

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

**"Розробка та шляхи реалізації
міжнародного інвестиційного проекту
надання консалтингових послуг у Франції"**

Виконав: здобувач IV курсу,

групи МЕВ- 16зс

Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

Піскун О.Г.

Керівник: Лимонова Е.М., доцент

Дніпро
2020

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФРАНЦІЇ	7
1.1. Загальна характеристика розвитку економіки Франції.....	7
1.2. Структурні зміни в економіці за останні роки	12
1.3. Ринок послуг Франції	16
РОЗДІЛ 2. МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФРАНЦІЇ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ	20
2.1. Аналіз експортно-імпортової діяльності Франції за останні роки.....	20
2.2. Основні напрямки прямого іноземного інвестування у Францію	28
2.3. Оцінка інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів	33
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА З НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ У ФРАНЦІЇ	40
3.1. Дослідження конкурентного середовища Франції у сфері реалізації інвестиційного проекту	40
3.2. Обґрунтування міжнародного інвестиційного проекту щодо надання консалтингових послуг у Франції	47
3.3. Оцінка інвестиційної привабливості проекту для українського інвестора	52
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	64

ВСТУП

Актуальність теми. Приймаючи рішення про вкладення капіталу в міжнародний інвестиційний проект, інвестор звертає увагу на низку факторів, що формують інвестиційний клімат країни-реципієнта, як-то політичні, соціальні, економічні, інфраструктурні тощо. Інвестор аналізує співвідношення можливих прибутків та потенційних ризиків та робить вибір на користь того чи іншого проекту, що має найвигідніші умови для інвестування. В економічній практиці міжнародного інвестування існують численні методики та критерії, за допомогою яких інвестор намагається оцінити інвестиційну привабливість країни чи конкретного інвестиційного проекту. Значна кількість досліджень присвячена й з'ясуванню інвестиційного клімату в країні. Серед останніх публікацій можна виділити праці А.М. Бандурки та О.В. Носової, О.В. Гаврилюка, Т.Г. Кубаха, Г.І. Фролової, В.Я. Швеця, В. Шпильової та ін. Разом з тим особливий інтерес сьогодні викликають дослідження інвестиційного клімату в інших країнах, зокрема найбільш розвинених економіках Європейського Союзу. З одного боку, вивчення цього питання може дати корисну інформацію для визначення шляхів поліпшення інвестиційного клімату у нашій країні, а з іншого – може послужити підґрунтям для прийняття рішення про закордонне інвестування українським бізнесом.

Метою даної роботи є розробка та визначення шляхів реалізації міжнародного інвестиційного проекту щодо надання консалтингових послуг у Франції. Для досягнення мети в роботі поставлено **наступні завдання:**

- надати загальну характеристику розвитку економіки Франції;
- дослідити структурні зміни в економіці країни за останні роки;
- вивчити ринок послуг Франції;
- надати аналіз експортно-імпоротної діяльності Франції за останні роки;
- визначити основні напрямки прямого іноземного інвестування у Францію;

- оцінити інвестиційну привабливість країни для іноземних інвесторів;
- дослідити конкурентне середовище Франції у сфері реалізації інвестиційного проекту;
- обґрунтувати міжнародний інвестиційний проект щодо надання консалтингових послуг у Франції;
- оцінити інвестиційну привабливість проекту для українського інвестора.

Об’єктом дослідження є інвестиційний клімат та конкурентне середовище Франції у сфері надання послуг. Економіка Франції є ключовою економікою Європейського Союзу. Економічне і політичне значення Франції зросло після позитивних результатів референдуму про вихід Великобританії з ЄС, так званого Brexit.

Предметом дослідження є міжнародний інвестиційний проект надання консалтингових послуг. Сьогодні послуги стали головною рушійною силою економіки та основним фактором зростання продуктивності, сфера послуг розглядається як основа економічного зростання та збільшення зайнятості. У Франції сектор послуг сягає близько 60% ВВП, а аналіз внутрішньої структури сектору послуг показує, що активніше розвиваються не традиційні галузі типу готельного й ресторанного бізнесу, а такі, як фінансові послуги, професійне навчання, дизайн, освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення. Ефективне надання послуг не тільки вигідне споживачам, а й сприяє підвищенню загальних економічних показників. Процеси глобалізації впливають на світову галузь консалтингових послуг. Сьогодні притаманні такі тенденції розвитку у міжнародній консалтинговій галузі як очікування зростання доходів від консалтингової галузі в Європі, зростання попиту на консалтинг у сфері стратегічного планування, консолідація ринку.

Методи дослідження. Теоретичною основою проведеного дослідження є наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, які присвячені проблемам розробки та реалізації міжнародного інвестиційного проекту. Методологічною основою дослідження є загальнонаукові методи пізнання економічних та

соціально-психологічних явищ, зокрема, методи експертних оцінок, аналізу та синтезу.

Практична значущість роботи полягає у розробці міжнародного інвестиційного проекту надання консалтингових послуг, який може бути реалізований у Франції.

Інформаційною базою стали статистичні матеріали, дані консалтингових компаній, дані Інтернет-ресурсів та періодичної преси.

Робота складається з вступу, трьох розділів, дев'яти підрозділів, висновків, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ 1

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ФРАНЦІЇ

1.1. Загальна характеристика розвитку економіки Франції

Французька Республіка (Republique francaise) є економічно високорозвиненою європейською країною, яка за розміром території є третьою в Європі державою після Росії та України [36]. Головними промисловими районами Франції традиційно були Париж, Північ і Схід. Роль Парижа залишається високою, в структурі його промисловості основну роль відіграють нові наукоємні галузі. Північ і Схід з їх вугільно-металургійною і текстильною спеціалізацією, які колись процвітали, зараз стали депресивними районами. Значення їх різко зменшилось. Одночасно швидко зростає роль південних і західних районів. В обробній промисловості Франція є одним зі світових лідерів у сфері автомобільної, аерокосмічної, харчової промисловості, а також у виробництві косметики, предметів розкоші та залізничного транспорту. Крім того, Франція має висококваліфіковану робочу силу і максимальне число випускників вищих навчальних закладів на тисячу робітників у Європі. Широкий розвиток отримали такі прогресивні галузі промисловості, як нафтопереробна, хімічна, машинобудівна, електротехнічна та електронна, виробництво будівельних матеріалів. Ряд галузей завоювали міжнародне визнання: ядерна енергетика, інформатика, ракетобудування.

Основні етапи розвитку економіки Франції після Другої світової війни пов'язані з економічною політикою урядів і президентів Франції та впливом зовнішніх факторів (табл. 1.1). Таким чином, Франція у своєму повоєнному економічному розвитку пройшла етапи як екстенсивного, так і інтенсивного зростання, переходячи від політики «дирижизму» і націоналізації до приватизації соціально орієнтованої ринкової економіки, сформувавши, в

результаті, одну з найефективніших, конкурентних і привабливих моделей соціально-економічного розвитку в сучасній світовій економіці.

Таблиця 1.1

Етапи економічного розвитку Франції[34, с. 120]

Період	Президент	Характеристика	Основні наслідки
Четверта республіка (1945–1959 рр.)	Венсан Оріоль, Рене Коті	Націоналізовані вугільна, газова, автомобільна й авіаційна промисловість, 5 найбільших банків, частина страхових компаній	Розпад колоніальної імперії, темп приросту ВВП – 3,8%, зменшення вивозу капіталу за кордон
Етап екстенсивного зростання і технічної модернізації (1959–1974 рр.)	Шарль де Голль, Жорж Помпиду	Політика «дирижизму»: індикативне планування на основі планів, розроблених Commissariat général du plan, заснування ЄЕС, масштабна індустріалізація країни, а також розвиток транспорту і ядерної енергетики	Девальвація франка на 12%, темп приросту ВВП – 4,8%, досягнення мінімального рівня безробіття – 1,8%
Етап уповільнення темпів економічного зростання (1974– 1995 рр.)	Валері Жискар д'Естен, Франсуа Міттеран	«Політика жорсткої економії», переорієнтація експорту від традиційних партнерів (країн третього світу) в напрямі розвинених країн, масовий вивіз капіталу, полегшення імміграції	Темп приросту ВВП – 2,5%, ослаблення позицій Франції у світовій економіці з 6,6 до 5,7% світового ВВП, безробіття перевищило 10%
Жорстка ліберальна економічна політика (1995– 2012 рр.)	Жак Ширак, Ніколя Саркозі	Приватизація, зниження ролі держави в економіці, заохочення приватних вкладень в НДДКР, зниження ролі профспілок у регулюванні ринку праці, введення євро	Число державних підприємств скоротилося в 1,8 рази, а їх частка в кількості найманих працівників з 10,5 до 5,2%, темп приросту ВВП – 1,8%
Соціалізація економіки (2012 р. – по наш час)	Франсуа Олланд, Еммануель Макрон	Підвищення податкової ставки на великі доходи, зниження частки атомної електроенергії з 75 до 50%, будівництво соціального житла, лібералізація ринку праці, стримування зростання заробітної плати	Темп приросту ВВП – 1,5%, низька інфляція – 0,7%, безробіття – 9,9%, державний борг – 90% ВВП

На сьогодні, економіка Франції займає 5-те місце у світі за обсягом номінального ВВП та 9-те місце за ВВП, розрахованим за паритетом

купівельної спроможності (ПКС). Станом на жовтень 2019 р. економіка Франції займала 2-ге місце в ЄС за ВВП і становила близько однієї п'ятої частини ВВП країн зони євро. Середньорічні темпи приросту ВВП Франції у період 1998–2007 рр. повністю збігалися з темпами приросту ВВП в країнах Єврозони – 2,4%. А в період 2008–2018 рр. економіка Франції зростала швидше економік країн Єврозони [11]. В таблиці 1.2 та рисунку 1.1 наведено динаміку ВВП країни за розрахунками МВФ.

Таблиця 1.2

Динаміка ВВП Франції за 2009 – 2018 рр.

(мільярдів доларів США)

Рік	Значення	Темп приросту, %
2018	2 780,15	7,27%
2017	2 591,78	4,83%
2016	2 472,28	1,35%
2015	2 439,44	-14,61%
2014	2 856,70	1,59%
2013	2 811,92	4,71%
2012	2 685,37	-6,26%
2011	2 864,65	8,21%
2010	2 647,35	-1,88%
2009	2 697,96	-7,92%

Джерело: складено автором за даними [11; 37]

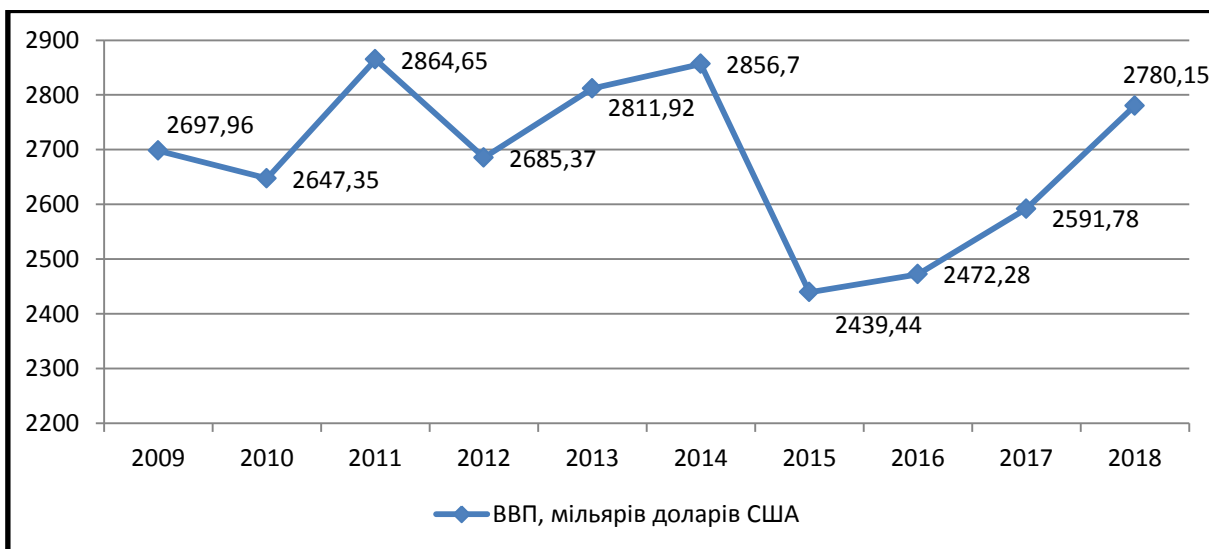


Рис. 1.1. Динаміка ВВП Франції за 2009 – 2018 рр.

Джерело: складено автором за даними [37]

Дані рис. 1.1 та табл. 1.2 свідчать про те, що динаміка обсягу ВВП Франції не має чітко визначеної тенденції. У 2009 році загальний обсяг ВВП Франції становив 2 697,96 мільярдів доларів США, а у 2018 році – 2 780,15 мільярдів доларів США. Протягом періоду, що досліджується спостерігається як його зростання, так і скорочення. Найбільше зростання ВВП спостерігається у 2011 році (+8,21%), у цьому ж періоді зафіксовано його найбільший обсяг – 2 864,65 мільярдів доларів США; а найбільше скорочення спостерігається у 2015 році (-14,61%), у цьому ж періоді зафіксовано його найнижчий обсяг – 2 439,44 мільярдів доларів США. Валовий національний продукт на душу населення у 2018 році склав 43664 доларів США. Франція посідає третє місце в світі за обсягом іноземних інвестицій у національну економіку. Приблизно 1/5 зайнятих у промисловості французів працюють на підприємствах, що належать іноземному капіталові. Держава контролює іноземні інвестиції. У Франції – близько 2 мли іноземних робітників, головно низькокваліфікованих і чорно-робочих.

Фінанси Франції – це велика, складна й інтегрована, як вертикально, так і глобально, система. У ній домінують п'ять банківських груп, які акумулюють 47,6% активів усіх банків Франції [34]. Чотири з них – BNP Paribas, Groupe Crédit Agricole, Groupe BPCE, Société Générale – віднесені Радою з фінансової стабільності до глобальних системно значущих банків [11].

На думку експертів МВФ, «французькі банки показали значну стійкість в умовах світової фінансової кризи, але стикаються з проблемами» [40]. Французька банківська система часто характеризується як система «універсальних банків». Цей термін стосується надання фінансових послуг банками різним клієнтам – від домашніх господарств, до малих та великих компаній. У той час як фінансові ринки забезпечують більшу частку фінансування для великих компаній, банки відіграють важливу роль у фінансуванні домашніх господарств, малих і середніх підприємств.

Французькі банки мають ряд унікальних особливостей, у тому числі і досвід в проектному фінансуванні. Наприклад, згідно з IJGlobal, три

французьки банки Crédit Agricole, BNP Paribas і Société Générale входять до складу десяти провідних банків у фінансуванні проектів по усьому світу [11].

Франція – це єдина європейська країна з більшістю (60%) депозитів і кредитів під керуванням кооперативних банків, тобто тих, які належать їх клієнтам. Французька фінансово-кредитна система інтегрована в міжнародну: великі компанії і банки зазвичай мають доступ до міжнародних ринків. Сумарні активи фінансово-кредитної системи Франції складають понад 12 трлн євро, що більш ніж в шість разів перевищує її ВВП [11]. За останні десять років кількість банків скоротилася на 13%, а їх частка в сукупних фінансових активах фінансово-кредитної системи Франції збільшилася з 50 до 56%, при цьому частка іноземних банків у сукупних банківських активах збільшилася з 15 до 18%.

Франція має один з найбільших страхових ринків у світі; другий у Європі після Люксембургу ринок фондів взаємних інвестицій (mutual fund industry) і добре розвинені ринки цінних паперів та фінансову інфраструктуру.

Податки та збори у Франції становлять близько 90% доходної частини бюджету, а податкова система Франції є дворівневою і передбачає сплату податків у загальнодержавний і місцевий бюджети, а також внески до фондів соціального призначення (понад 40% загальної суми обов'язкових платежів).

Франція – це батьківщина податку на додану вартість (Моріс Лоре, міністр економіки, фінансів і промисловості Франції презентував цей податок у 1954 р.), і, мабуть, тому податки на споживання у загальній сумі державних доходів, на відміну від багатьох західноєвропейських країн, перевищують частку прямих податків. Усі закони, які стосуються введення нових або відміни старих податків, а також порядок їх адміністрування, щорічно затверджуються парламентом при прийнятті державного бюджету.

Узагальнюючи вищенаведене, слід відзначити, що у Франції один з найвищих рівнів життя у світі, ніж обумовлено постійне збільшення кількості іммігрантів на території держави. Незважаючи на великі досягнення в сфері економіки, на сьогоднішній день для Франції характерний дефіцит державного

бюджету і високий державний борг. Незважаючи на успішну економічну структуру, за межею бідності перебувають понад сім відсотків населення країни. Рівень безробіття становить близько 7% і цей показник щорічно дещо зростає. Франція є важливим торговельним партнером України. Україна та Франція мають доволі тривалу та позитивну історію економічних стосунків. Торговельно-економічні відносини між нашими країнами будуються на основі взаємного інтересу і поступового входження України до системи міжнародної кооперації та розподілу праці. Більшу частину свого торговельного обороту на світовому ринку Франція здійснює з країнами ЄС. Для України Франція, як торговельний партнер, знаходиться на 8-у місці, поступаючись Росії, Німеччині, Туреччині, Польщі, Італії, Великій Британії та США[40].

1.2. Структурні зміни в економіці за останні роки

У післявоєнний період економіка Франції зазнала великих змін завдяки чіткій політиці з боку держави. У 60–70-х роках Японія була лідером у порівнянні з Францією за економічним розвитком. Усі сфери діяльності, особливо господарство було осучаснене на новій технічній основі, конкурентоспроможність стала більш високою. Лише німецька промисловість поступається за параметрами французькій на території Західної Європи.

За різними оцінками в результаті рішення Великобританії про вихід з ЄС, Франція, обійшовши Англію, повернула собі місце п'ятої економіки в світі і залишається другою, після Німеччини – в Європейському союзі. При порівнянні ВВП країн за паритетом купівельної спроможності Франція знаходиться на дев'ятому місці. У черговому огляді Світового банку «Doing Business 2018» Франція зайняла 31 місце, опустившись в рейтингу на 2 позиції за рік. В якості причин називається тривалий термін розгляду питання про банкрутство (1,9 року) і як і раніше високий податковий тягар (62,2%).

Франція тільки не почала розвивати швидкісні транспортні системи. В економіці Французької республіки держава грає велику роль, ніж в інших розвинених країнах (не включаючи Італію). Держава контролює різні сфери та установи, такі як: банки і страхові компанії, енергетика (вугільна, газова і електроенергетична галузі), залізничний транспорт, великі підприємства, наукові дослідження в атомній та аерокосмічній промисловості. Ранжувати за пріоритетом та створювати плани для майбутнього розвитку також у діяльності держави. У цій країні виробництво є характерною рисою. Малий та середній бізнес зберігають найбільш вигідні позиції в металообробній промисловості та в сферах машинобудування, верстатобудування, текстильної та швейної промисловості. Як у мажоритарній кількості розвинених країн, за останні три десятиріччя французька економіка істотно змінилася в структурі виробництва. Ця галузь в сфері сільського господарства і обробної промисловості займає менш вигідну позицію у ВВП, порівняно з часткою послуг (приватного та державного сектору) у складі ВВП (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Зміна в структурі виробництва і послуг у Франції, 1970-2018 рр., %

Групи галузей	Частка у ВВП					
	1970	1980	1995	2007	2010	2018
Сільське господарство	7,2	3,7	3,0	2,7	2,5	2
Промисловість	45,4	35,6	30,6	25,6	25,1	30
Сфера послуг	47,4	60,7	66,4	71,5	72,5	68

Джерело: складено автором за даними [11]

Протягом останніх десятиліть серйозні зрушення відбувалися в межах трьох великих традиційних груп галузей (сільське господарство, промисловість, сфера послуг). Вони з'явилися результатом загального економічного зростання і зміни в потребах суспільства. Як показано в табл. 1.3, зрушення в економіці полягали у зниженні значущості сільського господарства і промисловості при одночасному підвищенні сфери послуг. Питома вага аграрного сектора знизився з 7,2% у 1970 р. до 3,7% у 1980 р., 3% у 1995 р., 2,5% в 2010 р. і 2% у 2018 р.; відповідні показники промисловості,

включаючи будівництво, склали 45,4% у 1970 р., 35,6% у 1980 р., 35,6% у 1995 р., 25,1% в 2010 р. і 30% у 2018 р. Швидкими темпами зростала частка сфери послуг у створенні ВВП: 47,4% у 1970 р., 54,3% у 1980 р., 61,4% у 1995 р., 71,5% в 2007 р. і 68% у 2018 р. В цілому сучасна структура ВВП повністю відповідає аналогічним пропорціям інших розвинених країн світу. За розглянуті періоди пропорції зайнятості також перерозподілилися від сільського господарства і промисловості на користь зайнятості у галузях сфери послуг (близько 73% в даний час).

У Франції розвинені всі галузі господарства. Франція є найбільшою сільськогосподарською державою в Європейському Союзі. На неї припадає 16,3% сільськогосподарських земель. Завдяки своєму клімату, ґрунтам і заморським територіям, Франція є єдиною європейською країною, здатною виробляти майже всі сільськогосподарські товари. Франція спеціалізується на виробництві пшениці, цукрового буряку, картоплі, яловичини, молочних продуктів. З 2013 р. Франція вийшла на перше місце у світі з вирощування винограду і виробництва вина, обійшовши свого вічного суперника Італію [40]. Тваринництво складає 45% у структурі сільськогосподарського виробництва.

Промислове виробництво із урахуванням будівництва у Франції дає не менше 30% від загальної суми ВВП країни. Великі зміни сталися у промисловості Франції, в усіх її галузях: так, в сталеплавильній, вугільній промисловості, а також у суднобудуванні відбувається зменшення (стиснення); така тенденція тримається все перше десятиліття двадцятого століття. Серйозної переорганізації відбулась у таких галузях, як: машинобудування, включаючи авіаційні та автомобільні заводи, заводи космічних апаратів, точні прилади, електротехніка та електроніка, фармацевтика, хімічні підприємства та інші. Більш того, близько третини всього працездатного населення зайнято саме в сфері промисловості. На території Франції особливе поширення набуло машинобудування, частка продуктів якого становить понад 3% від загального світового виробництва. І це досить значний показник, у порівнянні з країнами

Європейського Союзу. Також добре розвинена хімічна сфера діяльності і автомобілебудування. Найбільшими фірмами, які відомі своєю автомобільної продукцією по всьому світу, є Peugeot-Citroen і Рено, причому друга компанія повністю належить державі. Також, останнім часом, Франція активно інвестує в суднобудування і електротехніку. Країна багата на залізні та уранові руди, а також на калійні солі. Це дало міцну основу для розвитку і поліпшення гірничодобувної промисловості. В енергетичному секторі Франції переважає ядерна енергетика. Крім цього, хоча Франція і посідає дев'яте місце у світі за виробництвом електроенергії, проте є найбільшим у світі її експортером, на якого припадає 20% світового експорту [6]. За обсягом експорту харчової продукції Франція займає друге місце, поступаючись показниками лише харчової промисловості Сполучених Штатів Америки.

Сфера послуг збільшується з року в рік стрімкими темпами: з 47,4% у 1970 р. до 68% у 2018 р. Дуже швидке зростання зайнятості було у сфері освіти, охорони здоров'я, державного управління, ділових і фінансових послуг. Щодо збільшення комерційних послуг, то в цій галузі за останній час найбільший зріст зайнятості випадало на поставки послуг у промисловості, що можна пояснити тенденцією збільшення зайнятості по контрактним роботам. Сфера послуг у Франції є підґрунтям для розвитку великого і малого бізнесу. У ній працюють більше 65% працездатного населення. А це приблизно 15 млн чоловік. Операції з нерухомістю, торгівля, освіта та охорона здоров'я займають провідні місця у сфері послуг. Особливу роль в структурі економіки Франції відіграє туризм. Францію щорічно відвідує біля 85 млн іноземних туристів, що робить її найпопулярнішим туристичним напрямом у світі. За різними статистикам Франція вважається найбільш відвідуюною країною в усьому світі. Саме тому готельний бізнес знаходиться на найвищому рівні. Але при цьому тут функціонують не тільки масштабні висококласні готелі, а й тисячі маленьких готелів, які орієнтовані на конкретний контингент туристів. Малий бізнес в країні в більшості своїй представлений ресторанною справою, роздрібною торгівлею, фінансовими і телекомунікаційними послугами.

1.3 Ринок послуг Франції

Ринок послуг – це дуже велика система ринків вузьких спеціальностей, наприклад таких як ринки транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристично-рекреаційних послуг[8, с. 15]. Готельний бізнес, рекламні й консалтингові послуги, страхові та фінансові послуги, агентські та брокерські послуги, адвокатські послуги, ріелтерські послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями, патентами та «ноу-хау», інжиніринг, лізингові послуги і так далі так само будують комплекс послуг, які запропоновані на представленому ринку.

Французький ринок послуг – один з найбільших у Євросоюзі, як за кількістю споживачів, так і за купівельною спроможністю. Послуги є основним сектором економіки країни, на який припадає понад 68% ВВП.

У статистичній звітності Франції використовують термін "Третинний сектор" (Secteur tertiaire) економіки Франції. У цей сектор економіки включають всі види послуг, що надаються французькими компаніями і владою, а також деякі види господарської діяльності, які в нашому розумінні відносяться до інших сфер економіки: торгівлю, діяльність транспорту, банківську діяльність і т.д. Всього в третинному секторі економіки Франції можна виділити близько 10-ї основних сфер господарської діяльності: торгівля, транспорт, фінансова діяльність, операції з нерухомістю, бізнес-послуги, побутові послуги, послуги освіти і охорони здоров'я, соціальна робота, господарська діяльність місцевої адміністрації.

Економіка Франції – це економіка сфери послуг, в якому зайнято близько 77% економічно активного населення країни (25,8 млн чоловік), при цьому на сфері освіти, медицини припадає 31% зайнятих, на комерцію 12,9%, наукову сферу 9,5 %, громадське харчування 3,5%, фінанси і страхування 3,3%, інформаційні технології 2,8%.

Сектор послуг Франції став найзначнішим фактором зростання продуктивності та створення додаткових робочих місць; цей сектор

оцінювався десь приблизно у дві третини додаткової вартості загального валового прибутку та зайнятості. Для економіки Франції торгівля послугами має виключне важливе значення. Через його розмір, темп зростання та інтеграцію з іншими сферами економіки, сектор послуг чинить значний вплив на економіку ЄС, а добре функціонуючий сектор послуг впливає на подальше економічне зростання.

Ринок бізнес-послуг у Франції виявляється швидше орієнтованим на внутрішній ринок. Ймовірно, це пов'язано з регуляторною політикою даної сфери. Ринок послуг значно чутливіший до міжкордонних бар'єрів в межах внутрішнього ринку, ніж ринок товарів, оскільки надання послуг часто вимагає представництва постачальника послуг в країні, де вони надаються. Через складну природу ринку послуг та необхідність у високій кваліфікації постачальника послуг, діяльність бізнес-структур з надання послуг часто регулюється значно складнішими правилами, що контролюють весь процес надання послуг, ніж у випадку із ринком товарів. Обов'язкові регулювання, комбіновані із відсутністю прозорого регулювання на національному і місцевому рівнях, роблять сферу експорту послуг складною.

У Франції чітко простежується бажання нарощувати обороти в консалтинговій сфері, так темпи зростання консалтингових послуг Франції за період 2013-2018 рр. збільшились на 7,2%.

Для того, щоб прискорити створення одного ринку послуг в країнах Європейського Союзу, Європейська Комісія провела всесторонній аналіз бар'єрів, які роблять перешкоди внутрішньої регіональної торгівлі послугами. Комісія виявила, що багато компаній знаходять заснування представництва в інших країнах-членах важким або навіть неможливим. Вищезазначений звіт Європейської Комісії доводить, що усунення недоліків та покращення нормативної бази є вкрай важливим для розвитку ринку послуг в контексті спільного ринку. Обов'язкові та різні нормативи в країнах-членах ЄС в результаті призводять до значних витрат – таких як, наприклад, юридична допомога, переклад та зміна бізнес-моделі компаній, які беруть участь в

транскордонній діяльності. Для малого та середнього бізнесу, які є головними суб'єктами сфери послуг, ця ситуація навіть є більш проблематичною, оскільки ці компанії не можуть дозволити додаткове навантаження на свій бюджет, яке необхідне для розширення своєї діяльності за кордоном. Неможливість використання однакової бізнес-моделі у всіх країнах-членах ЄС перешкоджає компаніям скористатися перевагами економіки масштабу та ускладнює конкуренцію. За відсутності міжнародної конкуренції компанії не відчують ринкового тиску та не мають стимулу для нововведень. Результатом може стати надлишкова потреба в капіталі або робочій силі, або ж обидва чинники, що призведе до ситуації, коли прибутки і/або заробітна плата та нарешті кінцеві ціни на послуги будуть більшими, ніж вони були б за умов конкуренції. Можливість вільного функціонування ринку послуг була основною тезою Лісабонського Самміту. Головним інструментом в даному руслі є «Директива надання послуг на внутрішньому ринку» (надалі директива послуг), яка була внесена на розгляд Комісією 13 січня 2004 р. Директива послуг бере за основу Статті 43 і 48 Договору про заснування ЄС, що передбачають "свободу заснування представництв", і Статтю 49 стосовно "свободи надання послуг в межах Співдружності". Але на практиці ці принципи зустрічають ряд перепон. Судові рішення тільки впливають на індивідуальні порушення Пакту ЄС виключно щодо однієї країни-члена ЄС.

Директива послуг має позицію розповсюдження даної діяльності на практиці в межах всього Європейського Союзу і бути доступною не тільки за прецедентного права. Вона не має на увазі декотрі сфери – такі, як фінансові послуги, транспорт та телекомунікації, які на даний момент регулюються іншими нормативними актами Співдружності. Послуги, що виконуються Державою і без сумніву є частиною її соціальних, культурних, освітніх і судових функцій та не містять у собі елемент винагороди, також виключаються зі сфери дії запропонованої директиви. Загалом послуги, що регулюються запропонованим документом, становлять 50% економічної діяльності в ЄС.

Директива містить два головні елементи: 1) свобода заснування бізнесу в іншій країні-члені; 2) вільна торгівля послугами між державами-членами.

Директива послуг передбачає певні принципи, які мають бути дотримані в системах видачі дозволів на ведення діяльності з надання послуг, заборону певних обмежуючих правових вимог та зобов'язання оцінки відповідності інших конкретних правових вимог. Директива містить чорний список правил, що не є сумісними з даним документом, і сірий список правил, що можуть бути такими. Директива послуг також передбачає створення єдиних інформаційних пунктів країнами-членами ЄС і вимагає, щоб держави забезпечили вільний доступ до відповідної інформації. Прийняття Директиви послуг є важливим кроком у напрямку реалізації ідеї формування спільного ринку послуг.

РОЗДІЛ 2.

МІСЦЕ ТА РОЛЬ ФРАНЦІЇ У МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

2.1. Аналіз експортно-імпоротної діяльності Франції за останні роки

Французька економіка є однією з найбільш відкритих, займаючи важливе місце в міжнародній торгівлі, в основному в рамках Європейського Союзу. Завдяки своїм митним процедурам, Франція знаходиться серед країн з найбільш сприятливим торговим кліматом.

Митне регулювання у Франції здійснюється відповідно до Митного кодексу Франції, Митного кодексу Євросоюзу, інших нормативних актів ЄС та міжнародних договорів. Уряду Франції заборонено в односторонньому порядку посилювати норми Єдиного митного тарифу Євросоюзу (ЕТТ ЄС) і встановлювати під виглядом «роз'яснень і тлумачень» правила, які інтерпретують ЕТТ ЄС.

Франція входить до Єдиного європейського митного простору, митно-правові норми якого діють на митній території Франції. Даний простір має на увазі заборону будь-яких мит в торгових відносинах між державами-членами і формування спільного митного тарифу по відношенню до третіх країн. Митні приписи набувають чинності після опублікування в офіційному виданні «Журналь Оффісьель».

Процедура митного контролю імпорту у Франції здійснюється відповідно до законодавства, що регулює митні формальності, як на міжнародному рівні (Киотська конвенція зі спрощення та гармонізації митних процедур), так і на загальноєвропейському рівні (угоди ЄС).

Чинна редакція Митного Кодексу ЄС (CDU, Code des douanes de l'Union, прийнятий постановою № 952/2013) вступила в силу на двадцятий день після

опублікування (30 жовтня 2013 року), однак більшість статей почали застосовуватися з 1 травня 2016 року.

У Франції створена розвинена система підтримки зовнішньоекономічної діяльності, орієнтована, перш за все, на малі і середні підприємства. Система покликана сприяти розвитку експорту французьких товарів і послуг.

Починаючи з 2009 р щорічно розробляється Програма просування французького експорту (Programme France Export), націлена на підтримку МСП в їх наміри вийти на закордонні ринки.

На рис. 2.1 наведено динаміку зовнішньоторговельного обороту Франції за 2007 – 2018 рр.

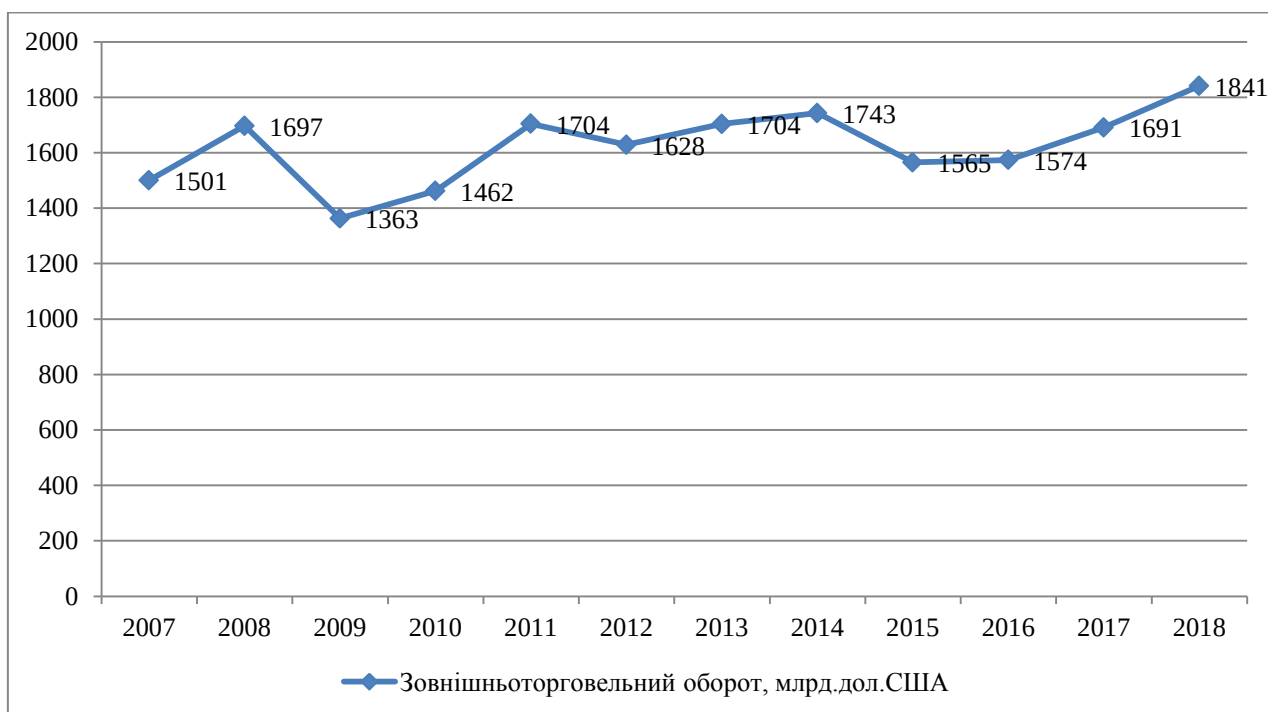


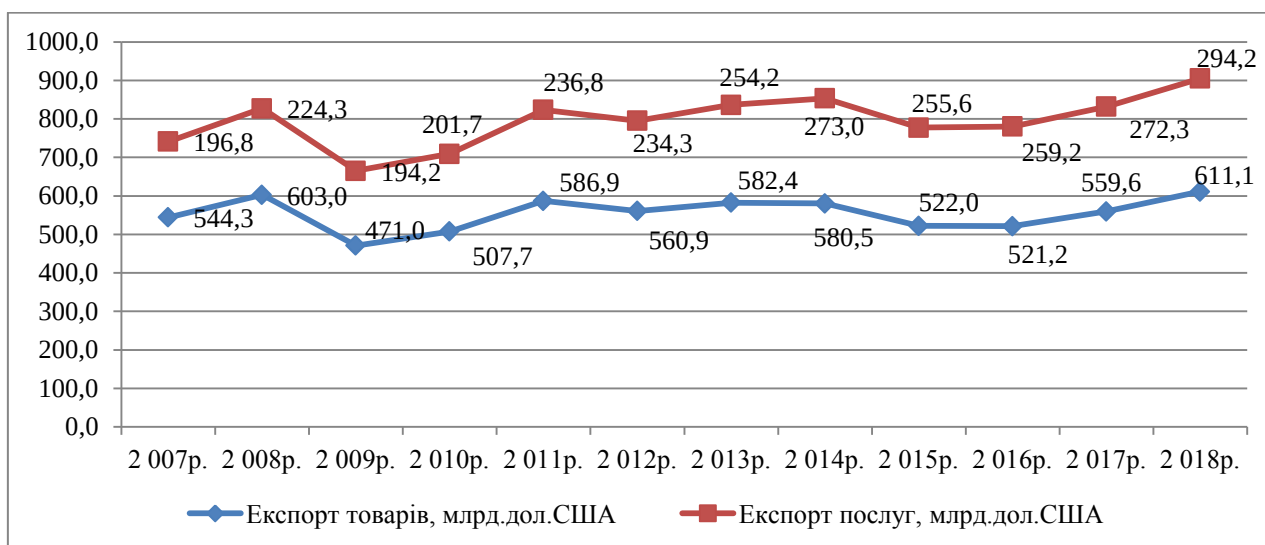
Рис. 2.1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту Франції за 2007 – 2018 рр.

Джерело: Складено автором за даними [11]

Зовнішньоторговельний оборот Франції в 2007 р. склав 1501 млрд.дол.США, а у 2018 р. він зріс до 1841 млрд.дол.США. У зовнішньоекономічних стосунках головними партнерами Франції завжди були країни Західної Європи. Основні торгові партнери Франції в 2017 році: Німеччина (оборот 185 378,8 млн. Доларів), Італія (91 905,2 млн. Дол.), Іспанія

(84 387,6 млн. Дол.), США (82 905,1 млн. дол.), Бельгія (82 329,7 млн. дол.). На країни ЄС припадає близько 59% зовнішньоторговельного обороту Франції. Зараз 3/5 її торгового обігу припадає на країни ЄС. Серед інших значна частка Швейцарії, США, Японії та Алжиру. Найбільшим торговим партнером Франції є Німеччина. З табл. 2.1 видно, що зовнішній товарооборот зріс з 1134,5 млрд.дол.США у 2007 р. до 1280,8 млрд.дол.США у 2018 р. При цьому обсяг експорту товарів зріс з 544,3 млрд.дол.США до 611,1 млрд.дол.США, а імпорт товарів зріс з 590,2 млрд.дол.США до 669,7 млрд.дол.США. Баланс зовнішньої торгівлі товарами залишається негативним, починаючи з 2002 р. У 2018 р дефіцит збільшився до 58,7 млрд.дол.США. Наочно динамка експорту товарів та послуг Франції наведена на рис. 2.2.

Зовнішній оборот послуг зріс з 366,2 млрд.дол.США у 2007 р. до 560,5 млрд.дол.США у 2018 р. При цьому обсяг експорту послуг зріс з 196,8 млрд.дол.США до 294,2 млрд.дол.США, а імпорт послуг зріс з 169,4 млрд.дол.США до 266,3 млрд.дол.США. Баланс зовнішньої торгівлі послугами є позитивним. У 2018 р.профіцит збільшився до 27,9 млрд.дол.США. В цілому баланс зовнішньої торгівлі товарами та послугами залишається негативним, починаючи з 2002 р. У 2018 р дефіцит збільшився до 30,7 млрд.дол.США.



**Рис. 2.2. Динаміка експорту товарів та послуг Франції
за 2007 – 2018 рр.**

Джерело: Складено автором за даними [11; 37]

Таблиця 2.1

Динаміка експорту та імпорту товарів та послуг Франції за 2007 – 2018 рр.

млрд. дол.США

Показники	2 007р.	2 008р.	2 009р.	2 010р.	2 011р.	2 012р.	2 013р.	2 014р.	2 015р.	2 016р.	2 017р.	2 018р.
ТОВАРИ												
Товарооборот	1134,5	1277,4	992,7	1078,9	1264,1	1191,5	1221,4	1217,6	1076,0	1078,1	1169,7	1280,8
Експорт	544,3	603,0	471,0	507,7	586,9	560,9	582,4	580,5	522,0	521,2	559,6	611,1
Імпорт	590,2	674,4	521,7	571,2	677,2	630,6	639,0	637,0	554,0	556,9	610,1	669,7
Сальдо	-45,9	-71,4	-50,7	-63,5	-90,4	-69,6	-56,6	-56,5	-32,1	-35,7	-50,4	-58,7
ПОСЛУГИ												
Оборот	366,2	419,2	370,5	383,3	440,0	436,8	482,4	525,6	488,9	495,9	521,4	560,5
Експорт	196,8	224,3	194,2	201,7	236,8	234,3	254,2	273,0	255,6	259,2	272,3	294,2
Імпорт	169,4	194,9	176,3	181,7	203,1	202,5	228,2	252,7	233,4	236,7	249,1	266,3
Сальдо	27,4	29,4	17,9	20,0	33,7	31,8	26,0	20,3	22,2	22,5	23,3	27,9
РАЗОМ (товари та послуги)												
Оборот	1500,7	1696,6	1363,2	1462,2	1704,1	1628,3	1703,8	1743,2	1564,9	1574,0	1691,1	1841,3
Експорт	741,1	827,4	665,2	709,4	823,7	795,3	836,6	853,5	777,5	780,4	832,0	905,3
Імпорт	759,6	869,3	698,0	752,9	880,4	833,1	867,2	889,7	787,4	793,6	859,1	936,0
Сальдо	-18,5	-41,9	-32,8	-43,5	-56,7	-37,8	-30,6	-36,2	-9,8	-13,2	-27,2	-30,7

Джерело: Складено автором за даними [11]

Дані рис. 2.2 свідчать про те, що протягом 2007 – 2018 рр. відбулося збільшення експорту як товарів так і послуг. Франція є великим експортером як промислової, так і сільськогосподарської продукції. За обсягом експорту й імпорту Франція займає четверте місце у світі після США, Німеччини і Японії.

У структурі експорту домінує продукція хімічної промисловості - 27%, устаткування - 25%, автомобілі - 15%, сільськогосподарські товари і продовольство - до 20%. Також Франція експортує літальні апарати (13% від загального обсягу експорту), продукти харчування (10%), промислове і сільськогосподарське обладнання (8%), комп'ютери, електроніку (7%), вироби з металу (7%), фармацевтичні препарати (6%), транспортні засоби (6%), текстильні вироби, одяг (5%) і електроустаткування (4%). Дві третини збільшення французького товарного експорту в 2015–2018 рр. припадає на три товарні групи: «повітряні і космічні літальні апарати», «транспортні засоби» та «ювелірні вироби і біжутерія».

Динамічне зростання частки машин й устаткування в загальних експортних поставках Франції на світові ринки значною мірою забезпечується стрімким розширенням експорту продукції транспортного машинобудування (автомобілів, літаків, вертольотів, локомотивів) і широкого асортиментом таких високотехнологічних товарів, як: продукція військово-промислового комплексу, електронної, електротехнічної та авіакосмічної промисловості, обладнання для АЕС, а також товари інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). Так, загальний обсяг експорту продукції автомобілебудування Франції тільки у період з 2000 р. до 2018 р. зріс більше, ніж у півтора рази. При цьому левову частку в експортних поставках (понад 60 %) становлять легкові автомобілі, тоді як запчастини і комплектувальні до них не перевищують 30 %.

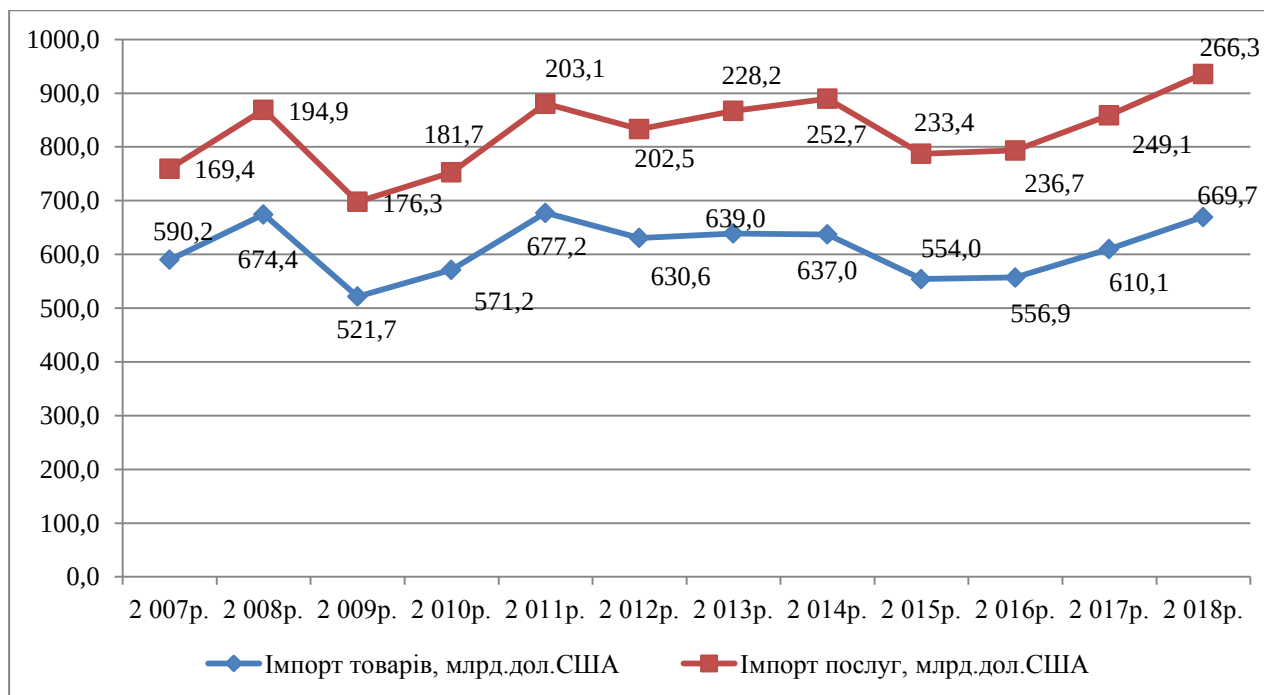
Провідні позиції у французькому експорті високотехнологічних товарів посідають також постачання озброєнь і військової техніки, на частку яких упродовж останніх тридцяти років припадає в середньому від 8 % до 12 % сукупних обсягів експортних поставок Франції на світові ринки. Про високий рівень міжнародної конкурентоспроможності продукції ВПК Франції свідчить,

зокрема, її частка у світових експортних поставках зброї, яка протягом 1997–2018 рр. стабільно становила понад 10 %. Зокрема, у 2018 р. на зовнішніх ринках було реалізовано близько 34 % французького військового суднобудування, 30 % армійського озброєння і 30 % військової авіаційної техніки. Запорукою досягнутих на сьогодні масштабів та диспозиції Франції на глобальному ринку військової техніки та озброєнь є насамперед її тісна науково-виробнича ко-операція з військово-промисловими комплексами Німеччини, Великобританії та Італії, котрі об'єднані нині в Організацію зі співробітництва в галузі озброєнь, створену з метою більш успішної конкуренції з американськими експортерами військової техніки.

Уже упродовж багатьох десятиліть Францію утримує усталений статус одного з найбільших світових постачальників продукції агропромислової групи (спиртних напоїв, зерна, молочних продуктів, цукру та інших харчових товарів).

Подібна товарна структура експортних операцій Франції є підтвердженням не стільки високодиверсифікованої структури її національної економіки, скільки доволі слабкої спеціалізації держави у глобальній моделі міжнародного поділу праці. Так, особливо разючим за показником експортної спеціалізації є нинішнє відставання Франції від своїх найближчих конкурентів за інтеграційним блоком ЄС – Німеччини та Великобританії – як за вартісними обсягами експортних поставок, так і їх структурою. Про це свідчить насамперед той факт, що у французькому експорті частка продовольства і промислової сировини є значно вищою порівняно з німецьким і британським експортом, тоді як частка готових виробів (насамперед промислового обладнання і продукції машинобудування) – нижчою.

Наочно динамка імпорту товарів та послуг Франції наведена на рис. 2.3. Дані рис. 2.3 свідчать про те, що протягом 2007 – 2018 рр. відбулося збільшення імпорту як товарів так і послуг. У імпорті переважає промислова сировина - до 30%, промислове устаткування - 25%, споживчі товари - біля 17%, продукція транспортного машинобудування, зокрема автомобілі – 10%, паливно-енергетичні ресурси - біля 10%.



**Рис. 2.3. Динаміка імпорту товарів та послуг Франції
за 2007 – 2018 рр.**

Джерело: Складено автором за даними [37]

До числа основних імпортних статей відносять: комп'ютери, електроніку (9% від загального обсягу імпорту), промислову та сільськогосподарську техніку (8%), продукти харчування, хімічні речовини, текстиль, одяг, літальні апарати, транспортні засоби, природні вуглеводи (по 7%). Основні партнери по імпорту: Німеччина (14,9%), США (8,9%), Китай (8,1%), Італія (6,4%) та Бельгія (6,2%).

Як вже зазначалося, зовнішньоторговельний баланс Франції протягом останнього десятиріччя є дефіцитним. Найбільший дефіцит зовнішньої торгівлі Франція мала з Китаєм – \$31,3, Німеччиною – 17,3 млрд, та США – 10,1 млрд, а найбільший профіцит – з Великобританією – 13,8 млрд, Об'єднаними Арабськими Еміратами – 7,6 млрд і Гонконгом – 4,5 млрд.

Підсумовуючи вищенаведене, можна виокремити такі риси зовнішньоторговельної діяльності Франції, як:

– асиметричність експортно-імпортних операцій з їх надмірною концентрацією на невеликій кількості країн – торговельних партнерів (в

основному з числа держав – членів ЄС) та переважанням зовнішньоторговельних потоків на обмеженій кількості потужних компаній-монополістів;

- дефіцит торговельного балансу Франції;
- доволі слабка експортна спеціалізація держави у глобальній моделі міжнародного поділу праці та вкрай низький рівень товарної диверсифікації експортних поставок французьких суб'єктів господарювання на світові ринки в довгостроковій перспективі;
- надмірно висока зовнішньоторговельна залежність від імпорتنих поставок паливно-енергетичних ресурсів і сировини.

2.2. Основні напрямки прямого іноземного інвестування у Францію

Однією з найважливіших форм економічних зв'язків Франції із зарубіжними країнами є інвестування. Фінансові відносини між Французькою Республікою і іноземними державами регулюються відповідно до статей L151-1 - L151-4, L761-2 і R153-1 - R153-12 Валютно-фінансового кодексу (Code monétaire et financier).

Законодавство Франції з іноземних інвестицій розрізняє три різних режими регулювання:

- 1) Інвестиції, для яких необхідний попередній дозвіл.
- 2) Інвестиції, для яких потрібно адміністративна декларація.
- 3) Інвестиції, для яких потрібно статистична декларація.

У той час як у 2018 році в країнах Євросоюзу обсяг іноземних інвестицій скоротився, у Франції він виріс, хоча й всього 1%. За обсягом закордонних ПІІ Франція входить до п'ятірки провідних країн світу. Франція зберігає привабливість для іноземних інвесторів. У 2017 році у Франції було розпочато реалізацію 1019 нових проектів, що на 16% більше, ніж в 2016 році. В результаті вдалося створити 26 400 нових робочих місць. Згідно зі статистикою Business France, іноземними компаніями у 2018 році було розпочато 1027 інвестиційних проекти (+ 1% в порівнянні з попереднім періодом), що, в свою чергу, дозволило

створити близько 33 000 робочих місць, підвищивши цей показник на 6% в порівнянні з 2017 роком. Даний позитивний для Франції результат може пояснюватися відновленням зростання світової економіки та ефектом «Brexit».

Основними іноземними інвесторами у Франції є підприємства з США (18%), ФРН (16%), Італії (7%), Великобританії (7%) і Японії (рис. 2.4).

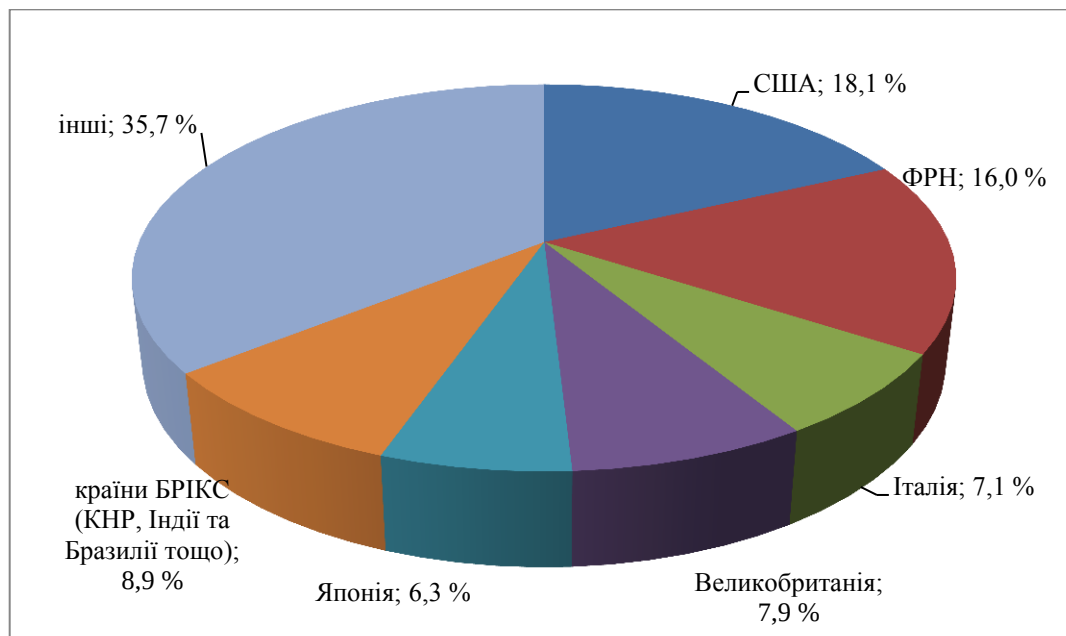


Рис. 2.4. Основні іноземними інвесторами у Франції за підсумками 2018 р.

Джерело: Складено автором за даними [11; 38]

Компанії з США є провідними іноземними інвесторами у Франції, в 2018 році їх інвестиції збільшилися на 26%, вони ініціювали 230 нових проектів. Для французької економіки американські організації, будь то фармацевтичні лабораторії, інтернет гіганти, нафтові або промислові компанії, є ключовими гравцями: 4 600 компаній і 460 000 робочих місць створено на французькій території з сукупним товарообігом в 45 мільярдів євро. На фінансовий сектор і сектор бізнес-послуг Франції припадає 80% накопичених ПІІ.

На частку німецьких компаній припадає 16% іноземних інвестицій, в минулому році вони почали реалізацію 208 проектів, обсяг інвестицій виріс на 9%. Незважаючи на скорочення кількості проектів на 32%, Італія залишається третім іноземним інвестором, в минулому році було розпочато реалізацію 96 проектів, на частку італійських компаній припадає 7% від загального обсягу

інвестицій. Великобританія зайняла в 2018 році 4-е місце з 89 новими проектами. Серед азіатських країн перше місце займає Японія – п'ятий іноземний інвестор у Франції, в 2018 році японськими компаніями було ініційовано 65 проектів.

Динамічно зростають інвестиції країн БРІКС, в першу чергу компаній з КНР, Індії та Бразилії, в минулому році ними було розпочато реалізацію 93 проектів, всього на їх частку припадає майже 9% від усього обсягу інвестицій. Основні галузеві напрямки іноземних інвестицій в 2018 р. наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Основні галузеві напрямки іноземних інвестицій Франції в 2018 р.

Сфера	2016 рік		2017 рік		2018 рік	
	Кількість проектів	%	Кількість проектів	%	Кількість проектів	%
1. Переробна промисловість	522	51,33	463	45,44	459	44,69
у т.ч.:						
Машинобудування і обладнання	64	6,29	61	5,99	63	6,13
Автомобільна промисловість	50	4,92	37	3,63	52	5,06
Сільське господарство	73	7,18	64	6,28	59	5,74
Текстильна промисловість	68	6,69	45	4,42	44	4,28
Хімічна промисловість	37	3,64	41	4,02	42	4,09
Енергетика	52	5,11	33	3,24	36	3,51
Металообробна промисловість	30	2,95	37	3,63	34	3,31
Харчова промисловість	36	3,54	34	3,34	27	2,63
Інше	14	1,38	11	1,08	5	0,49
2. Послуги	495	48,67	556	54,56	568	55,31
у т.ч.:						
Програмне забезпечення і інформатика	136	13,37	184	18,06	194	18,89
Інжиніринговий консалтинг	106	10,42	120	11,78	128	12,46
Оптова та роздрібна торгівля	98	9,64	100	9,81	97	9,44
Транспорт, логістика	54	5,31	52	5,10	47	4,58
Фінансові, банківські, страхові послуги	21	2,06	33	3,24	28	2,73
Готельний бізнес, туризм, ресторанний бізнес	36	3,54	18	1,77	7	0,68
Інше	44	4,33	49	4,81	67	6,52
Разом:	1017	100,00	1019	100,00	1027	100,00

Джерело: Складено автором за даними [38]

Дані табл. 2.2 свідчать про те, що за останні 3 роки дещо змінилися напрямки іноземних інвестицій. Так, частка ПІІ у переробну промисловість Франції скоротилась з 51,33% до 44,69%. А частка ПІІ у сферу послуг зросла з 48,67% до 55,31%. Важливими напрямками іноземних інвестицій є програмне забезпечення і інформатика (18,89%); інжиніринговий консалтинг (12,46%); оптова та роздрібна торгівля (9,44%); машинобудування і обладнання (6,13%), сільське господарство (5,74%); автомобільна промисловість (5,06%). В області програмного забезпечення лідерами за обсягом інвестицій є американські компанії (35%), на їх частку також припадає 20% інвестицій у виробництво електроніки.

На частку німецьких підприємств припадає третина інвестицій в автомобільну промисловість, оптову та роздрібну торгівлю і енергетичний сектор, італійські компанії інвестують в металургію, виробництво обладнання для авіаційної промисловості, залізничного транспорту.

Транснаціональні корпорації мають ряд структур, що беруть участь в процесі прийняття рішень, серед яких стратегічні та оперативні управління, центри R&D (НДДКР) і ін. Сам процес прийняття рішень все більше відходить від ієрархічної моделі і переходить на місця, що відповідає тенденції на створення регіональних центрів прийняття рішень; відбувається локалізація даного процесу.

За 2018 рік локалізація центрів прийняття рішень у Франції зросла на 28%, первинна локалізація на національному та європейському рівні зросла на 36% і 92% відповідно в порівнянні з попереднім звітним періодом. Все це свідчить про довіру інвесторів до Франції. Якщо компанії, які бажають працювати на світовому і європейському ринку, запустили лише 29 інвестиційних проектів, то підприємства, що працюють на ринку Франції, організували 37 проектів.

Діяльність транснаціональних корпорацій, орієнтованих як на світовий та європейський, так і на ринок Франції, створює до декількох тисяч кваліфікованих робочих місць, а також сприяє розвитку суміжних областей і R&D (НДДКР), що дозволяє економіці підтримувати конкурентоспроможність і залишатися привабливою для інвесторів.

За 2018 році у Франції іноземними компаніями було прийнято 343 рішення про інвестиції в сфері виробництва і реалізації продукції, що на 23% перевищує показник попереднього звітного періоду. На виробництво припадає 26% всіх інвестицій в економіку, і в цьому секторі з'явилося 16213 нових робочих місць, що у відносному вираженні прирівнюється до 48% всіх робочих місць, створених на гроші іноземних інвесторів. Зростання робочих місць в секторі виробництва в порівнянні з 2017 р склало 44%, що збільшило середню кількість робочих місць на один проект (47 місць на 1 рішення про інвестування).

У 72% випадків інвестиції йдуть на розширення існуючих виробництв і тільки в 9% – на нові виробництва. Лідером з інвестицій у виробництво Франції є Німеччина: на неї припадає 16% інвестицій і 20% створених робочих місць.

Інновації залишаються способом залучення інвестицій до Франції, а інвестори визнають якість інноваційної екосистеми «Френч Тек».

Нові інвестиції в R&D (НДДКР), інженерію і дизайн підтримують динаміку інвестицій: в 2018 р прийнято 125 інвестиційних рішень, що на 9% більше, ніж в 2017 році. Крім економічного зростання, сектор R&D (НДДКР) створює висококваліфіковані робочі місця з високою доданою вартістю, які часто стабільніше, ніж робочі місця по іншим секторам економіки.

У 2018 року на R&D (НДДКР) в структурі іноземних інвестицій припадало 10% всіх рішень, а також 7% створених робочих місць. Інвестиції в R&D в 47% випадків йдуть на створення нових дослідних і дослідно-конструкторських центрів і 51% на розширення існуючих центрів. Найбільшим інвестором в даний сектор є США (26%).

Близько третини прямих іноземних інвестицій в R&D (НДДКР) припадають на два сектори: програмне забезпечення та ІТ (22%) та послуги юридичним особам (12%).

Уряд Франції працює над спрощенням процедур прийому іноземних інвесторів (включаючи спрощення адміністративних процедур для іноземних співробітників та їх сімей), зростанням привабливості французьких університетів

для студентів і молодих фахівців. Доцільним також є спрощення системи оподаткування і митних процедур, особливо портових.

У 2017 році було вирішено перебудувати механізм державної підтримки просування іміджу Франції та її підприємств за кордоном. З цією метою Міністерство економіки і фінансів підготувало відповідний законопроект, який передбачає крім іншого ряд перетворень податкової сфери, що дозволяють зробити її більш простою і прозорою. Крім того, інвесторам надається гарантія податкової стабільності: на період здійснення інвестиційного проекту податкові ставки і процедури не підлягають змінам. Спрощено процедуру оформлення в'їзду для співробітників іноземних компаній, студентів, інвесторів. Уряд спонсорує створення іноземних стартапів: їм надають одноразову фінансову допомогу розміром в 25 тис. Євро та іншу підтримку.

Проведено об'єднання французького агентства з міжнародного розвитку підприємств Юбіфранс (UbiFrance) і Французького агентства із залучення іноземних інвестицій (AFII). Нова структура – «Бізнес Франс» зорієнтована на залучення іноземних інвестицій і працює над поліпшенням іміджу Франції серед потенційних інвесторів.

2.3.Оцінка інвестиційної привабливості країни для іноземних інвесторів

Інвестиційна привабливість Франції продовжує зростати, що виражається в значному збільшенні кількості рішень про інвестування в стратегічні напрямки. Франція входить в трійку лідерів Європи станом на 2018 рік за надходженням прямих іноземних інвестицій. Останні 2 роки Франція відмічала рекордне нарощування числа створюваних компаній зовнішніми інвесторами. За рік в країні відкриваються близько 800 нових фірм, що надають до 17 тисяч нових робочих місць. Це майже 30% приросту економічних показників країни.

За індексом глобальної конкурентоспроможності Франція посідає 21-ше місце у світі, причому за розвитком інфраструктури – 7-ме, інновацій – 17-те, за ефективністю товарних ринків – 31-ше, за розвитком фінансових ринків – 31-ше, а за ефективністю ринку праці лише 51-ше місце [17].

Не дивлячись на те, що більшість інвесторів у світі – переважно американці або європейці, Франція приваблює бізнесменів з різних куточків земної кулі. Сьогодні це араби, японці, китайці, росіяни та українці. Щодня у Франції створюються мінімум 2 інвестиційні проекти, які запроваджуються закордонними компаніями. Вже зараз 20 тис. компаній діють у статусі французьких нерезидентів. В них працює майже 2 млн. робітників, що складає до 13% активного населення країни. Ним належить майже третина загального експорту, наукових розробок та досліджень, за даними INSEE.

Загалом близько 50 найбільших іноземних компаній ведуть свою діяльність у Франції: United Technologies, General Electric, Kingfisher, Fiat, Walt Disney Company, ISS, Volvo Trucks. Такі гіганти світової індустрії налічують у штаті близько півмільйона працівників, та щорічно винаймають сумарно 10 000 нових спеціалістів.

Пріоритети Франції для бізнесу:

1. Інноваційність. Франція займає 16 місце в рейтингу Глобального індексу інновацій. А, на думку 50% керівників, саме впровадження інновацій надає найбільшу конкуренту перевагу для будь-якого бізнесу. Станом на 2017 рік, Франція налічувала майже стільки ж НДДКР центрів, як і Німеччина та США.

2. Легкість ведення бізнесу. Франція входить в число країн G-20, в якій найпростіше створити підприємство: досить 7 днів і виконання 5 адміністративних процедур, для порівняння в країнах G-20 в середньому необхідно 22 дні і виконання 7,6 процедур (Барометр привабливості ЕУ, 2017 р.). Вона займає 1-е місце в ЄС і 4-е місце в світі по цифровому управлінню (Огляд ООН з електронного урядування, 2016 г.). Франція має намір прискорити процес перетворень для ще більшого спрощення процедур для фізичних осіб і

підприємств через Інтернет і надання більшої ефективності та гнучкості в сфері державних послуг.

3. Економічне зростання країни. Електронна торгівля стимулює логістику, науково-дослідна співпраця стимулює венчурний бізнес, ресторанний бізнес стимулює імпорт. У цих галузях інвестиційних проектів останні 3 роки спостерігався найбільший приріст – 14-25%. Саме завдяки цьому інвестиційна привабливість Франції сьогодні досягла докризового рівня (2009 рік – 76%, 2014 рік – 62%, 2018 рік – 73%) та впевнено прямує вгору. До того ж, ведення підприємницької діяльності у Франції надає багато перспектив нерезидентному бізнесу.

4. Центральне розташування країни у Європі. Це доволі вагомий фактор, особливо для логістичних компаній, підприємств у сфері міжнародної торгівлі та рітейлі.

5. Лояльна податкова система. Ставка податку на прибуток варіюється від 0 до 49% в залежності від суми доходу, але для середнього та малого бізнесу ця ставка складе приблизно 15%. До того ж, за наявності директора-резидента, якщо вкладник буде виступати лише іноземним інвестором, можливе лише оподаткування дивідендів.

У дослідженні аудиторської компанії KPMG «Конкурентні альтернативи» (2016 г.) порівнюються діючі податкові ставки в 10 країнах:

- в області досліджень і розробок Франція займає 1-е місце;
- в цифровому секторі Франція займає 3-є місце;
- в сфері виробництва Франція займає 4-є місце.

6. Можливість отримати посвідчення на проживання. Нерезиденти, що отримали візу спеціальної категорії, за умови вкладення капіталу у інвестиційні проекти Франції, вже через 2 місяці можуть отримати карту резидента.

Згідно з індексом довіри іноземних інвесторів A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index за 2016 р., Франція займає 8-му позицію як одна з найбільш привабливих країн для прямого іноземного інвестування [30].

Однак інвестування «по-французьки» має свої певні особливості, що можуть як заохотити потенційного інвестора, так і відштовхнути його. Франція входить до десятки країн з найбільш розвинутою економікою, а в Європі поступається лише Німеччині, займає лідируючі позиції в автомобілебудуванні, аерокосмічній галузі, інформаційних технологіях, електроніці, виробництві хімікатів, фармацевтичній продукції, брендівих виробів тощо. Населення Франції високоосвічене: тут знаходяться кілька найбільш престижних університетів світу. Країна відома своєю розвинутою інфраструктурою та є осередком сучасної ділової культури.

За даними Business France (a French government agency) більше ніж 20 000 іноземних компаній ведуть бізнес у Франції. Саме французького походження є 30 з 500 найбільших компаній світу. У той же час економісти наголошують на таких проблемах, як відсутність прозорості у державному регулюванні, наявність бюрократії, обтяжливі правила, непередбачуваність змін у законодавстві та складність трудового законодавства. Держава вибірково втручається у процеси поглинання компаній та має значну частку впливу в деяких галузях [9].

Держава підтримує інновації в межах малого та середнього бізнесу, надає податкові пільги підприємствам, що ведуть дослідну діяльність. Інвестиційна діяльність у Франції регулюється положеннями Римського договору та законодавством ЄС. Франція підписала двосторонні інвестиційні договори (ДІД) з 95 країнами світу.

Франція знаходиться на 6-му місці серед країн світу за витратами на НДДКР. Більше половини цих витрат здійснюється у автомобільній промисловості, фармацевтичній галузі, радіомовленні та телекомунікаціях, космічній галузі. У Франції близько 35% працюючого населення задіяно у галузі науки та технологій і мають високу кваліфікацію.

За даними Thomson Reuters 2017 «Top 100 Global Innovators» Франція займає 3-тю позицію, а також 10 французьких компаній входять до сотні найбільш інноваційних організацій світу [39].

Франція пропонує інвесторам одну з найпривабливіших інвестиційних програм у галузі досліджень і розробок.

Уряд Франції забезпечує кредит на дослідні роботи, який дозволяє взяти «податкові канікули»; сума податків, сплату якої інвестор має право «відкласти», може складати до 30% витрат на НДДКР, але не перевищувати 100 млн євро.

Під керівництвом Національної інвестиційної програми у 2013 р. було започатковано ініціативу La French Tech для підтримки міжнародних стартапів та цифрових компаній. La French Tech прискорює розвиток стартапів, допомагає включитися у процеси інтернаціоналізації та залучити інвесторів, а також щороку надає 200 млн євро для програм розвитку цифрових компаній. Учасники програми La French Tech можуть сподіватися на отримання дозволу на проживання, грант розміром 25 тис. євро та наставництво у Паризькому інкубаторі стартапів. У 2018 р. було виділено кошти на 210 стартапів у 10 французьких містах.

Французький уряд також надає й інші пільги для інвесторів. Наприклад, у 2013 р. було запроваджено податковий кредит, що знижує податки на заробітну платню на малих і середніх підприємствах, а також тимчасово звільняє від податків фірми за місцем розміщення або фірми, що мають статус інноваційного стартапу.

DATAR, національна інвестиційна агенція Франції, пропонує цілу низку інвестиційних пільг: – Гранти на проекти НДДКР; – Спеціальні умови оподаткування для фірм, що мають штаб-квартири у Франції; – Місцеві та регіональні податкові канікули та субсидіювання; – У зонах перебудови виробництва надаються перерви в оподаткуванні та гранти для створення робочих місць; – Спеціальний доступ до кредитів для малого та середнього бізнесу [13].

Система захисту інтелектуальної власності Франції дозволяє інвесторові здійснювати інвестиції безпечно. Підробки та різного роду копіювання позбавляють інвестора частки доходів, тому патентування, реєстрація торгових марок та копірайти відіграють важливу роль у захисті інтелектуальної власності.

Французький уряд продовжує вдосконалювати механізми захисту. Зокрема була підвищена сума відшкодування фірмам, що постраждали внаслідок незаконного використання інтелектуальної власності.

Політика грошових переказів Франції також впливає на діяльність інвестора. Вхідні та вихідні платежі повинні здійснюватися через затверджені банківські установи способом банківських переказів. Немає обмежень щодо репатріації капіталу, також немає жодних обмежень на перекази доходів, відсотків, роялті або відрахувань за послуги. Для валютного контролю уряд Франції розглядає іноземців як резидентів з моменту їх прибуття у країну. Резиденти та нерезиденти мають дотримуватися однакових правил. Вони повинні мати рахунок у французькому банку, можуть відкрити його в іноземній валюті.

Іноземні інвестори мають доступ до всіх класичних інструментів фінансування, включаючи короткострокові, середньострокові і довгострокові кредити, забезпечені та не забезпечені овердрафти, пропоновані комерційними банками. Вони допомагають у публічних розміщеннях акцій і корпоративних боргових зобов'язань, а також у процесах злиття, придбання та поглинання, а також пропонують послуги з хеджування щодо процентних ставок і коливань валютних курсів [23].

На інвестиційну привабливість Франції також може впливати таке явище, як корупція. За даними Transparency International Франція знаходиться на 23-му місці за індексом сприйняття корупції [14].

Високий рівень довіри громадян має судова система. Для інвестора конкурентною перевагою буде той факт, що судова влада Франції ефективно забезпечує дотримання договірних і майнових прав інвестора.

Митне адміністрування є достатньо прозорим: митні процедури у Франції діють за спрощеною системою. Для здійснення експорту або імпорту компаніям необхідна мінімальна кількість документів. Франція також полегшила процес торгівлі через кордони шляхом введення електронної митної декларації та зменшила кількість необхідних документів.

Франція також має всесвітньо відомі школи і університети, які забезпечують кваліфікованою робочою силою. Як правило, у Франції вигідні умови праці, робочі місця добре захищені.

Незважаючи на розширену програму інвестування, Франція має слабкі сторони у даній сфері. Уряд фінансує програми допомоги, інфраструктурні, соціальні програми, що збільшують бюджет Франції. Через це бізнес зазнає високого податкового тягара, а особливо малий бізнес. Франція має високий податок на дохід фізичних осіб (43%), що набагато вище, ніж у будь-якій іншій країні (Іспанія, Чехія – 30%, Велика Британія – 11, США – 5%). Такий великий податок перешкоджає розвитку промисловості та є причиною високого рівня безробіття. Франція пропонує робітникам надійний захист їх прав. Для малих підприємств таке становище може бути критичним, тому що нові робочі місця не створюються через невпевненість роботодавця у можливості виплатити заробітну плату робітнику у майбутньому. Тому малі підприємства як до альтернативи вдаються до кадрового аутсорсингу або пропонують робітникам тимчасові контракти.

Вкладаючи капітал у французькі підприємства, інвестор повинен знати, що вони мають в основному французьку направленість, не враховуючи у своїй діяльності участь у міжнародних процесах. Хоча англійська є мовою ділового світу, для ведення бізнесу у Франції необхідно знати французьку.

Отже, Франція – одна з найрозвинутіших країн світу, вона відома своєю висококваліфікованою та продуктивною робочою силою, розвинутою інфраструктурою та масштабними інвестиційними програмами, що стосуються досліджень і розробок. Бюрократія, корупція та великий податковий тягар – явища, що відштовхують інвестора. Правильно використовуючи усі переваги, що надаються французьким урядом, можна мінімізувати негативний вплив недоліків економіки Франції. Проте інвестори, як і раніше, з цікавістю дивляться на Францію. Потенційні інвестори вважають її одним з трьох найпривабливіших регіонів світу для створення бізнесу.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА З НАДАННЯ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ У ФРАНЦІЇ

3.1. Дослідження конкурентного середовища Франції у сфері реалізації інвестиційного проекту

Економіка Франції – це економіка сфери послуг, в якому зайнято близько 77% економічно активного населення країни (25,8 млн чоловік). Сфера консалтингових послуг є однією з найважливіших і швидкозростаючих складових економіки Франції. В умовах глобалізації світової економіки сфера інформаційно-консалтингових послуг стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, покращення добробуту населення.

Доходи світового ринку консалтингових послуг (у тому числі HR, IT, стратегія, управління операціями та бізнес-консультаційні послуги) склали близько 491 млрд дол в 2018 році. Це являє собою досить значний ріст у порівнянні з 466 млрд дол у 2017 році, тобто майже приріст на 6,83 %. До 2025 року очікується, що світовий ринок консалтингу перевищить позначку в 600 мільярдів доларів. Компанії і навіть держави як і раніше розраховують на стратегів, експертів та інших так званих гуру, вартість роботи яких оцінюється в мільйони доларів.

Сфера консалтингу фактично ніким не регламентована. У неї немає регулятора, а отже, державний нагляд для неї можливий тільки в галузі фінансів. Існує певна закономірність у поділі обсягу консалтингових послуг у світі. При однаковому розмірі економічного потенціалу регіонів, обсяг консалтингових послуг більший у тому регіоні, де є меншим державне втручання в економіку. Така кореляція пояснюється тим, що консалтинг являє собою

своєрідну форму регулювання економічних процесів, альтернативну централізований.

Серед вищого керівництва консалтинг сприймається не з точки зору корисності, а скоріше з точки зору статусу. При цьому попит на послуги консультантів не впадає. Ринок консалтингу – це тільки великі економіки світу, 75 відсотків консалтингового ринку формують США, Великобританія, Німеччина, Франція, Австралія, Китай і Канада, при цьому на США припадає близько 180 мільярдів доларів на рік – більше половини всього ринку.

На сучасному етапі в консультуванні визначальний вплив справляють тенденції глобалізації господарського життя. Сьогодні в консалтингу практично подолано національні кордони, експансія міжнародних корпорацій призвела до захоплення товарних та фінансових ринків. У Франції поряд з вітчизняними консультаційними фірмами працюють глобальні консалтингові компанії, що з'являються разом зі стратегічними партнерами – транснаціональними компаніями, яких вони обслуговують по всьому світу.

Процеси економічної глобалізації внесли багато змін, але бізнес-консалтинг залишається одним з найпрестижніших галузей у світі бізнесу. Попри мінливі вимоги великих корпорацій і урядів, найбільші міжнародні консалтингові фірми змушені набувати глобального характеру, але, з жорстко обмеженими бюджетами, діяти серед великої конкуренції і в той же час на виконання їх проектів має займати менше часу, ніж раніше.

Зростаюча глобалізація бізнесу і галузі в цілому неминуче призвела до глобалізації провідних консалтингових компаній. Транснаціональні корпорації справляють значний вплив на формування конкуренції на світовому ринку, визначаючи політику ціноутворення. Прикладом таких компаній є так звана «Велика четвірка»: «PricewaterhouseCoopers», «Deloitte Touche Tohmatsu», «Ernst & Young» та «KPMG».

Загалом усі компанії "Великої четвірки" демонструють стабільну позитивну динаміку, а сумарна кількість їх співробітників наближається до позначки у 700 тис осіб.

Дослідницька компанія Vault щорічно складає рейтинг світових консалтингових компаній, які є найкращими місцями для роботи. До лідерів-роботодавців у 2018 році потрапили такі компанії, як: на першому місці – Bain & Company, на другому – McKinsey & Company і завершує трійку лідерів – The Boston Consulting Group, Inc. Також компанії, які перебувають у цьому списку, є ключовими гравцями на світовому ринку консалтингових послуг [8].

На ринку консалтингових послуг Франції функціонують:

- консалтингові транснаціональні корпорації (велика п'ятірка: Deloitte & Touch Tohmatsu int., Arthur Andersen & CoSC, PriceWaterhouseCoopers, Ernst & Young, McKinsey & Co), що мають розгалужену мережу регіональних представництв, об'єднаних єдиною корпоративною стратегією та культурою;
- великі багатофункціональні фірми, в яких працює близько сотні професійних консультантів, котрі спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують увесь спектр управлінських послуг і вирішення найскладніших проблем. Як правило, такі фірми займаються також і дослідницькою діяльністю, що дозволяє їм постійно удосконалювати пропонований продукт;
- вузькоспеціалізовані фірми, які зазвичай надають консалтингові послуги дрібним і середнім фірмам та пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування, що дозволяє їм досягти високої якості обслуговування. Як завжди, вони намагаються працювати в певному територіальному просторі;
- університети, учбові центри, які, проводячи серйозну підготовку спеціалістів, можуть здійснювати тренінги, ініціюючи тих, хто навчається, дотримання консалтингових знань та у подальшому надання послуг з різних питань бізнесу;
- незалежні окремі консультанти — висококваліфіковані спеціалісти, що мають досвід роботи, і, як правило, виступають або в ролі експертів з будь-яких проблем, або постійними консультантами невеликих фірм.

Компанії "Великої 5" –Deloitte & Touch Tohmatsu int., Arthur Andersen & CoSC, PriceWaterhouseCoopers, Ernst & Young, McKinsey & Co– займають найвищі місця за сукупними доходами серед консалтингових компаній, які працюють та надають різні консультаційні послуги, починаючи з аудиторських, закінчуючи бізнес-консалтингом та IT-консалтингом. McKinsey & Company, Inc, Bain & Company, Inc, Boston Consulting Group, Inc, IBM, Booz&Co є взірцями світової галузі управлінського консалтингу. Такі компанії можуть стягувати зі своїх клієнтів від 300 тис. дол. США до 1 млн дол США на щомісячних платежах, виставляючи рахунки за топ-консультантів по 5 тис дол США плюс щоденні витрати, а консультанти асоційованих компаній отримують близько 1,5 тис дол США. Річний дохід таких компаній складає мільярди доларів, і топ-консультанти можуть заробити від 200 тис дол США до 500 тис дол США або навіть і більше щорічно [7].

На ринок консалтингових послуг Франції припадає значний обсяг доходів від світових сукупних доходів консалтингового ринку. Результати дослідження FEACO, проведеного у співпраці з національними європейськими асоціаціями менеджмент-консалтингу, чітко вказують, що сукупні доходи від менеджмент-консалтингу в 2018 році склали 924 млрд євро. Німеччина залишається найбільшим у Європі ринком консалтингових послуг, слідом за нею – Великобританія, Іспанія та Франція.

Якщо проводити оцінку ринків країн Європи, використовуючи новий інструмент порівняльного аналізу, розроблений FEACO, тобто за відношенням частки бізнес-консалтингу до загального ринку консалтингових послуг, то рейтинг країн з найбільшою часткою бізнес-консалтингу має таку послідовність: Німеччина, Великобританія, Північний регіон, Франція, Італія, Центральна та Східна Європа, Австрія, Швейцарія, Іспанія, Португалія та Греція.

Структура європейського консалтингового ринку за сферами обслуговування у 2018 р. наведена в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Структура європейського консалтингового ринку за сферами
обслуговування у 2018 р.

Країни	Операційний консалтинг	Стратегічний консалтинг	ІТ-консалтинг	HR-консалтинг	Фінансовий консалтинг	Маркетингови й консалтинг	Інше	Разом:
Австрія	18	31	7	16	8	11	9	100
Фінляндія	20	20	5	20	10	10	15	100
Франція	16	25	15	24	5	7	8	100
Німеччина	40	18	21	13	3	4	1	100
Греція	25	32	10	5	12	3	13	100
Ірландія	30	17	23	11	1	2	16	100
Італія	9	23	18	8	24	6	12	100
Словенія	33	23	14	8	9	11	2	100
Великобританія	11	10	28	11	16	1	23	100
Інші	22	20	20	14	9	3	12	100

Джерело: Складено автором за даними [30]

Сьогодні до індустрії управлінського консалтингу Франції належать консалтингові компанії, що займаються в основному наданням консультацій та допомоги в питаннях з ведення бізнесу та по управлінню різноманітними корпоративними питаннями: стратегічне планування (стратегічний управлінський консалтинг; бізнес консалтинг на глобальному, міжнародному та місцевому рівнях, консультації з управління змінами; консалтингові послуги у сфері охорони здоров'я); організаційне планування (розробка бізнес-планів; стратегії зростання та глобальні зміни); аутсорсинг (транспорт, логістика та управління ланцюгами поставок, електронна комерція), фінансового планування та бюджетування; позиціонування, маркетингу і продажів (навчання управління продажами; навчання щодо обслуговування клієнтів, прояву лояльності до клієнтів та їх утримання); управління людськими ресурсами (розвиток лідерства, управління та розвиток команди, управління і навчання персоналу, коучинг); планування виробництва (управління проектами; вартісний аналіз); інформація і технології

зв'язку; контроль планування; вирішення спорів; консалтингові послуги для уряду у сфері національної безпеки та оборони.

А також популярністю у Франції користується екологічний консалтинг, обсяг ринку становить близько 5 млрд дол. США у 2018 році. Найбільш визнаними компаніями, які спеціалізуються з екологічного консалтингу, є: URS Corporation, CH2M Hill, Arcadis, Golder Associates, Environmental Resources Management (ERM) та інші [37].

Ринок консультаційних послуг Франції поділений таким чином: 40 найкрупніших консалтингових фірм обслуговують 66% цього ринку, 180 середніх фірм – 25%, 1500 дрібних фірм – 9%. Велика компанія має від 300 до 30000 працівників і річного доходу від 68 млн. до 3 млрд дол США. У середній фірмі налічується від 100 до 300 професіоналів, генеруючи річний дохід до 20 млн. дол. Дрібні фірми – це фірми, в яких в середньому біля 4-х професійних консультантів і річний дохід не більше 0.5 млн дол. Аналіз структури послуг, вироблюваних 40 найбільшими консалтинговими фірмами, дав наступні результати. За оцінками фахівців, понад 75% сукупних доходів консалтингової індустрії Франції припадає на транснаціональні компанії. Проте на регіональних майданчиках управлінського консультування залишається вагомою роль малих консалтингових фірм, чисельністю до 10 осіб. У світовій практиці з метою порівняння рівня розвитку консалтингу аналізують кількість громадян країни, що припадає на одного консультанта з управління. У таблиці представлена «щільність» консультантів у країнах-лідерах розвитку послуг з консалтингу.

Таблиця 3.2

«Щільність» консультантів у ряді країн Європи

Країна	Кількість громадян країни на одного консультанта з управління, осіб
Нідерланди	7600
Великобританія	8400
Німеччина	11100
Італія	16700
Франція	17600

Джерело: Складено автором за даними [30]

Сучасний розвиток французького консультування характеризується високими темпами щорічного приросту і становить приблизно 20-30%. І якщо для інших сфер бізнесу приріст 10% є прийнятним значенням, то для консалтингової діяльності ця цифра вважається критичною. Відповідно зростає конкуренція, і тому вижити в динамічних і важкопрогнозованих умовах може фірма, яка покаже найкращі результати діяльності, і відповідно зможе привабити найбільше клієнтів.

В умовах стабільного розвитку економіки користувачами консалтингових послуг є переважно стабільні та прибуткові клієнти, які планують серйозні кроки щодо свого розвитку: зміна форм власності чи вихід на нові ринки. Але в умовах сьогодення, менеджери не знають, як реагувати на зміну кон'юнктури ринку, перепади валютного курсу, брак обігових коштів, зменшення попиту на продукцію чи послуги. Така ситуація створює хороші можливості для розвитку консалтингових компаній на ринку Франції.

Загалом позитивними факторами для консалтингової індустрії Франції в середньостроковій перспективі є:

- 1) продовження зростання витрат на охорону здоров'я і значні зміни в медичному страхуванні створюють попит на консалтингові проекти у медичній галузі. Це акцентує увагу на використанні цифрових медичних записів (рекордерах) і різкої необхідності підвищення ефективності та контролю за витратами;

- 2) консалтингові фірми, що зосереджені на проектах, які пов'язані зі зниженням витрат бізнесу і підвищенням операційних показників за досить короткий період часу, знайдуть зрілий корпоративний ринок (так само як і консультанти, які спрямовані на підвищення грошового потоку, ефективності ланцюга поставок та ефективності виробництва);

- 3) попит на консалтингові фірми, які мають великий досвід у реструктуризації боргів і фінансових тренувань, буде залишатися високим, особливо в галузі комерційної нерухомості та придбання, які фінансуються за рахунок боргу;

4) нові лабіринти державного регулювання створюють численні можливості для консультантів, які можуть показати компаніям, як переміщуватися швидко, змінюючи відносини між урядом та певними галузями промисловості, або мати справу з державного нагляду, зокрема, у сфері фінансових послуг та охорони здоров'я;

5) консультанти та консалтингові фірми, які допомагають фірмам у зниженні витрат на персонал, користуються великим попитом;

6) консалтингові фірми в галузі охорони навколишнього середовища, а саме з таких питань, як викиди вуглекислого газу та енергоефективності, будуть користуватися також великим попитом;

7) консалтингові фірми, які працюють над такими питаннями, як корпоративна експансія на ринки, що розвиваються, інформаційні технології, злиття і поглинання, будуть користуватися значним попитом [11].

3.2.Обґрунтування міжнародного інвестиційного проекту щодо надання консалтингових послуг у Франції

Стратегічною метою міжнародного інвестиційного проекту є вихід на ринок консалтингових послуг Франції. Консалтинг (англ. *Consulting* – консультування) – це вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням наочної області і проблем клієнта. Консалтингова діяльність полягає у консультуванні керівників, управлінців, профільних фахівців з широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності [31, с.31].

Міжнародний консалтинг – це вид міжнародної діяльності у сфері послуг, яку здійснюють спеціалізовані компанії одних країн у вигляді надання порад

державам, виробникам, продавцям і покупцям інших країн з широкого кола питань економічної діяльності, а також яку здійснюють спеціалізовані компанії одної країни у вигляді порад з питань зовнішньоекономічної діяльності підприємствам з цієї ж країни.

Консалтингова послуга – інтелектуальний продукт, що залишається у володінні клієнта після завершення консультування. Основним завданням консалтингу є надання допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських задач та проблем економічного розвитку, оптимізації бізнес-процесів, підвищенні ефективності функціонування підприємств в цілому.

Відповідно до класифікатора Світової організації торгівлі (СОТ) консалтинг відноситься до ділових непрофесійних послуг. При цьому юридичні та аудиторські послуги відносяться до ділових професійних послуг. Консалтинг передбачає надання порад та рекомендацій, а інші професійні послуги (аудиторські, юридичні, бухгалтерські, рекрутмент і т.д.) передбачають виконання зовнішніми фахівцями певних функцій менеджменту замість штатних менеджерів і спеціалістів підприємств.

Європейська Федерація асоціацій консультантів з економіки і управління (FEACO) дає наступне визначення: «Менеджмент-консалтинг полягає в наданні незалежних порад і допомоги з питань управління, включаючи визначення і оцінку проблем і / або можливостей, рекомендації відповідних заходів і допомоги в їх реалізації». Такого ж визначення дотримуються Американська Асоціація консультантів з економіки і управління (АСМЕ) та Інститут менеджмент-консультантів (ІМС).

У 2015 р. FEACO прийняла нове визначення управлінського консалтингу. Управлінський консалтинг – це будь-яка професійна порада, керівництво та оперативна допомога, надана бізнес- та іншим організаціям з питань управління, таких як: стратегічне та організаційне планування, управління змінами, зниження витрат, реінжиніринг бізнес-процесів, фінанси, маркетинг, цілі і політика, управління людськими ресурсами, ланцюжком поставок, оптимізація

виробництва, ефективне використання технології. Цей перелік відповідає прийнятій класифікації Євростату.

Отже, метою проекту є відкриття українського представництва ТОВ «ВЕДА» у Франції з метою надання послугу правлінського консалтингу.

Об'єктами консалтингу виступатимуть:

- виробнича структура організації;
- організаційний розвиток та організаційні зміни;
- процеси розробки та реалізації стратегії розвитку;
- реінжиніринг бізнес-процесів;
- аутсорсинг непрофільних видів господарської діяльності;
- супровід інноваційних проектів;
- проектування організаційних структур управління;
- організування мотивації та винагородження працівників;
- формування культури організації;
- розвиток персоналу;
- запровадження нових методів управління тощо.

Консалтинговій компанії ТОВ «ВЕДА» потрібно вивчити та оцінити проблеми:

- французьких компаній, які працюють з українськими підприємствами,
 - українських компаній, які працюють на території Франції,
- і адаптувати свої послуги до вирішення цих проблем.

У процесі господарської діяльності, незалежно від етапу життєвого циклу, перед підприємствами постають різноманітні проблеми, наслідком яких може бути погіршення результатів зовнішньоекономічної діяльності. Причиною цього є несвоєчасне реагування на появу подразників, які сприяють розвитку нестабільності чи навіть внутрішньої кризи. Часто менеджери, через такі наслідки, як падіння попиту на товари / послуги, обсягів реалізації, брак коштів, збільшення заборгованості, не знають як зменшити негативні прояви кризи та якомога швидше вийти з неї. Допомогти підприємству, у якого виникли ці та інші

проблеми, може кваліфікований консультант чи консалтингова фірма, яка визначить стратегію виходу з економічної кризи.

В умовах сьогодення консалтинговій компанії ТОВ «ВЕДА» потрібно розвивати послуги, які допоможуть суб'єктам господарювання не тільки безболісно вийти на новий міжнародний ринок, але й отримати значні вигоди. Таким чином, консалтингова компанія ТОВ «ВЕДА», повинна стати ефективною "антикризовою пігулкою" для суб'єктів господарювання, закріпити свої позиції на новому ринку. Тобто, управлінський консалтинг ТОВ «ВЕДА» покликаний вивчити діяльність суб'єкта та вибрати стратегію виходу та діяльності на міжнародному ринку. У межах цього виду консалтингу консультантам ТОВ «ВЕДА» потрібно визначити та проаналізувати внутрішні та зовнішні фактори впливу на діяльність підприємства, здійснити SWOT-аналіз, визначити конкурентоспроможність суб'єкта на ринку, проаналізувати та удосконалити місію та цілі організації, збільшити фінансові надходження, зменшити витрати, визначити перспективи діяльності, побудувати оптимальну антикризову стратегію, оцінити та проконтролювати отримані результати.

Консультанти ТОВ «ВЕДА», проаналізувавши стан справ на об'єкті, вирішують, які саме заходи потрібно здійснити для покращення діяльності організації. Новими, перспективними та актуальними можуть бути послуги з моделювання і реінжинірингу бізнес-процесів, що пропонують революційний вихід із кризи шляхом перебудови всієї організації бізнесу та безперервне покращення результатів. Головним завданням реінжинірингу бізнес-процесів є переорієнтація на потреби споживача, а не виробництва та оптимізація організаційної структури підприємства. Він дає змогу збільшити ефективність прийняття управлінських функцій, продуктивність праці та адаптованість до змін зовнішнього середовища. Саме реінжиніринг бізнес-процесів може забезпечити вітчизняним суб'єктам господарювання не тільки беззбиткову діяльність, але й довгострокове зростання та перспективи стати лідером у своїй галузі.

І в кожному виді консалтингу можна виділити послуги з антикризового управління:

- антикризовий PR,
- аутсорсінг,
- антикризовий коучинг і т.д.

Однією з найзатребуваніших послуг у Франції є антикризовий PR та й в Україні він стає дедалі популярнішим. Антикризовий PR – це комплекс високоефективних заходів, що спрямовані на прогнозування, виявлення та запобігання кризі, керування нею та вихід із неї, а також мінімізації негативних наслідків, спричинених кризовими явищами.

Метою антикризового піару є захист інтересів клієнта та досягнення максимальної керованості чинниками зовнішнього середовища. Головною умовою ефективності антикризового піару є швидкість реагування та жорстка оцінка отриманих результатів. Консалтингова компанія ТОВ «ВЕДА» має у своєму штаті висококваліфікованих стратегів, які зможуть спрогнозувати настання кризових явищ та уміло сформулювати антикризові заходи для найшвидшого реагування та мінімізації збитків від витрат. Досить перспективною в період економічної кризи є така послуга, як аутсорсінг. Вона полягає в переданні консалтинговій компанії функцій управління всім бізнесом чи певних складових процесу управління (напр., бухгалтерського обліку, кадрового обліку, логістики). Передача певних функцій працівникам ТОВ «ВЕДА» дасть змогу знизити витрати на оплату праці та відрахувань з фонду оплати праці тих працівників, що виконували ті функції, які передаються консалтинговій компанії.

Отже, у межах даної роботи пропонуємо компанії ТОВ «ВЕДА» новий пакет послуг – антикризовий консалтинг на міжнародному ринку, у рамках усіх послуг, які раніше надавала компанії (управлінський консалтинг, оподаткування, управління персоналом та інш.). Також, хорошою перспективою для розвитку консалтингової діяльності є обслуговування малого та середнього бізнесу на ринку Франції. Тому, пропонуємо компанії охопити і цей сегмент ринку. Для чого пропонуємо зосередити свою діяльність не лише у столиці Франції а й у регіонах, які на сьогоднішній день не мають доступу до отримання якісних консалтингових послуг.

3.3.Оцінка інвестиційної привабливості проекту для українського інвестора

Інвестор вкладає кошти в конкретний інвестиційний проект, який реалізується на конкретному підприємстві. Тому фінансові показники бізнес-плану цього проекту та результати аналізу фінансово-економічних процесів на підприємстві є нерозривними для інвестора та мають найбільше значення під час оцінки інвестиційної привабливості.

З метою просування нового пакету консалтингових послуг ТОВ «ВЕДА» необхідним є:

- вивчення та прогнозування попиту на нові послуги компанії,
- диверсифікація пакету консалтингових послуг в залежності від запитів клієнтів,
- удосконалення якості обслуговування клієнтів,
- розширення діяльності компанії на малий та середній бізнес;
- впровадження ефективної цінової політики на консалтингові послуги.

Спрогнозувати попит на послуги компанії на новому міжнародному ринку досить важко. Основними клієнтами пакету послуг антикризового консалтингу ТОВ «ВЕДА», на ринку Франції, визначаємо так:

- великі підприємства та корпорації – (70% доходу);
- малий та середній бізнес – (30% доходу).

Прогнозні обсяги послуг та доходів наведені в табл. 3.3.

Отже, нами визначено доходи ТОВ «ВЕДА» від реалізації нового пакету послуг антикризового консалтингу на ринку Франції у розмірі 4500 тис дол США.

Таблиця 3.3

Прогнозні обсяги послуг та доходів ТОВ «ВЕДА» від реалізації нового
пакету послуг антикризового консалтингу на ринку Франції

Країни	Прогнозна кількість компаній- клієнтів, од	Кількість роботи людино-днів (в середньому 15 днів, 3 особи)	Середня оплата за один людино- день, дол США	Прогнозний доход, дол США	Прогнозний доход, тис дол США
1. Париж	100	4500	200	900000	900
2. Регіон Бургундія- Франш-Конте	100	4500	200	900000	900
3. Регіон Гранд- Ест	100	4500	200	900000	900
4. Регіон Овернь-Рона- Альпи	150	6750	200	1350000	1350
Разом:	450	22500	x	4500000	4500

Джерело: Складено автором

Для реалізації цього проекту компанія понесе наступні інвестиційні витрати:

- розробка пакету нових послуг (працівниками компанії) – 150 тис.дол.США.;
- відкриття представництв у регіонах Франції (орієнтовно 15 нових представництв у невеликих містах) – 500 тис дол США.;
- підбір та навчання персоналу, розробка нових програм – 100 тис дол США.;
- маркетингова підтримка проекту – 50 тис дол США.;
- інші витрати – 50 тис дол США.

Отже, загальний обсяг інвестиційних витрат компанії становитиме 850 тис дол США.

Першим кроком в реалізації проекту є так званий передінвестиційний етап. Управління впровадженням нового міжнародного проекту покладено на менеджера з стратегічного розвитку компанії ТОВ «ВЕДА» на ринку Франції, він і буде керівником проекту.

Робоча структура проекту являє собою графічне представлення робіт (операцій), які необхідно виконувати в процесі його реалізації. Робоча структура проекту для ТОВ «ВЕДА» представлена на рис. 3.2.

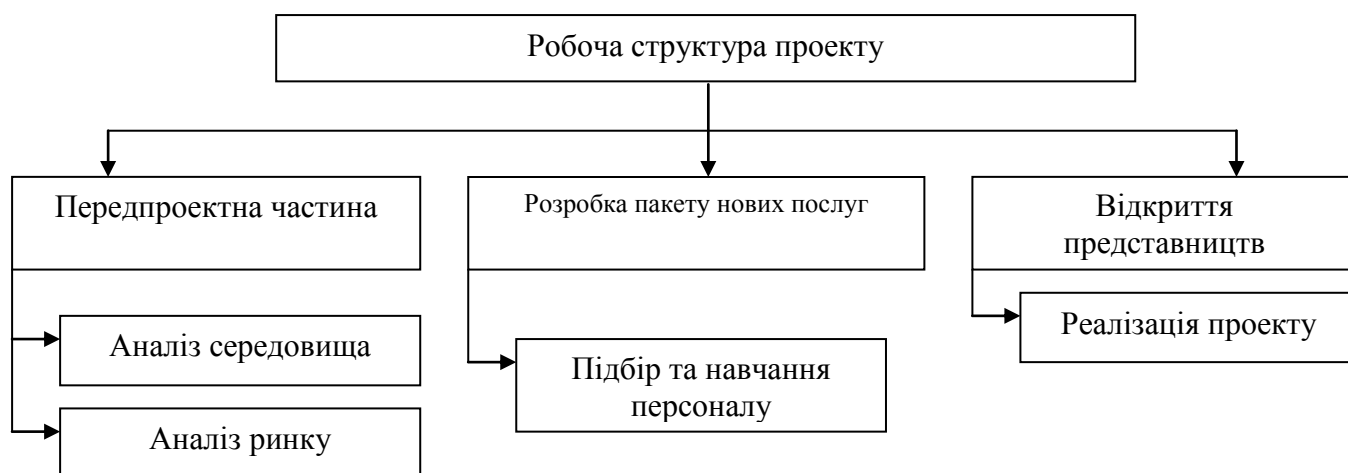


Рис. 3.2. Робоча структура проекту ТОВ «ВЕДА»

Джерело: Складено автором

Крім побудови робочої структури проекту необхідно також побудувати матрицю відповідальності, в якій значаться структурні елементи організаційної структури управління, відповідні за реалізацію окремих етапів проекту. В табл. 3.4 представлена матриця відповідальності учасників проекту за виконання окремих робіт по проекту.

Таблиця 3.4

Матриця відповідальності по проекту

Види робіт	Керівник-проекту	Бухгалтер	Менеджери зі стратегічного розвитку	Менеджер-проекту
Здійснення комплексного аналізу ситуації	У	І	В	І
Передпроектні розрахунки	З	В	І	В
Відкриття представництв	В		В	
Кадрове забезпечення проекту	В			

Примітка: З – затвердження; У – узгодження; В – виконання; І – інформування.

Джерело: Складено автором

Наступним кроком є економічна оцінка ефективності проекту.

Наприкінці минулого століття в управлінській практиці управління змінами отримала поширення методологія проектного менеджменту. Інтегрування методології проектного менеджменту в управлінські процеси надає компаніям реальний шанс сконцентрувати зусилля на досягненні стратегічних цілей, забезпечити організаційну та ресурсну підтримку реалізації стратегії підприємства. Втім, наголошуючи на необхідності застосування проектних принципів при реалізації консалтингового процесу, науковці залишають поза зоною уваги природу консалтингового проекту, його специфічні ознаки. Вразливість такої позиції полягає у неможливості застосування стандартних підходів проектного менеджменту при формулюванні завдань консалтингового проекту, ідентифікації кількісних і якісних параметрів його результату, плануванні бюджетів тощо.

Тому, при розробці даного проекту податкові платежі та відрахування прийнято на рівні України. Собівартість реалізованих послуг – це оплата праці консультантів, яка ранжується в залежності від їх кваліфікації, знання мов та інших навичок. Операційні витрати включають у себе витрати на утримання офісів, оплата праці інших працівників (окрім консультантів) та інші поточні витрати. Розрахунок ефективності зроблено на 5 років. Також було зроблено припущення, що на 100% завантаження проект почне працювати з третього року його реалізації. У перший рік – до проекту буде залучено лише 60 % передбачених клієнтів, у другий рік – 80 %. Далі передбачається зростання попиту на новий пакет консультаційних послуг, а саме: у 4 рік реалізації – на 5% від 100% завантаження, у 5 рік – ще на 10%.

Фінансові результати по проекту наведено в табл. 3.5. Отже, за даним проектом обсяг чистого прибутку у перший рік реалізації проекту становитиме 151,5 тис.дол. США, у другий рік – 255,6 тис.дол. США, у третій рік – 370,8 тис.дол. США, у четвертий рік – 466,2 тис.дол. США, а у п'ятий рік – 523,0 тис.дол. США. Рентабельність надання послуг щорічно зростатиме з 6,65% до 9,14%.

Таблиця 3.5

Фінансові результати ТОВ «ВЕДА» від реалізації нового міжнародного проекту

(тис.дол. США)

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік
Проектне завантаження, %	60	80	100	100	100
Збільшення завантаження по проекту, %	-	-	-	+5	+10
Виручка від надання послуг	2280	3360	4500	5250	5720
Відрахування з доходів	380,0	560,0	750,0	875,0	953,3
Чиста виручка	1900,0	2800,0	3750,0	4375,0	4766,7
Собівартість реалізованих послуг	1482,0	2184,0	2925,0	3412,5	3718,0
Валовий прибуток	418,0	616,0	825,0	962,5	1048,7
Операційні витрати	215,9	275,1	330,6	340,9	351,4
Прибуток до сплати податків з прибутку	202,1	340,9	494,4	621,6	697,3
Податки з прибутку	50,5	85,2	123,6	155,4	174,3
Чистий прибуток	151,5	255,6	370,8	466,2	523,0
Рентабельність надання послуг, %	6,65	7,61	8,24	8,88	9,14

Джерело: Складено автором

Тобто, проведені розрахунки щодо результативності проекту свідчить про його ефективність. Однак, потрібно відмітити, що наведені вище розрахунки не враховували вплив чинників часу і вартості інвестиційних ресурсів. Для цього проводиться аналіз дисконтованих грошових потоків від проекту і визначаються показники ефективності проекту.

Ефективність проекту визначається на підставі оцінки грошових потоків, пов'язаних із його реалізацією. Оцінка ефективності проекту здійснюється за допомогою наступних показників:

- чистий приведений дохід;
- індекс (коефіцієнт) доходності;
- індекс (коефіцієнт) рентабельності;
- період окупності;
- внутрішня норма доходності.

Схема грошових потоків проекту базується на наступній інформації:

- загальна сума інвестицій становить 850,0 тис дол США;
- всі грошові потоки розраховані на кінець року;
- первинні інвестиції здійснюються на початку першого періоду;

- аналіз проводиться для перших п'яти років з початку здійснення проекту;
- амортизація як внутрішнє джерело фінансування підприємства вважається надходженням грошових коштів;
- не береться до уваги рівень інфляції, всі розрахунки зроблені в постійних цінах на момент початку проекту, тому всі відсоткові ставки, що використовуються (ставка дисконтування, індекс (коефіцієнт) рентабельності, внутрішня норма доходності), є реальними;
- рух коштів із фінансування проекту, не враховується у грошових потоках, їх вартість враховується дисконтуванням майбутніх грошових потоків;
- чисті грошові потоки розраховуються як різниця між загальним грошовим надходженням і загальним грошовим витрачанням; чистий приведений дохід визначається на підставі чистих грошових потоків з використанням дисконтного чинника поточної вартості (ставки дисконту).

Результати проведених розрахунків наведено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Грошові потоки проекту ТОВ «ВЕДА» від реалізації нового міжнародного проекту

(тис.дол. США)

Показники	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік	5-й рік	Разом:
<i>1.Грошове надходження:</i>	200,5	308,2	423,2	515,0	568,3	2015,2
1.1. Чистий прибуток	151,5	255,6	370,8	466,2	523,0	1767,2
1.2. Амортизація	49,0	52,6	52,4	48,7	45,3	248,0
<i>2.Грошове витрачання:</i>	700,0	100,0	50,0	0,0	0,0	850,0
2.1. Обсяг інвестицій	700,0	100,0	50,0	0,0	0,0	850,0
3.Коефіцієнт дисконтування (ставка дисконту 25%)	1,000	0,800	0,640	0,512	0,410	3,362
4.Дисконтовані грошові надходження	200,5	246,6	270,8	263,7	232,8	1214,4
5.Дисконтовані інвестиційні витрати	700,0	80,0	32,0	0,0	0,0	812,0
6.Чистий грошовий потік дисконтований	-499,5	166,6	238,8	263,7	232,8	402,4
7.Кумулятивний грошовий потік	-499,5	-332,9	-94,0	169,6	402,4	x

Джерело: Складено автором

Отримані результати свідчать про те, що чистий грошовий потік у перший рік реалізації проекту мав від'ємне значення, а у наступні роки – позитивне значення. Кумулятивний грошовий потік лише з четвертого року має позитивне значення.

Індекс доходності проекту складає: $ID = 402,4 / 850 = 0,47$.

Індекс (коефіцієнт) рентабельності складає: $1767,2 / 850 = 2,08$;

Період окупності проекту: $850 * 12 / 402,4 = 25$ місяців.

Внутрішня норма доходності (Internal Rate of Return) характеризується як дисконтна ставка, за якою чистий приведений дохід в процесі дисконтування зводиться до нуля. IRR характеризує максимальну вартість ресурсів, яку даний проект може окупити протягом прийнятого терміну.

$$IRR = i_{(+)} + \frac{NPV_{(i_{(+)})} * (i_{(-)} - i_{(+)})}{NPV_{(i_{(+)})} + |NPV_{(i_{(-)})}|}$$

де, IRR – внутрішня ставка доходності за інвестиційним проектом;

$NPV_{(i_{(+)})}$ – величина NPV за ставки дисконту $i_{(+)}$;

$NPV_{(i_{(-)})}$ – величина NPV за ставки дисконту $i_{(-)}$;

$i_{(+)}$ – ставка дисконту, за якої $NPV > 0$ (у відсотках);

$i_{(-)}$ – ставка дисконту, за якої $NPV < 0$ (у відсотках)[2].

Розрахуємо значення цього показника для даного проекту.

Таблиця 3.7

Підбір ставки дисконту ($i_{(-)}$), за якої $NPV < 0$ для проекту, (тис дол США)

Роки	Грошове надходження	Грошове витрачання	Коефіцієнт дисконтування (ставка дисконту 35%)	Дисконтовані грошові надходження	Дисконтовані інвестиційні витрати	Чистий грошовий потік дисконтований
1-й рік (60% проектної потужності)	200,5	700,0	1,0000	200,5	700,0	-499,5
2-й рік (80% проектної потужності)	308,2	100,0	0,7407	228,3	74,1	154,2
3-й рік (100% проектної потужності)	423,2	50,0	0,4115	174,1	20,6	153,6
4-й рік (105% проектної потужності)	515,0	0,0	0,2286	117,7	0,0	117,7
5-й рік (110% проектної потужності)	568,3	0,0	0,1270	72,2	0,0	72,2
Разом:	2015,2	850,0	x	792,9	794,7	-1,47

Джерело: Складено автором

Методом підбору визначено, що ставка дисконту ($i_{(-)}$), за якої $NPV < 0$, становить 35%, тоді:

$$IRR = 25 + \frac{402,4 * (35 - 25)}{402,4 + (-1,74)} = 35,04\%.$$

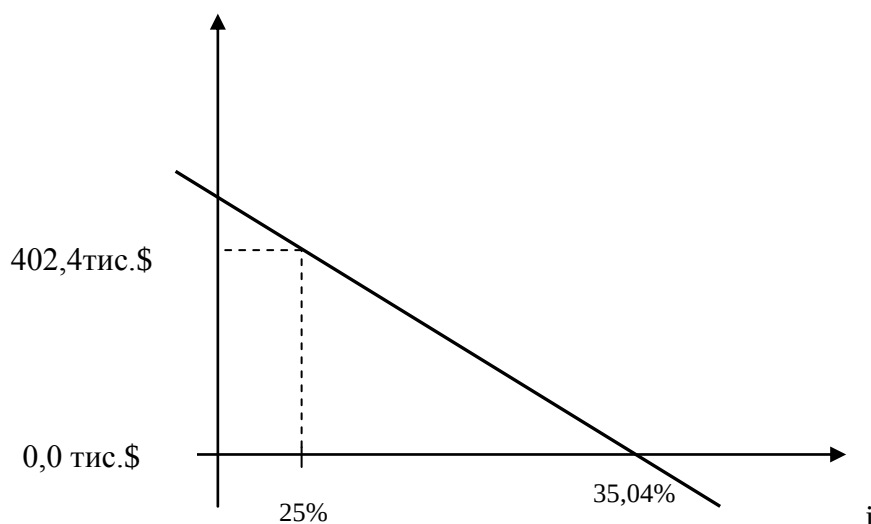


Рис. 3.3. Графічний аналіз ефективності реалізації проекту

Джерело: Складено автором

Отже, ставка дисконту, за якої $NPV = 0$, по проекту становить 35,04%, що свідчить ефективність проекту, оскільки $IRR > 25\%$.

На підставі аналізу показників ефективності інвестиційних проектів можна зробити висновок, що розроблений проект є ефективним та потребує впровадження.

Після запуску проекту на ринку Франції, компанія ТОВ «ВЕДА» зможе розширити географічні межі його впровадження і на інших міжнародних ринках.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного дослідження зроблено наступні висновки.

Франція є економічно високорозвиненою країною, яка за розміром території Франція є третьою в Європі державою після Росії та України. Французький ринок послуг – один з найбільших у Євросоюзі, як за кількістю споживачів, так і за купівельною спроможністю. Послуги є основним сектором економіки країни, на який припадає понад 68% ВВП. Економіка Франції – це економіка сфери послуг, в якому зайнято близько 77% економічно активного населення країни (25,8 млн чоловік), при цьому на сфери освіти, медицини припадає 31% зайнятих, на комерцію 12,9%, наукову сферу 9,5 %, громадське харчування 3,5%, фінанси і страхування 3,3%, інформаційні технології 2,8%.

Зовнішньоторговельний оборот Франції в 2007 р. склав 1501 млрд дол США, а у 2018 р. він зріс до 1841 млрд дол США. У зовнішньоекономічних стосунках головними партнерами Франції завжди були країни Західної Європи. Основні торгові партнери Франції в 2017 році: Німеччина (оборот 185 378,8 млн Дол), Італія (91 905,2 млн Дол), Іспанія (84 387,6 млн Дол), США (82 905,1 млн дол), Бельгія (82 329,7 млн дол). На країни ЄС припадає близько 59% зовнішньоторговельного обороту Франції. Зараз 3/5 її торгового обігу припадає на країни ЄС. Серед інших значна частка Швейцарії, США, Японії та Алжиру. Найбільшим торговим партнером Франції є Німеччина. Основними іноземними інвесторами у Франції є підприємства з США (18%), ФРН (16%), Італії (7%), Великобританії (7%) і Японії.

Франція входить до Єдиного європейського митного простору, митно-правові норми якого діють на митній території Франції. Даний простір має на увазі заборону будь-яких мит в торгових відносинах між державами-членами і формування спільного митного тарифу по відношенню до третіх країн. Митні приписи набувають чинності після опублікування в офіційному виданні «Журналь Оффісьель».

Зовнішній оборот послуг зріс з 366,2 млрд дол США у 2007 р. до 560,5 млрд дол США у 2018 р. При цьому обсяг експорту послуг зріс з 196,8 млрд дол.США до 294,2 млрд дол США, а імпорт послуг зріс з 169,4 млрд дол США до 266,3 млрд дол США. Баланс зовнішньої торгівлі послугами є позитивним. У 2018 р. профіцит збільшився до 27,9 млрд дол США. В цілому баланс зовнішньої торгівлі товарами та послугами залишається негативним, починаючи з 2002 р. У 2018 р дефіцит збільшився до 30,7 млрд дол США.

З метою прискорення створення єдиного ринку послуг в країнах ЕС, Європейська Комісія провела усесторонній аналіз бар'єрів, що перешкоджають внутрішньо регіональній торгівлі послугами. Комісія виявила, що багато компаній знаходять заснування представництва в інших країнах-членах важким або навіть неможливим. Вищезазначений звіт Європейської Комісії доводить, що усунення недоліків та покращення нормативної бази є вкрай важливим для розвитку ринку послуг в контексті спільного ринку.

Директива послуг має на меті розповсюдити цю діяльність на практиці в межах всього ЄС і зробити її доступною не тільки через прецедентне право. Вона не розглядає деякі сфери – такі, як фінансові послуги, транспорт та телекомунікації, які вже регулюються іншими нормативними актами Співдружності. Послуги, що виконуються Державою і без сумніву є частиною її соціальних, культурних, освітніх і судових функцій та не містять у собі елемент винагороди, також виключаються зі сфери дії запропонованої директиви. Загалом послуги, що регулюються запропонованим документом, становлять 50% економічної діяльності в ЄС.

Директива містить два головні елементи: 1) свобода заснування бізнесу в іншій країні-члені; 2) вільна торгівля послугами між державами-членами.

Директива послуг передбачає певні принципи, які мають бути дотримані в системах видачі дозволів на ведення діяльності з надання послуг, заборону певних обмежуючих правових вимог та зобов'язання оцінки відповідності інших конкретних правових вимог. Директива містить чорний список правил, що не є сумісними з даним документом, і сірий список правил, що можуть бути такими.

Директива послуг також передбачає створення єдиних інформаційних пунктів країнами-членами ЄС і вимагає, щоб держави забезпечили вільний доступ до відповідної інформації. Прийняття Директиви послуг є важливим кроком у напрямку реалізації ідеї формування спільного ринку послуг.

У Франції чітко простежується бажання нарощувати обороти в консалтинговій сфері, так темпи зростання консалтингових послуг Франції за період 2013-2018 рр. збільшились на 7,2%. Сьогодні міжнародній консалтинговій галузі притаманні такі тенденції, як очікування зростання доходів від консалтингової галузі в Європі в цілому, та зокрема у Франції, зростання попиту на консалтинг у сфері стратегічного управління, консолідація ринку.

Зараз популярною тенденцією є злиття та поглинання консалтингових компаній задля збільшення та нарощення свого потенціалу та зайняття більшої частки світового ринку. Поряд з цим міжнародні консалтингові компанії набувають глобального характеру і відкривають все більше своїх офісів в інших країнах. Найбільш популярними послугами є бізнес-консалтинг та ІТ-консалтинг. Споживачами консалтингових послуг у Франції є промислова галузь, компанії, що займаються виробництвом сировини, фінансові та страхові компанії, а також державний сектор, медійна та телекомунікаційна, енергетична галузі. У прогнозах до 2025 року спостерігатиметься зростання консалтингової галузі.

В роботі розроблено проект, метою якого є відкриття українського представництва ТОВ «ВЕДА» у Франції з метою надання послугу правлінського консалтингу. У межах даної роботи пропонуємо компанії ТОВ «ВЕДА» новий пакет послуг – антикризовий консалтинг на міжнародному ринку, у рамках усіх послуг, які раніше надавала компанії (управлінський консалтинг, оподаткування, управління персоналом та інш.). Також, хорошою перспективою для розвитку консалтингової діяльності є обслуговування малого та середнього бізнесу на рику Франції.

Консалтинговій компанії ТОВ «ВЕДА» потрібно вивчити та оцінити проблеми:

- французьких компаній, які працюють з українськими підприємствами,

- українських компаній, які працюють на території Франції, і адаптувати свої послуги до вирішення цих проблем.

Проведені в роботі розрахунки ефективності показали, що за даним проектом обсяг чистого прибутку у перший рік реалізації проекту становитиме 151,5 тис дол США, у другий рік – 255,6 тис дол США, у третій рік – 370,8 тис дол США, у четвертий рік – 466,2 тис дол США, а у п'ятий рік – 523,0 тис дол США. Рентабельність надання послуг щорічно зростатиме з 6,65% до 9,14%. Індекс доходності проекту складає 0,47; індекс (коефіцієнт) рентабельності складає 2,08; період окупності проекту: $850 * 12 / 402,4 = 25$ місяців; внутрішня норма доходності (Internal Rate of Return) становить 35%. Вищенаведене свідчить про ефективність розробленого проекту та доцільність його впровадження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ананьева Т.Н. Информационный консалтинг: Учеб. пособие /Т.Н.Ананьева, А.И.Ткалич; Под ред. Т.Н. Ананьевой. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. - 206 с.
2. Бандурка А.М. Взаимовлияние прямых иностранных инвестиций и экономического роста / А.М. Бандурка, О.В. Носова, Т.Ю. Носова // Європейські перспективи. – 2016. – №1. – С. 5–13.
3. Бейч Э. Консалтинговый бизнес: основы профессионализма: пер. с англ. / Э. Бейч. – СПб.: Питер, 2006. – 272 с.
4. Блок Питер. Безупречный консалтинг / Питер Блок ; пер. с англ. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2007. – 304 с.
5. Васильев Г.А., Деева Е.М. Управленческое консультирование: Учебное пособие для студентов. – М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2004. – 255 с.
6. Верба В. А. Консалтинговий проект: сутність, ознаки та передумови успішної реалізації / В. А. Верба // Вісник Хмельницького національного університету. - 2010. - № 4. – Т. 4. – С. 274 – 280.
7. Верба В.А. Управлінське консультивання: концепція, організація, розвиток: монографія / В.А. Верба. – К.: КНЕУ, 2018. – 327 с.
8. Вергуненко Н. В. Трансформація ринку консалтингових послуг / Н. В. Вергуненко // Вісник КНТЕУ. – 2013. - № 4. – С. 15 – 24.
9. Воронкова А. Е. Ринок консультаційних послуг в сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / А. Е. Воронкова, Т.О. Рибаківа. –Режим доступу: http://manved.at.ua/publ/rinok_konsultacijnikh_poslug_v_sferi_zovnishno_ekonomichnoji_dijalnosti_pidpriemstv/2-1-0
10. Гончаров М.И. Консалтинг в антикризисном управлении (теория и практика) / М.И. Гончаров, Г.А. Лемзяков. – 2-е изд. – М.: Экономика, 2006. – 245 с.
11. Задоя А.О. Мировой атлас данных. Франция: внешняя торговля // <https://knoema.ru>.

12. Консалтинг будущего. Экспресс-курс: пер. с англ. / Британская ассоциация консультантов в области управленческого консалтинга; Под ред. К. Ли. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2014. – 256 с.
13. Консалтинг в управлении проектами: пер. 2-го англ. изд. / Ф. Уикхэм. - М. : Дело и Сервис, 2006. – 367 с.
14. Консалтинг менеджмента, или Как улучшить свой бизнес / Под ред. К. Маркхэма, пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 392 с.
15. Консалтинг: методы и технологии: пер. с англ. / М. Зильберман. - СПб. [и др.] : Питер, 2017. – 426 с.
16. Консалтингова діяльність: навч.-метод. комплекс дисципліни (для слухачів магістер. прогр.) /І.В. Спільник; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т.: ТНЕУ, 2012. – 155 с.
17. Критерії, система показників та особливості функціонування ринку консалтингових послуг [Електронний ресурс]. - Офіційний сайт консалтингової компанії «Бізнес-Центр» - Режим доступу: <http://business-center.com.ua>.
18. Липпит Г. Консалтинговый процесс в действии: пер. с англ. / Г. Липпит, Р. Липпит. – СПб.: Питер, 2007. – 208 с.
19. Майстер Д. Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги: пер.с англ./Д. Майстер. –Манн, Фербер, Иванов. – 2003. – 440с.
20. Маринко Г.И., Управленческий консалтинг, М., «ИНФРА-М», 2005.-381 с.
21. Маркетинг соціальних послуг: навчальний посібник для студ. вузів / В. Г. Воронкова [та ін]. – К. : Професіонал, 2008. – 575 с.
22. Міжнародний консалтинг: Навч. посібник / За ред. Ф.Л. Шарова. - М.: МІЕП, 2007. – 76 с. [http :/ / miep-ptk.ru/files/mezhdunarodnyy_konsalting.pdf](http://miep-ptk.ru/files/mezhdunarodnyy_konsalting.pdf)
23. Міжнародні економічні відносини: практикум/ О.І Шнирков, А.С. Філіпенко, Р.О Заблоцька, Н.В. Резнікова та ін. за ред. О.І Шниркова. – К.: 2018.- 321 с.
24. Охріменко О. О., Кухарук А. Д. Міжнародний консалтинг: навч. посіб. / О. О. Охріменко, А. Д. Кухарук. – К. : НТУУ «КПІ», 2016. – 184 с.

25. Петрушенко М. М. Основи управлінського консультування: конспект лекцій / укладач М. М. Петрушенко. – Суми: Сумський державний університет, 2011. – 65 с.
26. Роль консалтинга в управлении бизнесом: учеб. пособие / В. А. Коростелев; МАУП. – К.: МАУП, 2004. – 252 с.
27. Соловьев В.А. Международный консалтинг: Курс лекций. – М.: Дипломатическая академия МИД РФ, 2003. -187 с.
28. Ткалич А.И. Консалтинговый сервис : учебное пособие / А. И. Ткалич. – М. : Альфа-М : Инфра-М, 2007. – 207 с.
29. Токмакова Н. О., Андриянова М. В. Менеджмент-консалтинг / учебно-методический комплекс. – М. : Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 271 с.
30. Трофимова О.К. Анализ рынка консалтинговых услуг за рубежом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/consulting/mkintro-10.shtml
31. Управленческий консалтинг: учебник для магистров / А. О. Блинов, В. А. Дресвянников. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. – 212 с.
32. Управленческое консультирование. Введение в профессию / Под ред. М. Кубра ; пер. с англ. – [4-е изд.]. – М. : Планум, 2004. – 976 с.
33. Управлінський консалтинг: підручник / Безкровний.М. Ф., Кропивко М. Ф., Палеха Ю. І., Іщенко Т. Д.. – К.: Видавництво Ліра-К, 2015. – 310 с.
34. Хватов Ю. Ю. Економіка Франції: етапи і аналіз сучасних тенденцій розвитку / Ю. Ю. Хватов // Академічний огляд. - 2016. - № 2. - С. 118-126. - Режим доступа: <http://nbuv.gov.ua/UJRN>.
35. Чаплина А. Н., Антипова Е.С. Особенности формирования механизмов консалтингового рынка на отдельных этапах развития его жизненного цикла // Проблемы современной экономики. – 2013. – N 1 (45). – С. 214–218.
36. Шейн Э. Процесс консалтинга. Построение взаимовыгодных отношений «клиент – консультант»: пер. с англ. / Э. Г. Шейн. – СПб.: Питер, 2008. – 286 с.

37. Annual Report: Foreign investment in France/ Business France, French National Agency website [Electronic resource]. – Available at: <http://www.businessfrance.fr>.
38. Business France/ French National Agency website [Electronic resource]. – Available at: <http://en.businessfrance.fr/>
39. France Corruption Report/ The GAN Business Anti-Corruption Portal [Electronic resource]. – Available at: <http://www.business-anti-corruption.com/country-profiles/france>
40. France Investment Climate Statement/ U.S. Department of State website [Electronic resource]. – Available at: <https://www.state.gov/documents/organization/241774.pdf>
41. Perceived weaknesses of the French economy/ Outline of the French economy [Electronic resource]. – Available at: <http://about-france.com/geo/french-economy.htm#weaknesses>.
42. Survey of the European Management Consultancy 2011/2012. – FEACO, December 2012. – [Electronic Resource]. – Available from: [file:///C:/Users/ThinkPad/Downloads/1_Feaco_Survey_2011-2012%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ThinkPad/Downloads/1_Feaco_Survey_2011-2012%20(1).pdf)
43. The Seven Cs of Consulting: Your Complete Blueprint for Any Consultancy Assignment (Семь шагов консалтинга: полное решение любой задачи по консалтингу) / Mick Cope. – Financial Times Prentice Hall Publishing, 2000. – 240 p.

ДОДАТКИ

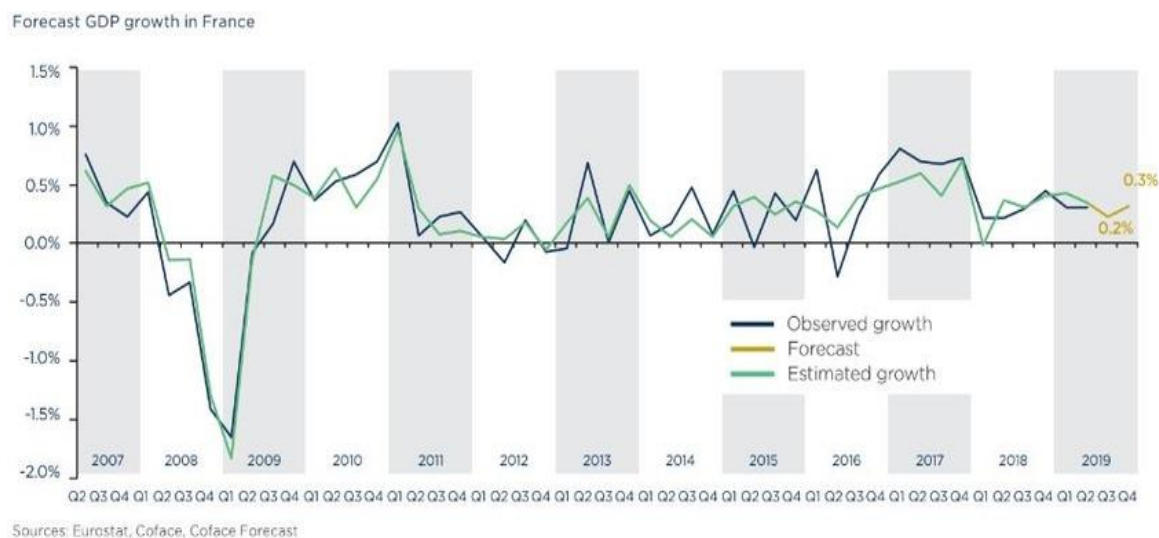


Рис. 1 – Квартальна динаміка ВВП Франції 2007 – 2019 рр.

ТОП-20 європейських країн, по кількості проектів ПП

Рейтинг	Страна	2017	2018	Изменение, 2017 / 2018
1	Великобритания	1205	1054	-13%
2	Франция	1019	1007	1%
3	Германия	1124	973	-13%
4	Италия	237	314	32%
5	Бельгия	215	278	29%
6	Польша	197	272	38%
7	Турция	229	261	14%
8	Нидерланды	339	229	.. ¹
9	Россия	238	211	-11%
10	Ирландия	135	205	52%
11	Финляндия	191	194	2%
12	Сербия	118	119	1%
13	Румыния	126	109	-13%
14	Италия	63	103	63%
15	Венгрия	116	101	-13%
16	Латвия	74	83	12%
17	Португалия	95	74	-22%
18	Швеция	62	73	18%
19	Босния и Герцеговина	108	73	-32%
20	Чехия	134	65	-51%
	Другие страны	628	538	-14%
	Всего	6653	6356	-4%

Джерело: <https://mind.ua/news/20198197-shchorichnij-rejting-investicijnoyi-privablivosti-evropejskih-krayin-vid-ernstandampyoung>