між населенням і державою, і зводяться до податкових і інших обов'язкових платежах, при цьому насущні запити є вторинними.

3. Інвестиційні витрати - це витрати формуються з специфічних запитів окремих категорій населення в інвестиційному середовищі.

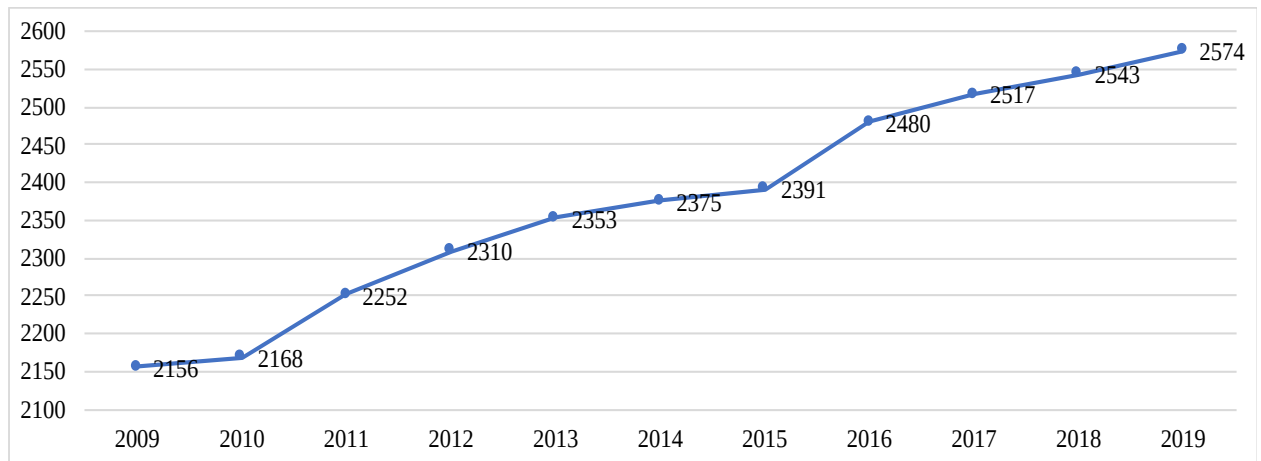
4. Інші витрати - це витрати формуються з коштів, що передаються по успадкуванню або дарування, підношень або інших непередбачених витрат [11].

Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що витрати населення - це сукупність витрат на покупку товарів і оплати послуг для задоволення особистих потреб індивіда, витрат на обов'язкові платежі та різноманітні внески, а також витрат, що формуються шляхом специфічних запитів окремих категорій населення.

В Німеччині є два статистичних дослідження, які досліджують споживчі витрати. Одне з них, німецькою скорочено EVS (Einkommens und Verbrauchsstichprobe), публікується раз на п'ять років, а інше - LWR (Laufende Wirtschaftrechnungen) - щорічне.

Середнє значення на одну сім'ю (євро/місяць) в Німеччині протягом 2009-2019 років мало чітку тенденцію до зростання (рис. 1.2) в середньому на 1,79% щорічно.

Рис. 1.2. Динаміка споживчих витрат протягом 2009-2019 рр. (середнє значення на одну сім'ю євро/місяць)*



*Складено за даними [54]

Найбільша стаття витрат домашнього господарства (так позначається статистична одиниця) в Німеччині - оплата житла і житлово-комунальних послуг (рис. 1.3). На це йде більше третини всіх споживчих витрат. А в цілому ці витрати складають в Німеччині в середньому 2517 євро на місяць.

Обов'язкове страхування, внески по приватним страховками і відсотки по кредитах в цю суму не входять, як і те, що жителі країни відкладають, як то кажуть, «на чорний день» (якщо відкладають).

Рис. 1.3. Структура споживчих витрат домогосподарств Німеччини в 2019 р.,

%*



*Складено за даними [54]

Друге місце, після витрат на житло і комунальні послуги, розділили відразу дві статті витрат. Їжа, напої, тютюнові вироби - в одній групі, і транспорт, включаючи особисті автомобіли, - в інший. Витрати на їжу, одяг та взуття становлять 19,1% усіх споживчих витрат. Скромні витрати люблячих поїсти і попиту німців на їжу пояснюються ще й тим, що рівень цін на продовольчі товари в Німеччині - один з найнижчих в ЄС. Витрати на транспорт та послуги зв'язку припадає 17,2%.

Третє місце за величиною витрат займають відпочинок, культура та розваги – на рівні 14,9%. На різні розваги, культурні заходи і т.д. німці витрачають близько 260 євро на місяць. Сюди не входить відвідування барів,

ресторанів та інших питних закладів. На пиво і кулінарні «розваги» німці віддають 146 євро. Трохи менше вони витрачають на побутову техніку. Одяг та взуття - явно не головний пріоритет. В середньому, кожна сім'я витрачає на них 110 євро в місяць.

Найменша стаття витрат - освіта. На неї в місяць йде всього 18 євро, менше одного відсотка бюджету. Адже навчання і в школах, і вищих навчальних закладах в Німеччині, за рідкісними винятками, безкоштовне.

Німецькі домогосподарства переживають період трансформації під впливом таких факторів як імміграція, урбанізація та економічне зростання. Зростає загальна кількість домогосподарств, зокрема, за рахунок іммігрантів, а також зростає їх купівельна спроможність внаслідок сприятливих макроекономічних умов.

В 2018 р. середній розмір німецького домогосподарства склав 2 особи. Для німецького суспільства характерною є значна частка домогосподарств, що складається з однією особи – за прогнозами Euromonitor International в 2022 р. їх частка перевищить 40%. Враховуючи відсутність сімейних витрат, одинаки мають тенденцію до значно вищих наявних доходів, тому більше витрачають на такі категорії як одяг, відпочинок, гаджети, комунікації та подорожі (рис. 1.4).

Рис. 1.4. Домогосподарство за сімейним типом: прогноз 2030*



*Складено за даними [24]

Узагальнюючи результати аналізу споживацьких витрат визначимо тип моделі Німеччини за ознаками, наведеними в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Визначення типу моделі Німеччини*

Показник	Виробничо орієнтована модель	Споживчо орієнтована модель	Показники Німеччини в 2019 р/
Споживчі витрати домогосподарств	Складають менше половини ВВП	Складають більше 60% від ВВП	42,33% (1691,97 / 3996,8 * 100)
Інвестиції в основний капітал	Більше 25% від ВВП	Менше 20% від ВВП	21,07% (842,3 / 3996,8 * 100)
Частка промисловості в економіці	Більше 50% від ВВП	Менше 50% від ВВП	25,4%
Відношення експорту до ВВП	Близько 80-90%	Близько 50%	33,22% (1327,6 / 3996,8 * 100)
Чистий експорт	+5-10% від ВВП	±3% від ВВП	5,59% ((1327,6 – 1104,1) / 3996,8 * 100)

*Складено за даними [41]

Отже, за визначеними ознаками, економіка Німеччини має споживчо-орієнтовану модель.

Споживчий ринок Німеччини є найбільшим у Західній Європі. Частка середнього класу в структурі німецького суспільства є стабільною і значною (31%), а розподіл доходів є рівномірним. Разом з тим зберігається різниця у доходах між східними і західними землями Німеччини на користь останніх. Найбільші регіональні споживчі ринки всередині країни – Баден-Вюртемберг (Штутгарт), Баварія (Мюнхен) і Північний Рейн-Вестфалія (Дюссельдорф). Тенденція до старіння населення визначатиме зміну структури витрат, збільшуючи такі категорії як товари і послуги для здоров'я, відпочинок і подорожі.

РОЗДІЛ 2

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НІМЕЧЧИНИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ

2.1. Експортно-імпортна діяльність Німеччини

Німеччина - один з провідних гравців у світовій економіці і найбільша в економічному відношенні країна Європи. Важко переоцінити роль, яку відіграє Німеччина в світовій торгівлі, зокрема ця країна є другим після Китаю експортером (обсяг експорту в 2019 р склав 1 327,6 млрд дол.) і третім після США і Китаю імпортером (обсяг імпорту - 1 104,1 млрд дол.). Існує цілий ряд факторів, які мають сприятливий вплив на зміцнення позицій Німеччини в світовій торгівлі. Перш за все, економіко-географічне положення Німеччини надзвичайно вигідне для розвитку зовнішньої торгівлі. Країна розташована в центрі найбільш розвиненого економічно району Європи, де сходяться найбільші торговельні та транспортні артерії світового значення. Через Німеччину проходять всі найважливіші торгові шляхи, що з'єднують західну і східну Європу. Країна має вихід до Північного і Балтійського морів, що також сприяє зміцненню торговельно-економічних зв'язків.

Як відомо, Німеччина - високорозвинена індустріальна країна. У той же час, держава не надто багата запасами корисних копалин (можна відзначити лише кам'яне і буре вугілля, калійні солі). Однак саме убогість природних ресурсів породила знамениту німецьку ощадливість і визначила спеціалізацію країни на промисловому виробництві і розвитку наукомістких галузей економіки. Промислове виробництво в країні досягло дуже високого рівня розвитку, ФРН зараховують до світових технологічних лідерів. Вона є головним виробником продукції машинобудування і провідним експортером машин і устаткування серед країн ЄС. Німеччину можна назвати безсумнівним лідером в світовому автомобілебудуванні.

Говорячи про зовнішньоекономічну діяльність Німеччини, не можна не відзначити, що країна була одним з ініціаторів створення в 1957 році Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і в даний час виступає за поглиблення і розширення міжнародної економічної інтеграції на європейському континенті. Зараз ЄЕС - це найрозвиненіша інтеграційне угруповання у світі, якій вдалося пройти всі чотири етапи міжнародної інтеграції.

Зовнішня торгівля - одна з найбільш динамічних галузей економіки ФРН, стимулятор її економічного зростання. За даними Німецького федерального статистичного відомства, сумарний зовнішньоторговельний оборот ФРН з іноземними державами в 2019 р. збільшився на 1,06% в порівнянні з 2018 р., досягнувши значення 2431,7 млрд дол. в порівнянні з 2406,1 млрд дол. роком раніше (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Розвиток товарообороту Німеччини протягом 2010-2019 рр., млрд дол.

США*

	2010	2011	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Серед- не
Товарооборот	2172,9	2317,4	2391,9	2477,2	2609,9	2654	2845,6	2406,1	2431,7	
Темп приросту		1,07	1,03	1,04	1,05	1,02	1,07	0,85	1,01	1,02
Експорт	1091,5	1213,6	1276,9	1335,5	1419,5	1442,4	1538	1317,4	1327,6	
Темп приросту		1,11	1,05	1,05	1,06	1,02	1,07	0,86	1,01	1,03
Імпорт	1081,4	1103,8	1115	1141,7	1190,4	1211,6	1307,6	1088,7	1104,1	
Темп приросту		1,02	1,01	1,02	1,04	1,02	1,08	0,83	1,01	1,01
Сальдо	10,1	109,8	161,9	193,8	229,1	230,8	230,4	228,7	223,5	
Темп приросту		10,87	1,47	1,20	1,18	1,01	1,00	0,99	0,98	2,34

*Складено за даними [45]

Сальдо торгового балансу як і раніше залишається для Німеччини позитивним і становить 223,5 млрд дол. Хоча сальдо зовнішньоекономічної діяльності Німеччини в середньому щорічно зростало в 2,34 рази, протягом 2013-2017 років спостерігається уповільнення приросту (не більше 1,5 рази), а протягом 2018-2019 років – менше 1 разу.

Обсяг імпорту так само продовжує зберігати тенденцію зростання з 2009 року, на тлі незначного зниження в 2018 р., в 2019 році показники імпорту зросли на 1,41% відсотків у порівнянні з попереднім роком.

У 2019 році частка товарообігу Німеччини по відношенню до ВВП, склала 60,84% (експорт товарів - 33,21% від ВВП, імпорт - 27,62%).

За рахунок високої якості, всебічно розвинуеного сервісу, своєчасності поставок, вироблена в Німеччині продукція цінується у багатьох економічно розвинених державах. На даний момент зовнішні економічні зв'язки Німеччини найкраще розвинені з: США, Францією, Великобританією, Нідерландами та Китаєм.

Як повідомляє Федеральне статистичне управління (Destatis), в 2019 році, товарообіг між Німеччиною і Китаєм склав 109,6 млрд. євро (106,1 млрд. євро в 2018 р.). Таким чином, Китайська Народна Республіка вже четвертий рік поспіль стає найважливішим торговим партнером Німеччини. На другому і третьому місці Нідерланди з річним товарообігом на суму 98,7 млрд. євро. (97,7 млрд. євро) і США з товарообігом в 71,4 млрд. євро (64,5 млрд. євро в 2018 р.) [53].

Як і в попередні роки, найважливішим покупцем німецьких товарів в 2019 році були США. Так, за 2019 рік з Німеччини в США було експортовано товарів на суму 118,7 млрд. євро (113,5 млрд. євро в 2018 р.). На другому і третьому місці серед найважливіших країн-імпортерів німецьких товарів - Франція (106,8 млрд. євро (105,3 млрд. євро в 2018 р.)) і Китайська Народна Республіка (96 млрд. євро (93,1 млрд. євро в 2018 р.)) [53].

Взагалі в структурі експорту переважають:

- автомобілі – 11,4%;

- продукція машинобудування (техніка, запчастини, будівельне обладнання) – 6,8%;
- хімія (переважає продаж медикаментів) – 5,68%;
- продукція авіаційної та космічної промисловості – 2,6%;
- товари повсякденного попиту (косметика, парфумерія та інші) – близько 2% .

Що стосується імпорту товарів, топ-позицій займають:

- автомобілі – 5%;
- автозапчастини – 3,6%;
- нафта – 2,7%;
- медикаменти – 2,5% [53].

Також Німеччина приваблива для інших країн з точки зору інвестування та туризму. Найпопулярніші напрямки – Берлін, Мюнхен, Гамбург, Франкфурт-на-Майні. Причому діяльність Німеччини спрямована як на капіталовкладення та співпрацю з економічно розвиненими західноєвропейськими країнами та США, так і інвестування країн, що розвиваються.

Ще однією неодмінною складовою зовнішньоекономічних відносин є вільні економічні зони (ВЕЗ) Німеччини, які мають пільговий митний режим, яких в країні налічується п'ять. Важливість полягає у можливості обміну інформацією і технологіями, активізації міжнародного товарообігу, поглиблення взаємодії між державами.

З 2016 р. економіка Німеччини неухильно зростає: скорочується безробіття, зростає вартість ВВП, підвищується попит на експортні товари німецьких виробників. Особливістю сучасної економіки Німеччини є її залежність від експорту товарів, особливо що стосується поставки на ринки країн – Китаю, Росії, Сирії, Бразилії. З одного боку, це дозволило економіці Німеччини ефективно розвиватися в умовах світової економічної кризи, з іншого – може стати причиною спаду і надалі. Через фінансові проблеми держав, що розвиваються, не спроможні купувати німецьку продукцію в

такому обсязі, як раніше. Сумарно це негативно позначається на економіці Німеччини. Одним з найбільш істотних ризиків для німецької економіки і зовнішньої торгівлі ФРН на даному етапі є ситуація невизначеності, пов'язана із важкопрогнозуємою динамікою поширення пандемії. Ймовірно також значне скорочення в перспективі обсягів експорту у Великобританію в разі негативних результатів переговорів щодо укладення торговельної угоди з нульовим тарифом і нульовий квотою між Сполученим Королівством та ЄС.

2.2. Масштаби та основні напрямки прямого закордонного інвестування в Німеччину

Прямі іноземні інвестиції - це чисті притоки інвестицій для придбання стійкої частки в управлінні підприємством. Це сума власного капіталу, реінвестовані доходи, іншого довгострокового капіталу і короткострокового капіталу, яка відображена в платіжному балансі. Ці дані показують чистий відтік іноземних інвестицій з даної економіки в інші країни.

Таблиця 2.2

Надходження прямих інвестицій в Німеччину протягом 2010-2018 рр., тис.

дол. США*

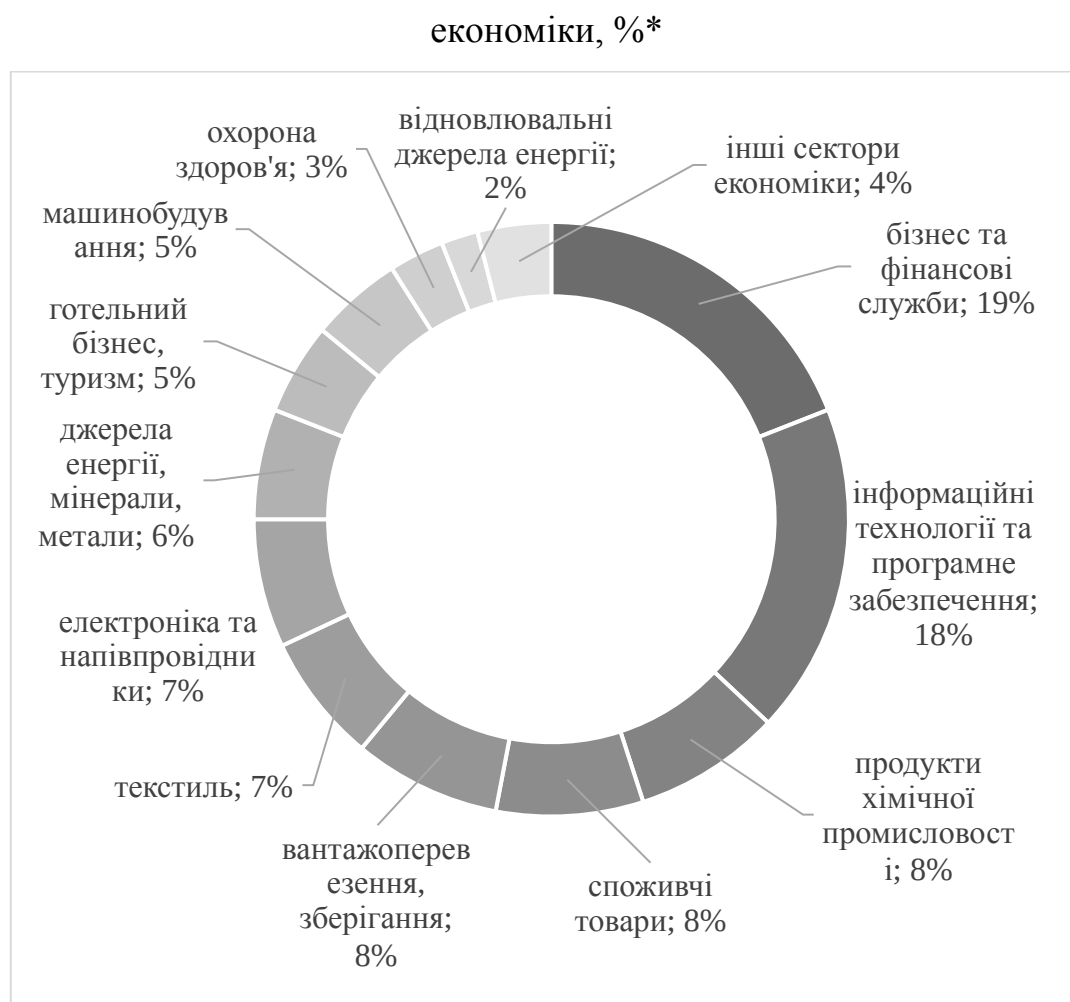
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Серед- не
Надходження прямих інвестицій	65 643,0	67 513,7	28 181,1	15 571,7	4 863,8	41 443,6	23 500,1	36 931,5	25 706,2	-
Темп приросту		1,03	0,42	0,55	0,31	8,52	0,57	1,57	0,70	1,56
В % від ВВП	1,93	1,80	0,80	0,42	0,13	1,23	0,68	1,01	0,65	0,84

*Складено за даними [58]

Приплив прямих іноземних інвестицій уповільнювався протягом 2012-2014 років на тлі світової фінансової кризи. В 2015 році відбулося нарощення прямих інвестицій в порівнянні із 2014 р. майже в 9 разів. Середньорічна зміна значення припливу прямих іноземних інвестицій (% від ВВП) в Німеччині за цей період склало 0,84%. Максимальне зростання припливу прямих іноземних інвестицій (% від ВВП) в Німеччині за період з 2010 по 2018 рр. був зафіксований в 2015 році.

Найвагомішою складовою в структурі прямих інвестицій в економіку Німеччини є сектор економіки «бізнес та фінансові служби» (рис. 2.1).

Рис. 2.1. Структура прямих іноземних в економіку Німеччини за секторами



*Складено за даними [24]

Відтік коштів з Німеччини виріс в 2018 р. на 60 % до 82 млрд. дол. США, головним чином завдяки росту реінвестованих доходів та внутрішньо фірмових кредитів.

Основними механізмами реалізації державної інвестиційної політики Німеччини виступають:

1. Регулювання (підтримка або обмеження) загального обсягу капіталовкладень (це головний метод управління інвестиційним процесом, здійснюваний через політику позичкового відсотка, грошову, податкову і амортизаційну політики).

2. Вибіркове стимулювання капіталовкладень в певні підприємства, галузі та сфери діяльності через кредитні та податкові пільги, наприклад, за допомогою інвестиційного кредиту.

3. Пряме адміністративне втручання в інвестиційний процес з метою введення або виведення певних виробничих потужностей шляхом узгодження планів і дій найбільших корпорацій [6].

В Німеччині набирає обертів третя економічна реформа. Зокрема, 30 січня 2020 року Федеральне міністерство економіки та енергетики Німеччини («Міністерство») опублікувало проект Закону про внесення змін до Закону про зовнішню торгівлю та платежі. Міністр Петер Альтмайер заявив: «Ми хочемо захистити наші інтереси безпеки більш перспективно та всебічно». Зацікавлені торгові асоціації пропонують зараз прокоментувати проект Закону. Перші критичні голоси від Федерації німецької промисловості (BDI) вже підняті. Президент BDI Дітер Кемпф заявив: «Великі невизначеності виникають у інвесторів та компаній». Це початок третьої значної реформи німецьких правил прямих іноземних інвестицій протягом менш ніж 3 років. Німеччина вже посилила обмеження на прямі іноземні інвестиції в липні 2017 року, розширивши повноваження Міністерства щодо перевірки того, чи прямі іноземні інвестиції ставлять під загрозу громадський порядок або безпеку Федеральної Республіки Німеччини, і значно продовживши періоди розгляду. Подальші обмеження були застосовані у грудні 2018 року, коли

гранична сума для перегляду Міністерством та зобов'язання щодо повідомлення щодо міністерства була знижена з 25 відсотків виборчих прав у німецькій компанії до 10 відсотків для деяких чутливих галузей, зокрема для оборонного сектору але також для критичної інфраструктури та медіа-індустрії.

Крім того, 11 квітня 2019 року набрав чинності новий Регламент ЄС, що встановлює рамки для перевірки прямих іноземних інвестицій Комісією та державами-членами («Регламент обстеження інвестицій в ЄС»). Держави-члени перебувають у процесі введення встановити необхідні механізми для впровадження Регламенту скринінгу інвестицій ЄС, щоб він міг повною мірою застосовуватись з 11 жовтня 2020 року. Ці домовленості стосуються, зокрема, створення нового механізму співпраці в масштабах Євросоюзу, що дозволить державам-членам та Комісії створювати збори для обміну інформацією та висловлення занепокоєнь щодо конкретних іноземних інвестицій.

Проект Закону «Про внесення змін до Закону про зовнішню торгівлю та платежі» відображає та впроваджує Положення про скринінг інвестицій в ЄС, але він також містить додаткові зміни, що виходять за рамки цього. Навіть якщо ще не зовсім зрозуміло, чи прийме німецький парламент в кінцевому підсумку проект Закону в такому вигляді, вже визначено, що огляд іноземних інвестицій у Німеччині стане більш масштабним, трудомістким та суворішим.

2.3. Аналіз інвестиційного клімату Німеччини

Запорукою успішного розміщення вільних коштів інвестора частіше стає не тільки перспективність бізнес-ідеї, а й зовнішні умови ведення бізнесу.

Інвестиційний клімат це сукупність політичних, соціально - економічних і фінансових факторів, що визначають ступінь привабливості інвестиційного ринку та величину інвестиційного ризику.

Необхідні умови для придатного інвестиційного клімату:

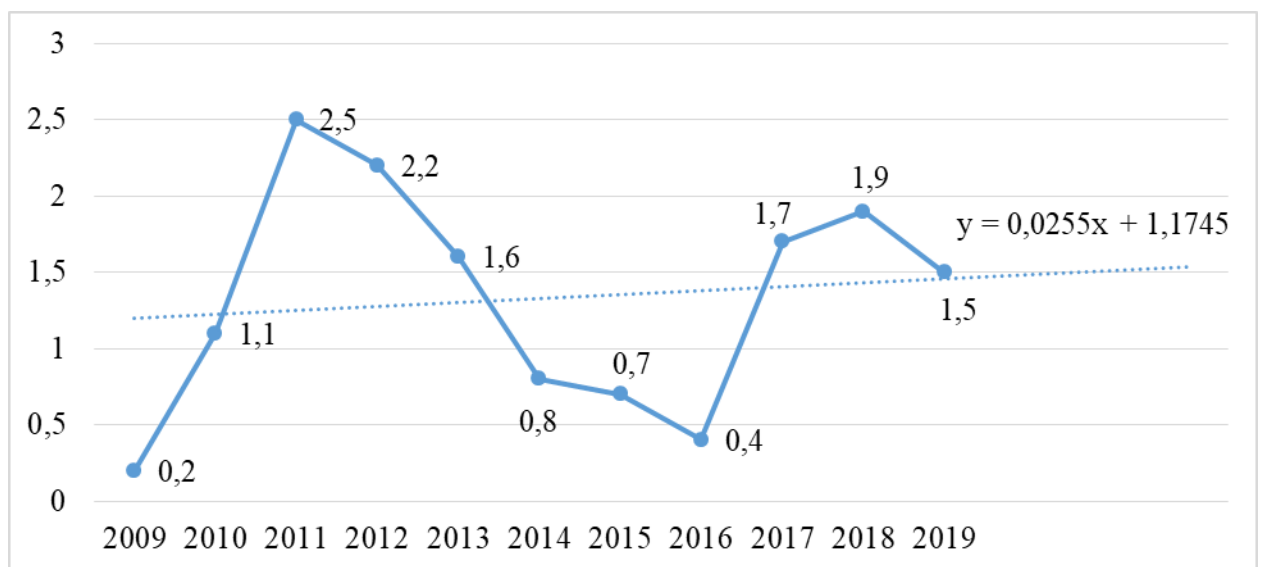
- готовність держави проводити таку інвестиційну політику, яка буде задовольняти інтересам країни і інвестиційних партнерів;
- досконала правова база у сфері інвестиційної політики і дотримання, а також захист прав інвесторів;
- надання необхідних гарантій для іноземних інвесторів;
- стійкість національної валюти до іноземної;
- рівень корупційної складової при проведенні інвестиційних угод;
- зрозумілий рівень оподаткування [36].

Німеччина входить в ТОП-5 найбагатших країн в Європі. Бюджет Німеччини в останні роки формується з профіцитом - це говорить про те, що в країні грошей більше, ніж можна витратити.

Важливим фактором у жорсткої антиінфляційної політики Bundesbank (Центральні банк Німеччини) пов'язують з історичними подіями (катастрофічна ситуація 1919-1923рр. - гіперінфляція на хліб і молоко, коли ціни росли на сотні відсотків в день), коли дано «обіцянку» не скочуватися до подібної ситуації. Bundesbank зберігає сувору непримиренність до найменших відхилень від 2% -го рівня інфляції. Рівень інфляції не повинен виходити за встановлені рамки навіть в умовах граничного ослаблення економіки і космічних масштабів безробіття. Варто наголосити на важливості своєчасності релізів CPI. Федеральне управління статистики щомісяця публікує ще одну версію розрахунку рівня інфляції в Німеччині гармонізований індекс споживчих цін (НІСР), який є офіційно затвердженим порядком розрахунку рівня інфляції в 15 країнах - членах Євросоюзу (ЄС) плюс Норвегія і Ісландія. Причина появи дубля - прагнення дотримуватися стандартної європейської формули індексу, що дає керівникам компаній, інвесторам і економістам проводити більш точні порівняння темпів [39].

Також примітний той факт, що якщо інфляція в Німеччині набирає надмірні оберти, то ЄСВ, відреагує підвищенням процентних ставок, навіть незважаючи на те що в сусідніх з Німеччиною країнах темпи інфляції можуть залишатися помірними. Інша крайність: якщо Німеччина опускається вниз по спіралі дефляції, слід очікувати, що ЄСВ знизить процентні ставки, щоб запобігти розвитку аналогічного сценарію в інших країнах континенту.

Рис. 2.2. Загальний темп інфляції в Німеччині протягом 2009-2019 рр., %*



*Складено за даними [30]

При збереженні тенденції темпів інфляції в Німеччині становитиме:

$$2020 \text{ р.} - 0,0255 \times 12 + 1,1745 = 1,48$$

$$2021 \text{ р.} - 0,0255 \times 13 + 1,1745 = 1,51$$

Основними методами боротьби проти інфляції в Німеччині є: стабілізація рівня податків, зростання зарплат, для збільшення залучення споживача в механізм виробництва товарів, збільшення національного продукту, помірне розвиток цін на нафтопродукти, жорсткий контроль в грошово-кредитному механізмі країни, своєчасний моніторинг розвитку економіки країни. Порівняно недорога ціна на бензин, дизель і паливний

мазут, через невисокий попит на нафту всередині країни, дозволила в 2013 р. не рости стрибкоподібно.

З 2015 року на всій території Німеччини діє закон про мінімальний розмір заробітної плати (Mindestlohngesetz vom 11. August 2014 (BGBl. I S. тисяча триста сорок вісім)). Первісна мінімальна ставка становила 8,50 євро за 1 годину роботи. Таким чином, кожен працівник в Німеччині, за деякими винятками, має право на обумовлений законом мінімальний розмір оплати праці. Даний закон також регулює крайній термін виплати зарплати, а саме: зарплата повинна бути виплачена працівникові в обумовлений з ним термін, але не пізніше останнього робочого банківського дня в місяці, наступному за місяцем, в якому робота була виконана.

Розмір мінімальної оплати праці в Німеччині на 2020 рік становить 9.35 євро брутто за 1 годину роботи. Мінімальний розмір заробітної плати щорічно збільшується (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

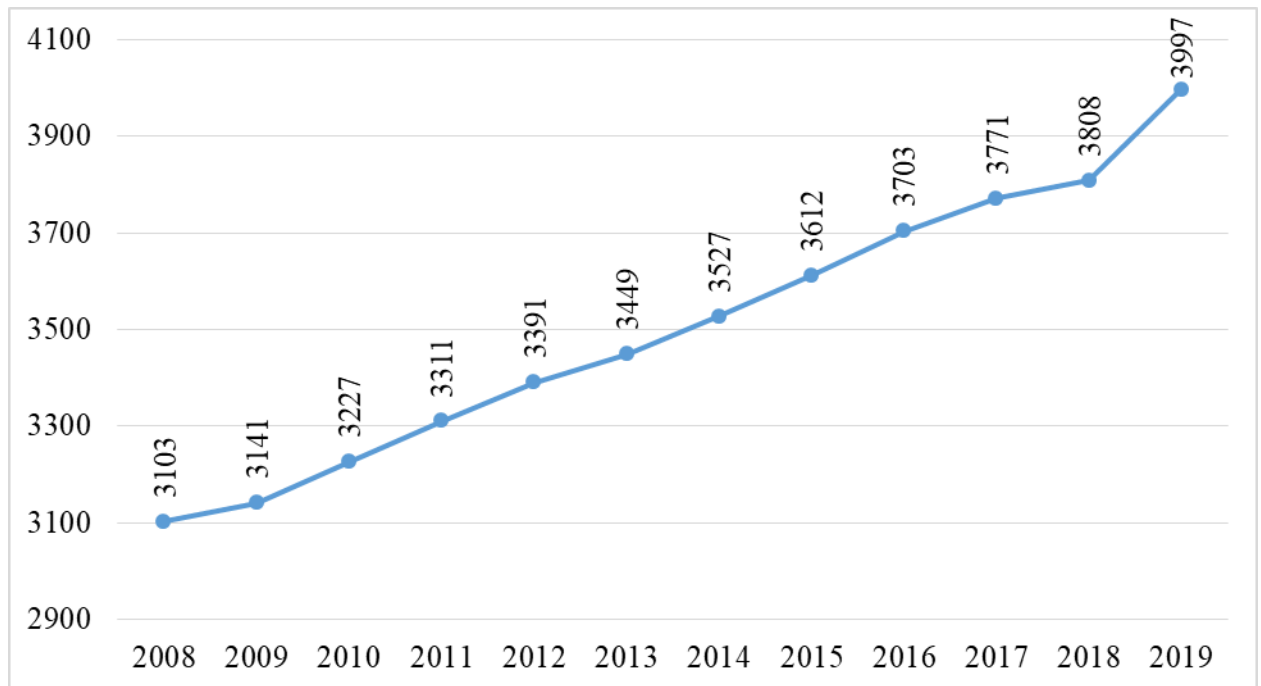
Динаміка мінімального розміру заробітної плати в Німеччині протягом 2015-2019 рр., євро*

Рік	Погодинна ставка	Місячна оплата, 160 годин
2015	8.50	1360.00
2017	8.84	1414.40
2019	9.19	1470.40
2020	9.35	1496.00

*Складено за даними [9]

Середня зарплата в Німеччині не встановлена законодавчо, вона варіюється в залежності від різних факторів, в які включається: земля або регіон Німеччини, рівень освіти, розмір підприємства, галузь виробництва, стать і деякі інші фактори, які розглядаються нижче на цій сторінці. Розмір середньої брутто заробітної плати в Німеччині, включаючи всі надбавки, додаткові премії та виплати, до утримання податків і зборів на 2017 рік склав 3 771.00 євро за 1 місяць роботи.

Рис. 2.3. Середньомісячна бруutto-зарплата в Німеччині протягом 2008-2019
рр., євро*

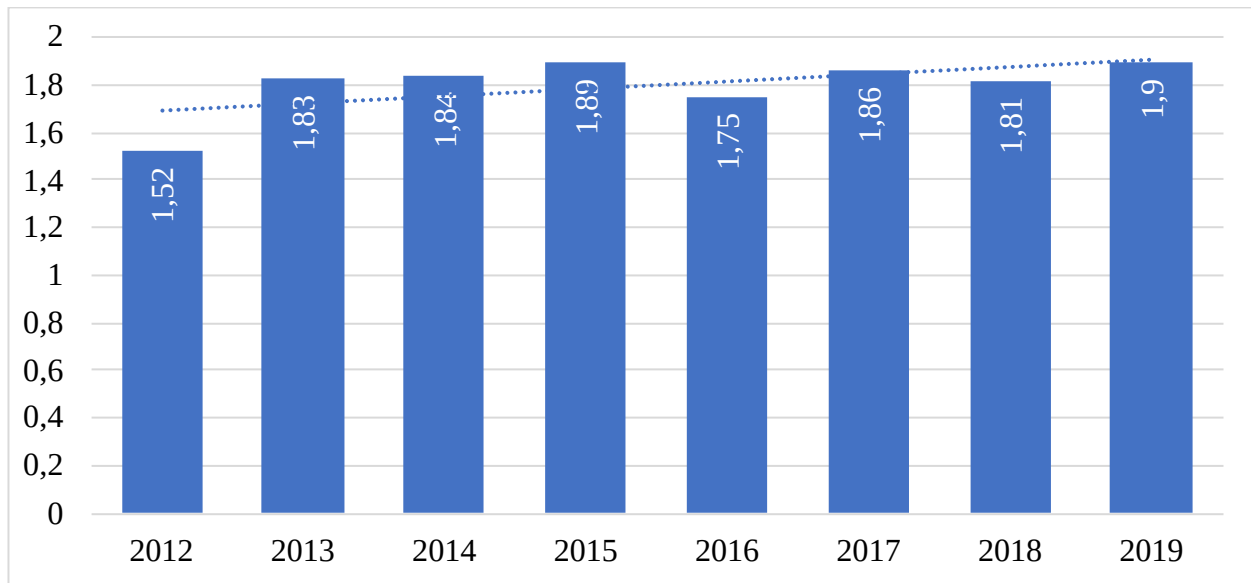


*Складено за даними [9]

Згідно зі щорічним дослідженням Світового Банку, Німеччина в рейтингу «Doing Business-2019» за ступенем простоти ведення бізнесу розташувалася на 24-му рядку з 190 країн в 2019 році.

Індекс довіри прямих іноземних інвесторів (FDI Confidence Index), розроблений А.Т. Кірні (0-3). Індекс класифікує країни за шкалою від 0 до 3 на основі їх привабливості для прямих іноземних інвестицій. Оцінка 3 - це найвищий рівень впевненості. Індекс побудований на основі даних опитування, що відображає думки вищих керівників та регіональних та ділових лідерів з 27 країн з високими потоками зовнішніх інвестицій. У рамках опитування респондентів запитують, яка ймовірність здійснити пряму інвестицію в певну країну протягом наступних трьох років: високий, середній, низький або «відсутність інтересу». Індивідуальні відповіді узагальнюються для отримання оцінки країни.

Рис. 2.4. Динаміка Індексу довіри прямих іноземних інвесторів (FDI Confidence Index) Німеччини протягом 2012-2019 рр.*



*Складено за даними [46]

Середнє значення для Німеччини за період 2012-2019 років становило 1,66 індексних балів із мінімальним рівнем 1,17 індексних пунктів у 2004 році та максимумом 1,9 індексних пунктів у 2019 році. Тобто, протягом 2019 року Індекс довіри прямих іноземних інвесторів (FDI Confidence Index) Німеччини мав найвище значення за останні вісім років на рівні 1,9 (рис. 2.2). Для порівняння, середній показник у світі в 2019 році на основі 25 країн становить 1,64 індексних бали [46].

У цьому сенсі інвестиційний клімат Німеччини повністю сприяє раціональним і вдумливим вкладенням з прицілом на кілька років вперед:

- стабільний і передбачуваний ріст економіки: збільшення ВВП протягом 2010-2019 років щорічно в середньому становить 2,1%;
- прозоре, детально пророблене законодавство;
- великі міжнародні зв'язки, що дозволяє більшості іноземців уникнути подвійного оподаткування;
- мінімальні ризики та принципи недоторканності чужої власності.

У той же час, в Німеччині є дефіцит в іноземних інвестиціях, тому урядом була впроваджена спеціальна програма залучення інвестицій, що

дозволяє нерезидентам відкривати і вести свій бізнес в країні набагато простіше, ніж раніше. Єдине, що вимагає держава від нерезидентів - це платити податки і не порушувати закон.

Якщо до 2012 року іноземці могли відкрити свій бізнес в Німеччині тільки при наявності, як мінімум, 250 тисяч євро, то в 2020 році дана сума становить 12,5 тис. євро, зокрема відкрити бізнес може будь-який законослухняний іноземець при наявності правильно складеного бізнес-плану, який отримав схвалення від місцевої влади.

Якщо узагальнити, власне, плюси та мінуси Німеччини для інвестування, то отримаємо наступне:

- плюси: великий ринок; висококваліфіковані робітники; розвинута промисловість та інфраструктура; центральне положення в Європі;
- мінуси: забюрократизованість економіки; дорога робоча сила; зарегульованість ринку праці; насторожене ставлення до іноземних інвесторів [32].

Слід зазначити, що в короткостроковому плані Німеччина є однією з найпривабливіших розвинених країн для залучення інвестицій. Проте довгострокова інвестиційна привабливість ФРН має неоднозначні перспективи, оскільки її розвиток потребує створення гнучкого трудового законодавства та усунення бюрократії, яка ускладнює роботу іноземних компаній. Варто зазначити, що надмірна бюрократизація заважає не тільки іноземним інвесторам. Згідно з підрахунками провідного німецького дослідного інституту IFO, щорічно бюрократичний тиск коштує німецьким компаніям 24 млрд євро. Причому більше 80% цієї суми припадає на збитки дрібного та середнього бізнесу. За даними IFO, щорічний збиток дрібних та середніх компаній, зумовлений затягнутими бюрократичними процедурами, складає 4 тис. євро у розрахунку на одного працівника. В той час як крупні компанії втрачають всього 100 євро на рік на одного працівника. Однією з найбільших проблем є занадто затягнуті строки обробки документів. Наприклад, отримання дозволу на будівництво легко може затягнутись на

кілька років. Яскравим прикладом цього є випадок із франкфуртським аеропортом, який уже впродовж кількох років намагається отримати дозвіл на будівництво додаткової злітно-посадкової смуги [35].

З тим, щоб допомогти іноземним інвесторам подолати бюрократичні перепони, в Німеччині розроблена ціла програма організаційної підтримки іноземних інвесторів за допомогою регіональних торгово-промислових палат. Саме ось такі палати здійснюють первинне безкоштовне консультування іноземних інвесторів, вони ж роблять висновок: чи буде дана інвестиція корисною для гармонійного розвитку регіону. Однією з найбільш активних у сфері роботи з іноземними інвесторами є Торгово-промислова палата регіону Рейн-Некар (м. Мангейм).

Як ми бачимо, економічна ситуація в країні виглядає стабільною. Однак при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності необхідно враховувати не тільки макроекономічні показники, а й політичну ситуацію в країні, її законодавство, митні бар'єри.

Навіть соціальна обстановка впливає на ризики, оскільки завжди існує ризик зірвати поставки товарів в результаті переворотів, бунтів, терористичних атак та інших схожих ситуацій. Що ж слід враховувати, починаючи шукати партнерів в Німеччині.

Перш за все, необхідно знати законодавство Німеччини. Вкрай важливо знати, як регулюється підприємницька і торгівельна діяльність в цій країні. Слід мати на увазі, що Німеччина входить до Європейського Союзу, і тому її торгівля регулюється не тільки національним законодавством, а й законами Європейського Союзу. Особливо хочеться відзначити такі закони, як:

- 1) Регламент ЄС від 26.02.2009 № 260/2009 «Про загальні правила імпорту».
- 2) Регламент ЄС від 07.07.2009 № 625/2009 «Про загальні положення регулювання імпорту з третіх країн».
- 3) Регламент ЄС від 19.10.2009 № 1061/2009 «Про загальні правила експорту».

4) Регламент ЄС від 23.07.1987 № 2658/87 «Про митною та статистичною номенклатурою і єдиний митний тариф» (в ред. від 16.10.2014).

5) Закон від 06.01.2004 «Про безпеку товарів» (ProdSG) (в ред. від 31.08.2015).

6) Закон від 04.07.2013 «Про капіталовкладень» (Kapitalanlagegesetzbuch - KAGB) (в ред. від 30.06.2016).

7) Постанова Уряду ФРН від 02.08.2013 «Про порядок застосування закону про зовнішньоекономічну діяльність» (Aussenwirtschaftsverordnung - AWV) (в ред. 14.03.2016) [13].

Крім того, варто звернути увагу на те, що в Німеччині прийняті закони, що регулюють продаж окремих видів товарів. До них відносяться:

1) Закон від 06.01.2004 «Про безпеку товарів» (ProdSG) (в ред. від 31.08.2015).

2) Закон від 31.01.2001 «Про радіо і телекомунікаційному обладнанні (FTEG) (31.12.2012).

3) Закон від 26.02.2008 «Про електромагнітної сумісності пристроїв» (EMVG) (в ред. 31.08.2015).

4) Закон від 02.08.1994 «Про виробів медичного призначення» (MPG) (в ред.31.08.2015);

5) Закон від 27.02.2008 «Про екологічні вимоги щодо енергоспоживаючих товарів» (EVPG) (в ред. Від 31.08.2015) [13].

Але основним законом, безумовно, вважається «Закон про зовнішньоекономічну діяльність» від 28.04.1961р. Цим законом вводиться ряд торгових обмежень.

Наприклад, введення обмежень на вивезення товарів в цілому ряді випадків, а саме, для запобігання загрози неможливості задоволення життєво важливих потреб суспільства або протидії такій загрозі, а щодо продуктів харчування та сільськогосподарської продукції - з метою запобігання істотних перебоїв в експорті через поставок низькоякісної продукції.

Імпорт принципово вільний від обмежень, а вимога щодо дозволу на ввезення (отримання ліцензії) виникає лише в разі внесення відповідного товару в спеціальні списки-додатки до зазначеного вище Закону. Якщо ввезений товар не відповідає існуючим в ЄС технічним, фітосанітарним та іншим нормам, то випуск в обіг такого товару не дозволяється [10].

Що стосується митних бар'єрів, то тут все залежить від того, з якою метою ввозиться товар. Від цього залежить, які митні процедури доведеться пройти і як багато часу це займе.

До факторів, що запобігають нарощенню потоків ПП до ФРН, можна віднести, перш за все, й менш сприятливий, ніж в інших європейських країнах, податковий режим для суб'єктів таких капіталовкладень, а також високі витрати на оплату праці (причому не стільки власне зарплату, скільки додаткові соціальні витрати на персонал). Переважно через великий обсяг соціальних витрат як бізнесу, так і держави склалося недофінансування ряду сфер господарського життя [5].

РОЗДІЛ 3.

РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА У СФЕРІ ПОСЛУГ ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ

3.1 Аналіз ринку послуг

Індустріальну Німеччину важко уявити без постійно зростаючої сфери послуг. Понад 80 % всіх підприємств оперують в цьому секторі, який генерує майже 70 % ВВП і надає три чверті всіх робочих місць. З приблизно 30 млн. зайнятих 12 млн. працюють в сфері надання державних та інших приватних послуг, близько 10 млн. в сферах торгівлі, готельно-ресторанного бізнесу та транспорту, і понад 5 млн. в секторі корпоративних послуг.

Послуги Німеччини в 2018 році становили 1 708.2 млрд. дол. та займали 4-е місце в світі. Частка послуг Німеччини в світі склала 4.7%. Послуги на душу населення в Німеччині в 2018 році були рівні 20 757.7 доларів, займали 25-е місце в світі.

3.2 Обґрунтування інвестиційного проекту щодо відкриття кав'ярні, оцінка потреби у інвестиційних ресурсах та визначення джерел їх залучення

Кав'ярня «Kaffee heute» являє собою приміщення площею 50 квадратних метрів на першому поверсі. Розташоване у скупченні бізнес-центрів міста Берлін. Висока щоденна прохідність офісних працівників, студентів, туристів чи місцевих жителів забезпечить постійну роботу закладу.

Заклад вміщає до 20 відвідувачів, в основному позиціонує себе як кава з собою. В залі є стійка, де можна замовити напій чи десерт. Графік роботи з 8:00 до 18:00.

Більшість кав'ярень мають європейський дизайн, ми ж плануємо створити кубинський дизайн з вишуканим інтер'єром, який буде налаштовувати клієнтів на необхідну кавову атмосферу. Кав'ярня позиціонує себе як атмосферне місце, де можна не лише випити кави, а й насолодитися дизайном приміщення. А для тих, хто не має часу на посиденьки, є віконечко для видачі замовлення (по типу McDonald's Express або ж McDrive, де у відкрите віконечко клієнтові видають його замовлення).

Правильний вибір освітлення залу має велике значення як для відвідувачів, так і для працівників. У нашому закладі освітлення повинно налаштовувати на тиху бесіду або сприяти гучному пожвавленню, в залежності від контингенту або заходу, що проводиться. Треба відзначити, що забарвлення світла впливає на вигляд освітлених предметів, страв, напоїв. Так, деякі лампи дають білий або зеленуватий відтінок страв і вони набувають непривабливий вигляд. У нашій кав'ярні краще використовувати тепле жовте світло.

Приміщення, яке ми обрали за допомогою електронного ресурсу пошуку місць для офісів, закладів, місць зберігання, має великі вікна, та включає в себе весь необхідний інвентар для кав'ярні для початку роботи, необхідне лише налаштування під нашу діяльність та концепцію.

В приміщенні також є туалетна кімната, оскільки, як показав аналіз, далеко не всі заклади такого типу мають туалет для клієнтів і це нормальна практика. Оскільки ми плануємо продавати готові десерти, то немає необхідності відводити велику частку площі під кухню.

Ми маємо стійку, за якою готують каву бариста, два холодильники для зберігання готових десертів та декілька шаф для зберігання посуду та інгредієнтів.

Оптимальна температура в закладі має бути на рівні 17-19 градусів за Цельсієм, тому для підтримки режиму в залі є кондиціонування, над робочою зоною бариста – витяжка.

Звичайно ж, також є вішаки для одягу та предмети декорування.

Для залучення постійних клієнтів ми будемо використовувати різноманітні маркетингові способи, всілякі акції та бонусні програми. Найчастіше саме наявність знижок в певні години роботи або бонусної програми привертає потенційних клієнтів. Велика кількість постійних покупців можна залучити за рахунок впровадження бонусної системи. Така система розрахована на те, що покупець отримує знижку не в грошовому вираженні, а у вигляді бонусів, які нараховуються на спеціальну карту. Один бонус прирівнюється до одного 0.5 євро наприклад. Таким способом заздалегідь налаштовуємо клієнта на додаткову покупку саме в цьому закладі. Також будемо проводити тематичні вечори у невеликому колі, запрошувати експертів в області харчування і навчати відвідувачів культурі споживання кави. Таким чином заклад отримає репутацію експерта на ринку, що дозволить обґрунтовано збільшити ціни і отримати додатковий прибуток. Щодо потенційних клієнтів, то загалом, ми очікуємо, що серед гостей будуть:

- Офісні працівники, які перед роботою беруть собі чашечку кави, оскільки заклад розташований в бізнес-центрі міста,. Також, можливо, в обідню перерву.
- Туристи, основний потік яких вдень.
- Місцеві жителі, точно спрогнозувати неможливо, адже ця категорія може купувати каву як зранку, так і вдень, опівдні.

Тому можна зробити висновок, що, припустимо, з 1000 офісних працівників принаймні 70% купує зранку каву, та хоча б 40% купує вдень.

На рахунок туристів та місцевих жителів, зокрема студентів, то хоча б 50% також купують каву.

Тому основні наші клієнти – це працівники офісів, які купують каву зранку, під час ділових зустрічей чи просто для себе.

Відносно необхідної суми інвестицій, то це приблизно складатиме десь 23 тисячі євро. Також необхідно мати 12 500 євро статутного капіталу.

Частково маємо власні накопичені кошти, дещо допоможуть батьки для розвитку власної справи.

Для переказу інвестицій ми використовуємо всім відомий і перевірений спосіб з невеликою комісією за переведення коштів – Western Union.

Вибраний спосіб банківських переведень є досить швидким (1-3 доби) та не потребує наявності банківського рахунку в країні отримувача. Гроші можна отримати у будь-якому відділенні Western Union, пред'явивши посвідчення особи та оплатити комісію за переведення фінансів.

3.3 Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту

Обсяг одноразових витрат на відкриття закладу наведений нижче (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1. Обсяг одноразових витрат на відкриття*

Назва витрат	Вартість, €
Реєстрація бізнесу	500
Оренда юридичної адреси	200
Оренда приміщення (50 кв. м) + додаткові витрати + депозит	1000+100+3000
Страхування приміщення	500
Ремонт приміщення	2000
Обладнання для приготування кави	3000
Меблі	1500
Посуд	1000
Декор та предмети інтер'єру	1000
Комунальні платежі	800
Заробітна плата керуючого	4000
Закупівля першої партії продуктів та сировини	2000
Реклама	1000
Інші витрати	1000
Разом	22 600

*Складено за усередненими даними з пошукових систем.

Також, ми маємо прийняти на роботу персонал. Оскільки ми працюємо з 8:00 до 18:00, доцільно буде прийняти на роботу бариста позмінно. Ми маємо на меті швидке обслуговування і тому на роботі постійно буде два бариста. Один буде обслуговувати відвідувачів в залі, інший – буде видавати замовлення «на виніс». Також є посада керівника закладу та бухгалтера.

Витрати на заробітну плату працівникам наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2. Заробітна плата працівникам*

Посада	Вартість, €
Керуючий, 1	4 000
Бухгалтер, 1	3 500
Бариста, 3	7 200
Прибиральник, 1	1 700
Разом	16 400

*Складено за даними онлайн-розрахунків

Відрахування до соціальних фондів розраховані в таблиці 3.3.

Сюди включається податок солідарності (0,6%) страхування на випадок безробіття (1,5%), пенсійне (9,5%), медичне страхування (8,2%) та страхування на випадок інвалідності (1,2%). Приблизна загальна сума податків становить 21%. Приблизна через те, що різний розмір заробітної плати передбачає, що деякі податки (наприклад, податок солідарності) не стягуються з робітника, якщо його заробітна плата менша за 2 700 євро.

Таблиця 3.3. Відрахування до соціальних фондів*

Посада	Вартість, €
Керуючий, 1	817
Бухгалтер, 1	733
Бариста, 3	1 112
Прибиральник, 1	348
Разом	3 010

*Складено за даними онлайн-розрахунків

Оренда та комунальні платежі, плата за інтернет для роботи та клієнтів щомісяця становлять: $1200+800=2000$ євро за місяць.

Витрати на кавові зерна, інших продуктів обслуговування техніки, закупівлю стаканчиків та доставку тістечок становить 2000 євро.

Витрати на рекламу – 1000 євро.

Амортизаційні відрахування розраховуються: (Табл. 3.4.)

Норма амортизації = $1 : \text{термін служби обладнання} \times 100$

Сума амортизації за місяць становить $1466 : 12 = 122$ євро.

Сума амортизації за рік = $\text{Вартість} \times \text{Норма амортизації} / 100\%$

Таблиця 3.4. Амортизаційні відрахування, рік*

Назва	Вартість, €	Термін використання, рік	Норма амортизації, %	Сума амортизації за рік, €
Кавомашина	1000	3	33,3	333
Холодильне обладнання	500х2	5	20	200
Барна стійка	200	3	33,3	66,6
Меблі	2000	3	33,3	666
Обладнання для обсмажування кави	500	5	20	100
Електронне обладнання	500	5	20	100
Разом:	1 466			

*Складено автором

Загальні витрати:

Одноразові: 22 600 євро на відкриття і перші витрати, згідно таблиці 3.1.

Щомісячні: плата за оренду, рекламу, комунальні послуги, сировину – 5000 євро; заробітна плата = 16 400 євро, відрахування у соціальні фонди – 3010 євро; амортизація – 122 євро.

Загальна сума щомісячних витрат складає: 24 532 євро. За рік – 294 384 євро.

Далі маємо розрахувати витрати на перші 3 роки існування закладу. Збільшення витрат на оплату праці умовно візьмемо за статистикою її збільшення в країні за останні роки. Заробітна плата щороку збільшується приблизно на 3%. Тому маємо приблизно додавати 100€ кожному працівникові щороку. Оренда приміщення також розраховується по середнім даним. Використання комунальних послуг також буде збільшуватися на 3%.

Приблизні зведені дані маємо в табл. 3.5.

Таблиця 3.5. Загальні витрати на три роки роботи закладу*

Витрати, €	1 рік	2 рік	3 рік
Заробітна плата та відрахування	232 920	240 000	248 000
Комунальні платежі, оренда та сировина	60 000	61 800	63 654
Інші витрати	1466	1510	1555
Разом	294 386	303 310	313 209

*Складено автором

3.2 Очікуваний прибуток

Проаналізувавши інші заклади, встановлюємо ціни на каву 4-6 євро, на десерти 6-8 євро. Тому середній чек має бути на рівні 13 євро.

Розраховуємо, що зранку будуть купувати в більшій частині тільки каву. Вдень та після обіду на десерти буде збільшений попит, оскільки будуть гуляти туристи та місцеві, студенти матимуть перерву на каву.

Зранку приблизно 40 клієнтів купить каву, 12 з них разом із десертом – $28 \times 5 = 140$ євро, $12 \times 13 = 156$ євро. Вдень та після обіду 45 клієнтів, середній чек яких буде 13 євро. Маємо дохід за день: $140 + 156 + 585 = 881$ євро.

При такій динаміці за місяць (у середньому 30 днів) матимемо дохід $881 \times 30 = 26\,430$ євро. За рік – 317 160 євро.

Ми плануємо не лише продавати людям каву, а й щотижня проводити тематичні вечори, з метою у подальшому залучити нових постійних клієнтів. Вартість такого вечора буде встановлена в середньому 12 євро. Оскільки ми плануємо отримувати 26 430 євро щомісяця з продажу кави та 317 160 євро за рік, то можемо спрогнозувати дохід на 3 роки, враховуючи, що щорічно відбувається зростання на 5%, враховуючи можливості закладу. (табл. 3.6.)

Таблиця 3.6. Очікуваний дохід на 3 роки роботи закладу*

Послуги	Місяць, €	1 рік, €	2 рік, €	3 рік, €
Приготування кави та продаж десертів	26 430	317 160	333 018	349 669
Проведення тематичних вечорів	—	384	403	424
Разом		317 544	333 421	350 093

*Складено автором

Всі розрахунки мають приблизний характер та актуальні на поточний рік. Ми маємо оновлювати розрахунки для подачі актуальних показників статистики.

В наведеній таблиці 3.7. маємо дані щодо ефективності інвестицій:

Таблиця 3.7. Ефективність інвестицій проекту*

		1 рік	2 рік	3 рік
Інвестиції	22 600	-	-	-
Очікуваний дохід	-	317 544	333 421	350 092
Витрати	-	294 386	303 310	313 209
Балансовий прибуток	-	23 158	30 111	36 883
Податки	-	14 821	19 271	23 605
Чистий прибуток	-	8337	10 840	13 278

*Складено автором

Балансовий прибуток розраховується як очікуваний дохід-витрати.

Загальна сума податків в нашому випадку 35%: ПДВ (19%) та торговий податок (16%) тому маємо від балансового прибутку відняти суму податків.

Чистий прибуток розраховується як балансовий прибуток-податки. Наведені дані є приблизними. Для подальших розрахунків маємо:

Ставка за депозитом – 3,5%, інфляція 1,6% (2019), рівень ризику – 7%.

Далі маємо розрахувати ставку дисконтування за формулою:

$(1 + \text{ставка за депозитом для юр.осіб}) \times (1 + \text{рівень інфляції}) \times (1 + \text{рівень ризику}) - 1$

Маємо: $(1 + 0,035) \times (1 + 0,016) \times (1 + 0,07) - 1 = 0,12$

Прогнозуємо на три роки:

1 рік – $1 : 1,12 = 0,89$

2 рік – $1 : 1,25 = 0,8$

3 рік – $1 : 1,4 = 0,71$

Вхідні потоки = чистий прибуток за один рік + амортизація за цей же рік

1 рік – $8337 + 1466 = 9803$ євро

2 рік – $10840 + 1510 = 12\,350$ євро

3 рік – $13278 + 1555 = 14\,833$ євро

Дисконтовані грошові потоки = вхідні потоки $\times$ ставка дисконтування поточного року. Маємо:

1 рік - $9803 \times 0,89 = 8724,67$ євро

2 рік – $12350 \times 0,8 = 9880$ євро

3 рік – $14833 \times 0,71 = 10531,43$ євро

Чиста поточна вартість для проекту розраховується як сума чистого дисконтованого прибутку за три роки мінус інвестиції:

$$NPV (9803:1,12+12350:1,25+14833:1,4)-22600=6627,68$$

Індекс рентабельності розраховується як сума дисконтованого прибутку поділена на інвестиції:

$$PI (9803:1,12+12350:1,25+14833:1,4):22600=1,29$$

Строк окупності інвестицій розраховується як відношення інвестицій до щорічного доходу:

$$PP 22600:317544=0,071$$

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В світі на сьогодні досить швидкими темпами розвивається галузь громадського харчування та відпочинку відвідувачів, однак в той же час відчувається постійна нестача закладів з високоякісною продукцією та обслуговуванням, особливо незвичних, з певною концепцією, заклад, в який неодмінно хочеться повернутися ще.

В межах цієї роботи було створено майбутній проект, зі своєю концепцією та ідеєю. Задум має на меті орендоване приміщення нової кав'ярні, вираженої в незвичному, для жителів міста та туристів, кубинському дизайні, декількома видами національної кави та, звичайно ж, десертами. В доповнення, заклад щомісяця організовує проведення тематичних вечорів та майстер-класів, де кожен відвідувач зможе поринути в атмосферу кави та її мистецтва.

Головними цілями проекту є:

- проведення дослідження щодо процесу розвитку німецької економіки та її труднощів;
- проведення аналізу споживацьких витрат населення;
- дослідити основні напрямки інвестування в Німеччині;
- провести аналіз інвестиційного клімату обраної країни;
- проаналізувати шляхи та способи отримання дозволу іноземному інвестору на відкриття закладу;
- забезпечення високої якості послуг підприємства та його конкурентоспроможності серед інших закладів;
- розробити інвестиційний проект щодо відкриття закладу;
- розрахувати потенційні доходи та оцінити економічну привабливість інвестиційного проекту.

Очікуваними результатами реалізації інвестиційного проекту проекту є: підбір приміщення, його технічне й технологічне оснащення, ремонтні

роботи за потребою, підбір та навчання персоналу закладу, отримання необхідних дозволів на початок діяльності, введення кав'ярні у робочий ритм.

На хід реалізації проекту можуть впливати наступні фактори, обставини, дії, суб'єкти: державні органи реєстрації суб'єктів господарювання; державні органи санітарно-епідемічного, пожежного, технічного та інших видів контролю, державні органи щодо отримання ліцензії в галузі харчування та торгівлі, державна податкова служба, постачальники продукції та матеріально-технічного забезпечення, а також: можливі зміни в законодавстві та регулюванні підприємницької діяльності, зміни в податковій службі, охорони праці, соціального страхування, не можна виключати прояви негативних дій з боку потенційних конкурентів, негативно налаштованих громадян, прояви можливої корупції серед держслужбовців та інші негативні фактори та обставини.

Обраний інвестиційний проект демонструє особливості інвестування в економіку обраної країни щодо створення власного закладу в Німеччині.

Економіка Німеччини завжди славилася своєю стабільністю та широкими перспективами розвитку. Відкриваючи бізнес, необхідно чітко дотримуватись усіх регламентів законодавства та заздалегідь вивчати особливості ведення діяльності.

Умови для відкриття закладів досить лояльні, перешкод із залученням капіталу немає. Країна займає високі позиції в міжнародних рейтингах сприятливих умов бізнесу. Немає необхідності довго чекати, поки ваш бізнес зареєструють. Рівень інфляції, корупції є низьким, тому це також в скарбничку позитивних якостей країни.

Провівши аналіз інвестиційного клімату, можна зробити висновок, що від досить сприятливий, хоча і є деякі недоліки. Однак, для розвитку власної справи можна обрати різні сфери діяльності.

Відкриття закладу у сфері послуг досить популярний спосіб отримання прибутку з невеликими вкладеннями. Кава у сучасному світі це не просто

напій, це як спосіб життя та стиль, хоча не можна однозначно сказати, що Німеччина є лідером у знанні культури кави.

Одним із головних правил відкриття власної справи є достеменне знання законодавчої бази, аби у майбутньому за незнання якогось закону у підприємця не виникло проблем, оскільки поновити реєстрації бізнесу буває досить важко, а іноді і зовсім неможливо, німецькі служителі закону прискіпливо ставляться до будь-яких порушень, тому це треба мати на увазі.

Отже, проаналізувавши сукупність певних факторів, з урахуванням всіх необхідних знань та дотриманням правил, а також урахувавши те, що Німеччина – розвинена країна, можна зробити висновок, що строки відкриття закладу є досить приємні, податкові ставки для нерезидентів не відрізняються, варто лише правильно обрати клас оподаткування та своєчасно подавати необхідні документи.

Економіка Німеччини у наш час досить стабільна, тому це може бути одним із вирішальних факторів щодо вибору країни інвестування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз та оцінка ефективності проектів: методи і система показників. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/12800528/investirovanie/analiz_otsenka_effektivnosti_proektov_metody_sistema_pokazatele_u.htm, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.
2. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р. Л. Лупак. – К. : Знання, 2013. – 173 с.
3. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
4. Брінь П. В., Сіробаба Я. Г. Порівняння методів оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Сер. : Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. - 2016. - № 13. - С. 71-72.
5. Былкова Е.А. Прямые иностранные инвестиции в Германии / Экономика XXI века. — 2007. — №8.
6. Голеніщева Є. Ю. Особливості формування та реалізації державної інвестиційної політики в різних країнах світу / Вісник Національного університету цивільного захисту України. - 2016. - №17. - С. 115-122.
7. Гуляєва Н. М., Вавдійчик І. М. Інвестиційний менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. / за заг. ред. Н. М. Гуляєвої. Київ, 2015. 219 с.
8. Дудко П.М. Сучасні тенденції розвитку бізнес-технологій у підприємництві // Problems of Economy: науковий журнал. – 2017. – № 3 – С. 170 – 174.
9. Зарплаты в Германии: минимальные и средние зарплаты в Германии – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru-geld.de/salary/>. Вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

10. Основные риски внешнеэкономической деятельности компаний - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/04/1214894727/41.pdf>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

11. Индыченко Ю. В. Исследование взаимосвязи потребительских доходов, расходов и сбережений населения в российских условиях / Ю. В. Индыченко // Вестник университета. Экономика: проблемы, решения и перспективы. – 2019. - № 4. – С. 100-105.

12. Івченкова О. Ю., Літвиненко Ю. Д. Існуючі методи оптимізації фінансування інвестиційної діяльності підприємств. Вісник економічної науки України. - 2017.- № 2. - С. 55-58.

13. Кадникова О.В., Фомина А.А. Риски при осуществлении внешнеэкономической деятельности в Германии // Journal of Economy and Business. – 2016. - №10. – С. 46-51.

14. Кащена Н.Б. Інвестиційний аналіз. Опорний конспект лекцій. Харків, [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2878/1/Інвестиційний%20аналіз_ОКЛ.pdf, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

15. Квасниця О. В. Особливості державної підтримки малого бізнесу у зарубіжних країнах // Світ фінансів. – 2017. - №2. - С. 177-187.

16. Кобушко І. М., Нємцева С. П. Методи оцінки ефективності інвестицій в залежності від виду інвестиційного проекту. Інвестиції: практика та досвід. - 2014. - № 22. - С. 20-24.

17. Крамської Д. Ю., Нотовський П. В. Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву. Вісник Національного технічного університету (економічні науки).- 2018. - № 19 (1295). - С. 140-146.

18. Криклива М. О. Методи оцінки ефективності інвестицій в сучасних умовах ведення бізнесу. - Молодий вчений. - 2019. - №1(65). - С. 216-218.

19. Метод оцінки ефективності проекту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://studme.com.ua/12800528/investirovanie/analiz_otsenka_effektivnosti_pro. вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

20. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Босак А. О., Григор'єв О. Ю., Малиновський Ю. В., Далик В. П. ; М-во освіти і науки України, Нац. ун-т "Львів. політехніка", Навч.-наук. ін-т економіки і менеджменту, каф. менеджменту і міжнар. підприємництва. — Львів : Міські інформ. системи, - 2017. — 364 с.

21. Міжнародні економічні відносини : наоч. навч.-метод. посіб. — Укр.-англ. вид. 2-ге, допов. та розширене. — Херсон : Гельветика, 2018. — 390 с.

22. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / за ред. С. О. Якубовського, Ю. О. Ніколаєва ; М-во освіти і науки України, Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова. — Одеса : ОНУ, - 2015. — 304 с.

23. Міжнародні економічні відносини : підруч. [для студентів ВНЗ, які навчаються за спец. «Міжнар. Економіка», «Менеджмент ЗЕД», «Міжнар. бізнес» / А. А. Мазаракі та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник] ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, - 2017. — 611 с.

24. Мировой атлас данных. Германия. Экономика. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

25. Огляд ринку Німеччини. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://investincherkasyregion.gov.ua/sites/default/files/analytics_germany_light_industry.pdf, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

26. Палка І. М. Зарубіжна практика управління інвестиційно-інноваційною діяльністю. Інвестиції: практика та досвід. - 2019. - № 22. - С. 29-33.

27. Процедура бізнес-планування та її вплив на розвиток малого бізнесу / О.Л. Черевко, А.В. Іванісова, Т.Л. Гарькава / Культура народів Причорномор'я. — 2013. — № 257. — С. 154-158.

28. Пугачевська К.Й., Плут Т.С. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці / Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.1. – 469 с. – С. 256-260.

29. Рівень безробіття в Німеччині знизився до рекордно низького рівня за 30 років. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/448382/riven-bezrobittya-v-nimechchyni-znyzyvsya-do-rekordno-nyzkogo-rivnya-za-30-rokiv>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

30. Світовий атлас даних. Німеччина. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

31. Семенова Т.В., Протопопова О.С. Порівняльна оцінка інвестиційних проектів з урахуванням їх ефективності і рівня ризику. Молодий вчений. - 2016. - № 12.1- ч. 6.- С. 962-965.

32. Стаканов Р. Д., Ніколаєнко К. В. Прямі іноземні інвестиції в економіці Німеччини: до- та посткризовий період / Інвестиції: практика та досвід. - 2011. - №17. – С. 10-15.

33. Створення власного бізнесу : практикум / [А. М. Колот, Г. О. Швиданенко, В. М. Петюх та ін.] ; за заг. ред. А. М. Колота, Г. О. Швиданенко. — К. КНЕУ, 2016. — 328 с.

34. Стрельников Р. М. Формалізація моделі впливу інституціональних факторів при розробці та реалізації інвестиційних проектів у часі. Проблеми економіки. – 2018 - № 3. - С. 171-177.

35. Германия на распутье/Эксперт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dw.com/ru/>, вільний. – Загол з екрану. – Мова рос.

36. Унгаева И. Ю., Базаров Б. Ю. Инвестиционный климат — ключ к развитию страны // Молодой ученый. — 2019. — №14. — С. 124-126.

37. Урванцева С.В. Принципи та критерії оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Фінансове забезпечення інноваційних проектів малого та середнього бізнесу: глобальні виклики та українські реалії, - 2016 р., - м. Київ. - 2016. - С. 214–217.

38. Уткіна Ю. М. Впровадження системи бізнес-планування господарської діяльності малого підприємства / Ю. М. Уткіна, В. В. Гужва / Вісник економіки транспорту та промисловості. - 2018. - № 64. - С. 87-94.

39. Федеральное статистическое управление Германии (das Statistische Bundesamt). - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.destatis.de/>, вільний. – Загол з екрану. – Мова англ.

40. Фісуненко П.А., Щепеткова А. С. Сутність та оцінка економічної привабливості та економічної ефективності інвестиційних проектів. Молодий вчений. - 2016. - № 5 - С. 182-186.

41. Холод Б. И., Задоя А. А. Макроэкономические пропорции стран вишеградской группы и Украины: компаративный анализ / Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2015. - № 5 (167). – С. 86-94.

42. Черваньов Д.М. Менеджмент інвестиційної діяльності підприємств: навч. посіб. - Київ, - 2003. - 622 с.

43. Череп А. В., Олейнікова Л. Г., Крилов Д. В., Череп О. Г. Управління ефективністю інвестиційної діяльності суб'єктів підприємництва. - Київ, 2018. - 274 с.

44. Attributes and determinants of an agricultural enterprise management. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zim.pcz.pl/znwz/files/Attributes-and-Determinants-of-an-Agricultural-Enterprise-Management--.pdf>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

45. DStatis. - [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2020/02/PD20_039_51.html, вільний. – Заголю з екрану. – Мова англ.

46. Germany: FDI Confidence Index. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.theglobaleconomy.com/Germany/fdi_confidence_index/., вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

47. Haipeter T., Finanzmarktkapitalismus und Arbeit, Arbeit und Arbeitsregulierung im Finanzmarktkapitalismus, - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.springer.com/eng> – Загол. з екрану. – Мова англ.

48. Johnson, Jeby, and K. S. Sureshkumar. (2020) Robo Advisors: An Innovative Financial Technology for Investment Management. - p. 9-16.

49. Kagan A., Efektywność i konkurencyjność wielkotowarowych przedsiębiorstw rolnych. Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – Państwowy Instytut Badawczy, - Warszawa, - 2015, - pp. - 78–94.

50. Kleinhanß W., Einkommen versus Faktorentlohnung in der deutschen Landwirtschaft. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.12767/buel.v93i2.84.g188>, вільний. – Загол. з екрану. –Мова англ.

51. Matysiak A., Struś M., Paradygmat rozwoju zrównoważonego, Studia Ekonomiczne, - 2015, - No. 213, - pp. 11–21.

52. Stabryła A., Metodyka badania zdolności rozwojowej przedsiębiorstwa, [in:] Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, - 2014,- No. 366, - Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce, - pp. 495–504.

53. Statistisches Bundesamt (Destatis), 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Aussenhandel/Tabellen/aussenhandel-detaildaten.pdf?__blob=publicationFile, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

54. Statistisches Jahrbuch Deutschland und Internationales, Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.destatis.de>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

55. Wiedemann H., Die Unternehmensentwicklung unter der Lean-Thematik, Das Unternehmen als dialektisches System. Springer Fachmedien Wiesbaden, - 2015, - pp. 215–226.

56. Winkler P., Grenzen der Flexibilisierung? Bedeutung, Herausforderungen und Konsequenzen der Heterarchie für die interne

Kommunikation, [in:] *Interne Kommunikation im Wandel*. Springer Fachmedien Wiesbaden, - 2016,- pp. 85–102.

57. Wójcicki Z., Rudeńska B., Systemy rolniczej produkcji ekologicznej i precyzyjnej *Problemy Inżynierii Rolniczej*, - 2015, - Vol. 23,- No. 2, - pp. 5–15.

58. World Investment Report: Annex Tables. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.