

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

"Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту
«Відкриття дилерського центру електрокарів» в Україні"

Виконав: здобувач IV курсу, групи МЕВ-163с

Спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

Бондар Ю.О.

(прізвище, ініціали)

Керівник: Задоя Анатолій Олександрович,
доктор економічних наук , професор *(прізвище,*

ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

Дніпро
2020

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перший (бакалаврський) рівень

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. кафедри _____

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

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Бондар Юлія Олегівна

1. Тема роботи "Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття дилерського центру електрокарів» в Україні"

2. Керівник роботи Професор, д.е.н. Задоя Анатолій Олександрович

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

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 1 червня 2020 р.

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи: розробка, обґрунтування та аналіз ефективності й доцільності втілення міжнародного інвестиційного проекту відкриття дилерського центру електрокарів.

5. Зміст роботи (перелік питань, які належить розробити): 1.Сучасний економічний стан України; 2.Міжнародні економічні відносини України; 3.Розробка міжнародного інвестиційного проекту щодо створення дилерського центру електрокарів.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Задоя А.О., зав. кафедри		
Розділ 2	Задоя А.О., зав. кафедри		
Розділ 3	Задоя А.О., зав. кафедри		

7. Дата видачі завдання 1 лютого 2020 р.

8. Календарний план виконання роботи

№ п/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1.	Визначення теми роботи та узгодження її з керівником	15.03.20	
2.	Розробка плану роботи та узгодження його з керівником	20.03.20	
3.	Підготовка першого розділу	01.04.20	
4.	Підготовка другого розділу	15.04.20	
5.	Підготовка третього розділу	15.05.20	
6.	Подача завершеної роботи	01.06.20	
7.	Попередній захист роботи	16.06.20	
8.	Захист роботи	25.06.20	

Здобувач

Керівник кваліфікаційної роботи

АНОТАЦІЯ

Бондар Ю.О. Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття дилерського центру електрокарів» в Україні.

У роботі проведено дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку економіки України за останні десять років. Виявлено, що розрив між Україною та європейськими країнами скорочується. Запровадження механізмів, які дозволили спростити державну реєстрацію нового бізнесу, часткове скасування низки ліцензій та дозволів створює сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій. Ця робота присвячена розробці міжнародного інвестиційного проекту з відкриття дилерського центру електрокарів у формі спільного підприємства із залученням іноземних інвестицій. Проведено аналіз економіки України, її зовнішньоекономічної діяльності та інвестиційного клімату, розрахована потреба в обсягах інвестування, обґрунтовано організаційно-правову форму підприємства, а також проведено розрахунки основних показників, які б дали змогу оцінити інвестиційну привабливість запропонованого проекту.

Ключові слова: інвестиція, проект, економіка, розробка проекту, інвестиційний проект

SUMMARY

Bondar Y.O. Development and ways of implementation of the international investment project "Opening of a Dealership Centre for Electric Cars" in Ukraine.

This paper examines the current state and trends of Ukraine's economy over the past ten years. It is revealed that the gap between Ukraine and European countries is narrowing. The introduction of mechanisms that have simplified the state registration of new businesses, the partial revocation of a number of licenses and permits creates favourable conditions for attracting foreign investments. This work is devoted to the development of an international investment project to open an electric cars dealership through a joint venture, including foreign investments. The analysis of Ukraine's economy, its foreign economic activity and investment climate was carried out, the need for investments was calculated, the organizational and legal form of the enterprise is substantiated, and also the basic indicators which allow to estimate investment attractiveness of the offered project were calculated.

Keywords: investment, project, economy, project development, investment project

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ.....	6
1.1. Загальна характеристика економіки України	6
1.2. Чинники економічного розвитку країни.....	13
РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ	22
2.1. Експортно-імпортна діяльність України	22
2.2. Масштаби та основні напрямки прямого закордонного інвестування в Україну	29
2.3. Аналіз інвестиційного клімату України та ступені його привабливості для іноземних інвесторів	33
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО ВІДКРИТТЯ ДИЛЕРСЬКОГО ЦЕНТРУ ЕЛЕКТРОКАРІВ.....	40
3.1. Загальна характеристика ринку електромобілів.....	40
3.2. Обґрунтування необхідності здійснення проекту та оцінка потреби в обсягах інвестування	43
3.3. Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту	50
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	61

ВСТУП

Актуальність теми даної роботи полягає в тому, що інвестиційна діяльність є найбільш важливим аспектом функціонування будь-якої комерційної організації. Причинами, які зумовлюють необхідність інвестицій, є відновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробництва, освоєння нових видів діяльності.

Процес інвестування відіграє величезну роль в економіці будь-якої країни. Інвестування в значній мірі визначає економічне зростання держави, зайнятість населення і складає істотний елемент бази, на якій ґрунтується економічний розвиток суспільства. Тому проблема, пов'язана з ефективним здійсненням інвестування, заслуговує серйозної уваги.

Для прийняття рішення про реалізацію того чи іншого проекту – про довгострокове вкладення коштів - необхідно мати інформацію, що обґрунтовує доцільність і можливість таких вкладень. Завданням комерційної оцінки проектів є отримання інформації для прийняття рішень. При цьому для прийняття позитивного рішення щодо реалізації проекту необхідно, щоб отримана інформація підтверджувала такі базові припущення:

- вкладені кошти повинні бути повністю відшкодовані;
- прибуток, отриманий в результаті даної операції, повинен бути досить великим, щоб компенсувати тимчасову відмову від використання коштів, а також ризик, що виникає в силу невизначеності кінцевого результату.

Навколо проблеми фінансування інвестиційної діяльності підприємств зосереджена значна увага, як з боку вітчизняних так і зарубіжних науковців. Серед вітчизняних науковців, що висвітлювали в останні роки дану проблематику, можна виділити таких, як: О. Б. Андрушко, О. Я. Базілінська, І. О. Бланк, М. П. Войнаренко, О. В. Гук, Н. І. Коломієць, В. В. Лук'янова, В. О. Подольська, О. О. Орлов, В. В. Стадник, О. О. Шапурова та багато інших. Відомі зарубіжні науковці такі, як: Е. Альтман, А. Таффлер, Г. Спрингейт, Р. С. Сайфулін і Г. Г. Кадиков та інші досліджували питання

прогнозування та визначення рівня інвестиційної привабливості підприємств. Отже, стан вивчення існуючих проблем, ступінь їх вирішення та перспективи розв'язання обумовили вибір теми дослідження та окреслили її мету.

Мета даної роботи: вивчити теоретичні аспекти ефективності інвестиційного проекту за участю іноземних інвесторів і визначити його економічну доцільність на працюючому підприємстві ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ».

Об'єктом дослідження являється механізм здійснення проекту “Відкриття дилерського центру електрокарів”.

Предметом дослідження є організація міжнародних інвестиційних проектів.

Методи дослідження. Метод логічного узагальнення (для теоретичного обґрунтування сутності, місця та ролі системи інформаційної безпеки в діяльності підприємства); методи аналізу і синтезу (для дослідження моделей та методів моніторингу, а також для систематизації основних положень нормативно-правової бази); методи економічного аналізу, зокрема елімінування для здійснення факторного аналізу впливу факторів на ефективність діяльності підприємства; графічний метод (для наочного подання статистичного матеріалу та схематичного зображення ряду теоретичних і практичних положень).

Інформаційною базою дослідження є законодавчі і нормативні акти, первинні документи, облікові реєстри та звітні матеріали підприємства. При написанні роботи проаналізовано також монографії та статті зарубіжних і вітчизняних авторів, автореферати кандидатських дисертацій, посібники та навчальні посібники з управління підприємством, інтернет-ресурси.

Практичне значення одержаних результатів полягає в уточненні та доповненні практичної основи створення міжнародних інвестиційних проектів.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

1.1. Загальна характеристика економіки України

Після глибокої кризи 2014-2015 років в умовах анексії Автономної Республіки Крим, збройної агресії Російської Федерації проти України, що супроводжувалось втратою виробничих об'єктів, руйнуванням інфраструктури, погіршенням матеріального становища громадян, економічне становище України упродовж 2016 – 2019 років можна охарактеризувати як етап подолання кризи, відновлення економіки та перехід до сталої тенденції економічного зростання на фоні здійснення назрілих реформ, кардинальних перетворень в системі економічних зв'язків на всіх рівнях.

Отже, для оцінки інвестиційного клімату України проведемо аналіз макроекономічних показників за 2011 - 2019 роки.

Таблиця 1.1

Динаміка основних макроекономічних показників України за 2011-
2019 роки

Показник	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Розмір ВВП (млрд дол.)	163,1	175,7	183,3	133,5	91	93,2	112,1	130,8	147,2
Темп зростання/падіння ВВП (%)	+19,6	+7,7	+4,3	-28,1	-31,3	+2,9	+20,2	+16,7	+12,5
Баланс поточного рахунку (млрд дол.США)	- 10,23 3	- 14,33 5	- 16,518	- 4,596	1,616	- 1,340	- 2,442	- 4,367	- 1,322
Експорт / імпорт (у % до ВВП)	47/51	50/56	35/56	43/52	49/52	53/55	49/56	48/55	45/53
Індекс інфляції (%)	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7	9,8	4,1
Дефіцит бюджету	-1,79	-3,79	-4,45	-4,98	-2,28	-2,94	-1,6	-1,66	-1,96

у відсотках до ВВП									
Валові накопичення капіталу у % до ВВП	21,5	18,3	15,7	14,1	15,3	21,5	20,7	18,8	12,6
Кредитний ринок									
Кредитування (у % до ВВП)	78,6	71,1	69,6	73,4	75,2	56,7	47,3	31,1	-
Ставка рефінансування	8,75	7,75	7,5	7	11,5	25	16,5	13,5	17,5
Короткострокові кредити до зовнішнього боргу	21,9	24,1	26,3	23,6	17,9	17	17,6	19,6	-
Державний борг до ВВП	30	27,5	33,7	37	63,6	70,2	71,2	80,6	92,3
Валютний ринок									
Міжнародні резерви (млрд дол.)	34,5	31,7	24,5	20,4	7,5	13,3	15,5	18,8	20,8
Обмінний курс (до дол. США)	7,94	7,97	7,99	7,99	11,89	21,84	25,55	26,59	27,2
Грошова пропозиція (M2, %)	55,4	52,7	55	62	60,3	50	46,3	40,5	-
Фондовий ринок									
Капіталізація до ВВП (%)	28,6	15,7	-	-	-	-	-	4,6	3,4
Золото									
Попит ЦБ (млрд дол.)	1,243	1,379	1,896	1,638	0,916	0,932	0,94	1,063	0,999

Джерело: [28, 39; 42]

У 2016-2018 роках економіка України, не дивлячись на нові виклики, які постали перед країною (впровадження торговельних обмежень з боку Російської Федерації, обмеження міжнародних транзитних перевезень вантажів територією Російської Федерації, припинення переміщення вантажів через лінію зіткнення залізничними і автомобільними шляхами у межах Донецької та Луганської областей у 2017 році та ін.), подолала прояви

кризи та перейшла до фази економічного відновлення із закріпленням позитивних тенденцій. Але динаміка ВВП була стриманою і становила за підсумком 2016 року 2,9 %, у 2017 році – 20,2 %, у 2018 році – 16,7 %.

Зокрема, в розрізі питання платіжного балансу, відбулося покращення з -7,1% у 2008 до -2,2% у 2010 році. Починаючи з 2011 року відбувся перелом, що призвів до подальшого просідання, досягши посткризового піку у 2013 році -9,0%. За підсумками 2017 року цей показник склав -2,088 млрд. дол., або -1,8% від ВВП [35].

Проблемною стороною економіки є співвідношення експорту та імпорту. Вже на початку 2010 року країні вдалося вийти на до кризовий об'єм експорту. Однак дана тенденція не мала стійкого характеру сформувавши понижувальний тренд вже у 2011 році. Період з 2011 по 2013 роки характеризувався нарощуванням від'ємного сальдо торгівельного балансу з 5,5 до 9,0%. За станом на кінець 2017 року, цей показник скоротився та становив 6% від ВВП [30].

Доволі успішно відобразилась антикризова програма на зростанні поточних трансфертів. В період антикризового регулювання цей показник вдалося збільшити на 71%, або з 2,6 млрд. дол. у 2009 році до 3,7 млрд. дол. у 2011. Однак позитивну тенденцію не було закріплено, що спричинило сповзання до 1,5 млрд. дол. наприкінці 2014. За станом на кінець 2017 року баланс поточних трансфертів знаходився на рівні 3,5 млрд. дол. [35].

У 2016-2017 роках внаслідок проведеної фіскальної консолідації та здійснення Національним банком жорсткої монетарної політики вдалося знизити споживчу інфляцію до цілком контрольованих темпів у 12,4-13,7 % відповідно за рік після 43,3 % у 2015 році. У 2018 році на фоні поступового оздоровлення економіки в частині оптимізації ринкової системи економічних зв'язків в умовах її цілеспрямованого реформування вдалося послабити дію практично всіх інфляційних чинників. У 2018 році динаміка цін на споживчому ринку у розрахунку до грудня попереднього року вперше після 2013 року залишилась в межах однозначних чисел, уповільнившись до 9,8 %.

За підсумком 2019 року зростання споживчих цін уповільнилося до 4,1 % у розрахунку грудень до грудня попереднього року, що є найнижчим показником з 2013 року, та було близьким до нижньої межі цільового діапазону 5 % $\pm$ 1 в. п.

Зростання ВВП і доходів населення на фоні істотного зниження темпів інфляції, підкріплене додатнім (вже п'ятий рік поспіль) сальдо платіжного балансу та активними інвестиційними процесами є надійним підґрунтям подальшої розбудови ефективного ринкового середовища та покращання добробуту населення України.

Залежність внутрішнього інвестування та розміру ВВП від фактору інфляції мало пряму залежність в період з 2008 по 2013 роки. У IV кв. 2019 року зростання економіки очікувано уповільнилося. За даними Держстату (з урахування зміни базисного року (2016=100%)) зростання ВВП порівняно з IV кв. 2018 року становило 1,5%, порівняно з попереднім кварталом з урахуванням сезонного фактору – 0,0%. В цілому у 2019 році зростання ВВП також продемонструвало більш повільну, порівняно з 2018 роком, динаміку на рівні 12,5%. Основним драйвером зростання з боку попиту як і у більшості попередніх періодів року виступав високий внутрішній попит, як споживчий, так і інвестиційний. Водночас, позитивний вплив зовнішнього попиту, що був одним з головних джерел зростання у III кв. 2019 року, хоча і зберігся, проте суттєво послабився на тлі погіршення цінової ситуації на окремих світових товарних ринках (зокрема, металу) і укріплення гривні, що негативно впливало на конкурентоспроможність українського експорту [37].

За результатами року економічна активність зберігалась на достатньо високому рівні – темпи зростання ВВП оцінено у 3,3%, що майже співпадає з показником 2018 року. Водночас, змінились драйвери цього зростання. Так, суттєво уповільнилось зростання Зведеного індексу виробництва товарів та послуг за основними видами економічної діяльності (ЗІВ) – до 1,6% загалом за 2019 рік, а в останні місяці року навіть спостерігалось його падіння. Насамперед, це відбувалося за рахунок виробничої сфери, а саме складної

ситуації у промисловості, де випуск знизився після трирічного зростання. Також незважаючи на черговий рекорд урожаю зернових, суттєво уповільнилось сільське господарство. Натомість високий внутрішній попит генерував високі показники в будівництві, торгівлі та низці галузей сфери послуг [39].

Монетарна політика НБУ упродовж 2017-2018рр. мала виразно обмежувальний характер, що аргументувалось необхідністю продовження політики «інфляційного таргетування». Однак, на практиці, НБУ не спромігся знизити темпи інфляції до цільового (7% у 2018р.) показника. Намагання ж НБУ обмежити інфляцію шляхом подальшого сповільнення приросту грошових залишків, в кращому випадку, призведе до консервації нинішнього рівня слабкої динаміки зростання економіки країни. Ситуація у монетарній сфері з початку 2019р. набула певним чином критичного характеру [22]. У переважній більшості партнерських країн центральні банки дедалі активніше проводять монетарну експансію (розширена пропозиція грошей), знижують процентні ставки (де це можливо) або застосовують монетарне послаблення (через викуп цінних паперів), що розглядається як важлива умова підтримки економічного зростання і розвитку. Україна ж, навпаки, скорочує пропозицію грошей, обмежує доступ економічних агентів до ресурсів, утримуючи їх вартість на надзвичайно високому рівні. Нинішнє скорочення реальних грошей в економіці є вагомим обмеженням для відновлення реального сектору [37].

Ситуація з доступом економічних агентів до фінансових ресурсів погіршується тим, що кредитні процентні ставки в Україні залишаються завищеними. Так, упродовж 2018- 2019рр. міжбанківські кредитні ставки та ставки за новими кредитами у національній валюті резидентам коливались переважно у діапазоні 17-18% (для домогосподарств – 29- 31%), за новими депозитами знаходились на рівні 10-12% (для домогосподарств – 6,7-7,8%). Ставка ж рефінансування НБУ (облікова ставка) з вересня 2018р. до кінця квітня 2019р [29]

Хоча в Україні задекларовано політику інфляційного таргетування (що також зафіксовано у Меморандумі), проте рівень споживчої інфляції залишається помітно вищим, ніж річні цільові показники. Попри декларації НБУ про його зусилля на досягнення низького (однозначного) рівня інфляції²⁸, індекс споживчих цін у 2018р. зазнав лише незначних змін – зростання споживчих цін (грудень до грудня) склало 9,8% (середньорічне зростання – 10,9%), при тому, що у 2017р. – 13,7% і 14,4, відповідно. У І п/р 2019р. зростання споживчих цін склало 3,6% (у червні була зафіксована незначна дефляція – 0,5%) (рис.1.1).

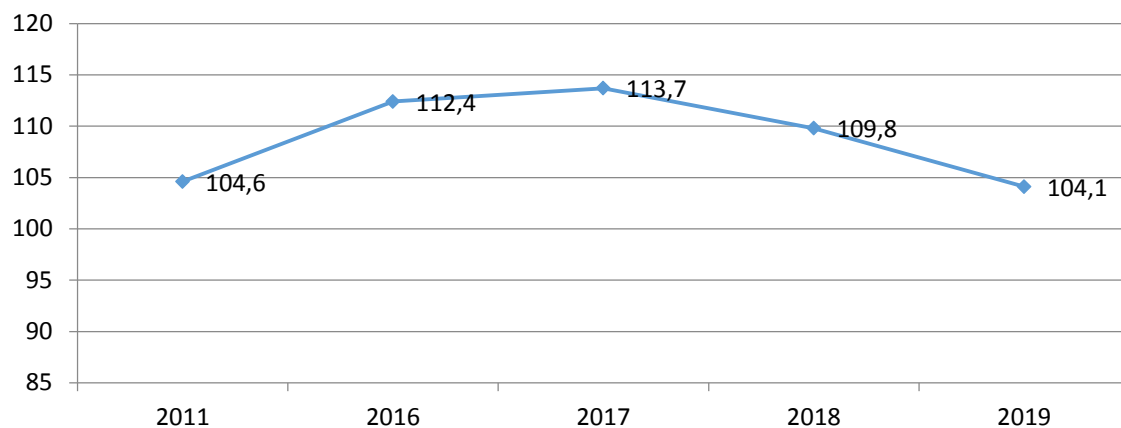


Рис. 1.1. Динаміка темпів інфляції (індексу споживчих цін) в 2011 – 2019 рр., %

Джерело: [39]

У лютому 2020 року посилилася низхідна динаміка інфляції як на споживчому ринку, так і у промисловому виробництві. Одним з ключових факторів, що тривалий час впливали на ринок, було суттєве укріплення гривні до іноземних валют упродовж 2019 року. Крім того, у лютому відбулося зниження цін як на продовольчому (вперше за останні роки саме у зимовий місяць), так і на непродовольчому сегментах ринку, що призвело до дефляції на споживчому ринку – 0,3% (у розрахунку до попереднього місяця). В цілому зростання споживчих цін у річному розрахунку уповільнилося до 2,4% та у підсумку таке значення показника було

найнижчим починаючи з березня 2014 року. За підсумком лютого темпи зниження цін у промисловості у річному розрахунку посилилися до 6,8%, у розрахунку до попереднього місяця ціни зросли лише на 0,1%. Ціни у будівництві у січні 2020 року у річному розрахунку прискорилися до 1,5% (з 0,7% у грудні 2019 року) [39].

До позитивних рис соціально-економічно середовища країни, звичайно, слід віднести стійке зростання заробітної плати. Попри досить низьку загальну економічну динаміку, нарощування заробітних плат відбувалось упереджуваними темпами. Так, упродовж двох з половиною років (з кінця 2016р. до середини 2019р.) середня номінальна заробітна плата зросла з 6,5 тис. грн. (\$250) у грудні 2016р. до 10,8 тис. грн. (\$407) у червні 2019р. (тобто, приблизно на 60%, у т.ч. у доларовому еквіваленті завдяки стабільності і навіть незначному зміцненню гривні), при помітному відставанні мінімальної (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Динаміка середньої заробітної плати та частки мінімальної в ній протягом 2010-2019 рр.

Джерело: [29]

Оскільки номінальне зростання значно випереджало офіційну інфляцію, то й зростання реальної середньої зарплати виявилось суттєвим – приблизно на чверть (діаграма «Індекс реальної середньої заробітної плати»).

Темпи зростання реальної заробітної плати продовжили суттєво перевищувати темпи зростання продуктивності праці. Відповідно, зростає частка оплати праці у вартості виробленої продукції. Найвагомішими факторами, які вплинули на зростання заробітної плати, були підвищення мінімальної заробітної плати, конкуренція за кваліфіковану робочу силу із закордонними працедавцями та продовження позитивної динаміки розвитку економіки. Заробітна плата в Україні зростає високими темпами, що сприяє поступовому скороченню розриву між рівнем заробітних плат в Україні і європейських країнах. Проте рівень заробітної плати в Україні залишається суттєво нижчим [37].

Загалом, деякі макроекономічні показники погіршуються, що не сприяє інвестиційній привабливості.

1.2. Чинники економічного розвитку країни

Можемо виділити кілька етапів для аналізу та оцінювання економічного становища України, як ключового чинника формування та реалізації державної інвестиційної політики.

Перший етап - початок трансформації економіки України. Даний етап тривав з 1991 року по 1995 рік. Йому притаманне збереженням планової економічної системи та спроби модернізації економічної системи. В цей період не відбулося запланованою докорінної перебудови. Існуюча структура національної економіки характеризувалася частковим впровадженням нових господарських елементів і відносин. За перші роки незалежності Україна втратила близько половини ВВП у порівнянні з рівнем 1990 р. Такий невтішний старт та системні недоліки того періоду визначили та обумовили наступні соціально-економічні проблеми в національному господарстві.

Також причинами різкого падіння ВВП стали політичні процеси, та помилки і прорахунки реформаторів.

У середині 1990-х рр. ситуація не змінилася і національне господарство надалі зазнавало втрат через політичні протистояння, відсутність ринкових реформ. Планова модель національної економіки вже була зруйнована, а нова ринкова модель ще не була сформована. Реальних заходів, спрямованих на розбудову конкурентоспроможної національної економіки не відбувалося. Саме тому трансформаційна криза тільки поглиблювалася, а перспективи її подолання були невтішними. Впродовж 1991–1995 рр. була обрана радикально-лібералістська модель ринкового реформування національної економіки. Основними заходами, які були вжиті, це: зупинення механізмів державного регулювання цін, розподілу ресурсів, адміністративного обмеження зовнішньої торгівлі, обмеження державного контролю за господарським життям. Також передбачалося скорочення бюджетних видатків на потреби розвитку національної економіки, а саме зменшення інвестицій, скорочення фінансування на потреби модернізації виробництва; ліквідацію дотацій та субсидій.

Всі ці дії та інші фактори (а саме, політичні, зовнішньоекономічні, соціальні фактори та умови тощо) призвели до інфляції. Внаслідок активного переходу до системи ринкових відносин ввели економіку національного господарства у стан шоку. Без належної регуляторної та захисної фінансової політики з боку держави частина бізнесу перейшла у тінь. Відбулися перекоси у формуванні ринкових сегментів, поглибився кризовий стан у більшості галузей національної економіки, посилилася соціальна напруженість – все це тільки частина негативних проявів того часу.

Другий етап - поглиблена трансформація національної економіки. Даний період тривав з 1996 року по 1999 роки. В цей час відбулася тотальна відмова від системно-утворюючої ролі планово-розподільних відносин у державній політиці. Таке рішення сприяло трансформації економіки України в усіх сферах виробництва та обігу. 1999 рік запам'ятався «дном» ВВП, за всі

роки незалежності 40,8% ВВП від його рівня 1990 року – це найгірший показник. Все це спонукало до термінового перегляду не тільки сутності моделі трансформації економіки України, але й пошуку нових підходів у дослідженні трансформації та перетворень економічних систем. Однак саме на цій позначці відбулося зупинення економічного спаду. У ці роки вчені та дослідники економічних систем займалися пошуком відповідей на питання загальної методології економічних трансформацій, а також проблемам трансформації основних структурних елементів національної економіки.

Аналізуючи даний етап економічного стану України можна виділити основний недолік її економічної політики. Причиною невдач в процесі трансформаційних перетворень була відсутність чітко визначених стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку, а відповідно і відсутність послідовного плану їх реалізації. Однак такі проблеми і наразі присутні в державній економічній політиці. А саме тому наше дослідження і спрямоване на вирішення даного питання та пошук стратегічних пріоритетів у формуванні державної інвестиційної політики національної економіки. Однак, навіть розроблені плани та програми того часу, які могли б принести позитивні результати. Причиною цьому була відсутність прозорих механізмів їх реалізації, бюрократичні перепони та необґрунтовані витрати.

Третій етап - економічний розвиток. Даний етап розпочався в 2000 році і тривав до 2008 року. Даний часовий відрізок характеризувався позитивною динамікою ВВП та розвитком окремих галузей економіки загалом. Національне господарство та економіка демонстрували піднесення, набирали темпів розвитку усі сфери та галузі. Серед фахівців вже навіть виникли цілком обґрунтовані прогнози того, що вітчизняна економіка досягне рівня розвинених країн світу. Однак, значного удару національному господарству завдали екзогенні впливи та зовнішні умови, а це обмежувало можливість сформувати в національному господарстві конкурентоспроможну економічну систему, яка так потрібна була для продовження динаміки процвітання.

Четвертий етап - кризовий. Цей період тривав п'ять років, розпочавшись в 2008 році та проіснувавши до 2014 року. В цей час можна було спостерігати усі прояви депресії на всіх рівнях та у всіх галузях, секторах і сферах. В економіці відбувалося скорочення промислового виробництва. З кінця 2008 р. та у 2009 р. падіння промислового виробництва склало 20,3% ВВП. Паралельно відбулося призупинення діяльності значної частини фінансово-банківської системи - більшість комерційних банків зазнали краху, частина піддалася націоналізації. В державних фінансах спостерігався катастрофічний стан, котрий вдалося призупинити в 2013 році. В той же час (2008 рік) існувала дуже висока ймовірність загрози колапсу системи соціального забезпечення. Тобто у перший квартал 2009 року національне господарство та його економічна система увійшла з максимальним загостренням кризових явищ обумовлених зовнішніми впливами. Однак, маючи доволі високий досвід виходу та подолання криз в 2010 р. уряду все ж таки вдалося нівелювати наслідки кризових проявів.

Наступні два роки, тобто до початку 2012 року майже всі макроекономічні параметри відображали позитивну тенденцію. Хоча відбувалося повільне зростання, але остаточно подолати економічні проблеми того часу так і не вдалося. За 2010– 2011 рр. вітчизняна економіка характеризувалася доволі непоганими, а подекуди і обнадійливими показниками: зростання реального ВВП відбулося на 9,3%; в той же час дефіцит бюджету становив 1,81% ВВП. І це при тому, що навіть розвинуті країни світу та світові об'єднання демонстрували нижчі дані, до прикладу в 2011 році: в Євросоні ВВП зріс лише на 4%, в Японії на 8,9% та у США на 10%.

Однак, утримати та закріпити досягнені результати не вдалося. Темпи зростання національної економіки в 2012 році уповільнилися. Дія та вплив негативних процесів позначився на всіх показниках діяльності, обтяжений і зовнішнім і внутрішнім характером впливу. У другій половині 2012 р. погіршення відбулося майже у всіх сферах національної економіки.

Промислове виробництво, будівництво та транспортна сфера зазнали найбільшого удару. А додатковим негативним фактором стало збереження низького рівня кредитування.

П'ятий етап – стан військової агресії. Даний етап, виявився найбільш зтяжним та болючим для національної економіки, зважаючи на те, що був спрямований проти територіальної цілісності України. В 2014 році відбулася анексія Автономної республіки Крим та захоплення частини Сходу території України. Політичні рішення та обставини в Україні, на початку 2014 р. змінилися - В. Янукович і його команда були усунуті від влади через відмову підтримати євро інтеграційний курс. Дана обставина спровокувала масові мітинги, котрі «вилились» у Революцію Гідності, загибель Небесної сотні, нові президентські вибори та багато інших політичних подій.

Але в економічному плані відбувалася тенденція до погіршення макроекономічних показників. Можна навіть простежити пряму залежність між посиленням і поглибленням економічної кризи із наростанням загострення політичної ситуації. Одночасно відбулося значне скорочення державного фінансування і зниження інвестиційної активності банків. Українські підприємства зазнавали збитків. Порівняно з 2013 р частка бюджетних коштів у структурі банківських кредитів зменшилась з 25% до 8,7%. Частка бюджетних коштів у структурі інвестицій зменшилась з 3,1% до 1,1%, відповідно це призвело до різкого падіння капітальних інвестицій на 23,1%. За перші місяці 2014 р. спад промислового виробництва склав 5,3%, тобто відбувся фактичний розвал промисловості. А вже наприкінці 2014 р. Україна опинилася в стані економічного колапсу, її економічна система потребувала негайного втручання і побудову нової економічної моделі.

Загальна соціально-економічна ситуація в Україні ускладнюється війною на Донбасі. Адже необхідно враховувати, що цей регіон давав більше 30% валютних надходжень до бюджету України й стільки ж Донбас займав у структурі промислового виробництва України. На непідконтрольній території залишилась значна кількість підприємств, активи яких можна

вважати втраченими для України. Внаслідок руйнування зв'язків між підприємствами на території України та непідконтрольній діяльності важливих та іноді унікальних для виробничої сфери підприємств виникає загроза позбавлення України продукції, яка не має аналогів на контрольованій території. Пошук необхідної сировини для підприємств може бути тривалим, що вплине на роботу підприємств, особливо з безперервним робочим циклом.

Підприємства на території Донбасу завжди мали тісні коопераційні зв'язки з підприємствами з РФ. Вони послабились у I півріччі 2016 р. – обсяг експорту в РФ зменшився на 34,6 % порівняно із I півріччям 2015 року і склав 1527,8 млн. дол.(9,2 % від загального обсягу); частка імпорту з РФ зменшилась на 42,4 % і становила 2137,0 млн. дол. (15,3 %) (за даними Держстату України). Тим не менш, за результатами I півріччя 2017 р., спостерігається збільшення обсягів експорту та імпорту з РФ порівняно із I півріччям 2016 р.: обсяг експорту в РФ зріс на 26,4 % порівняно із I півріччям 2016 р. і склав 1934,5 млн. дол. (9,4 % від загального обсягу), обсяг імпорту з РФ зріс на 41,5 % і склав 2985,4 млн. дол.(13,2 %). Очікуваний перерозподіл пріоритетів для підприємств у сфері зовнішньої торгівлі на користь країн ЄС, ринків Близького Сходу, Азії та ін. відбувається повільно внаслідок дії низки чинників – складнощі виходу на ринки ЄС, існування тривалих зв'язків із підприємствами РФ, що важко зруйнувати. РФ так і продовжує знаходитися на другому місці серед країн та їх груп за обсягами експорту та імпорту (після країн ЄС).

Нерозвиненість банківського сектору. У 2017 році тривали тенденції щодо скорочення кількості банків, що призвело до додаткового навантаження на Фонд гарантування вкладів, відбувалось збільшення кількості проблемних кредитів. Також, доступ до фінансових ресурсів все ще залишався обмеженим. Посилення інфляційних процесів. На кінець 2017 року інфляція згідно прогнозу уряду складе 11,2%. Цьому сприяло скасування державного регулювання цін на продукти харчування,

підвищення мінімальних заробітних плат та пенсій без забезпечення відповідного економічного росту економіки, продовження тенденцій до підвищення тарифів для домогосподарств, що призвело до збільшення користувачів субсидій до 60%, запізнile рішення НБУ щодо підвищення облікової ставки з 12,5% до 13,5%.

Однак, є і позитивні моменти. Отримання четвертого траншу МВФ у обсязі \$1 млрд. на початку квітня 2017 року. Україна провела необхідні реформи і змогла поповнити золотовалютні резерви, що дало змогу відстрочити дефолт, стабілізувати макроекономічну ситуацію та підвищивши довіру партнерів, інвесторів та донорів до країни. Завдяки виходу на ринок зовнішніх запозичень Україна уперше з 2015 року залучила \$3 млрд. Дана операція зменшить навантаження на державний бюджет із погашення державного боргу у наступних роках. Також цей факт свідчить про часткове відновлення довіри іноземних інвесторів до України. Вирішувати проблеми сьогодення та планувати розвиток національної економіки необхідно з урахуванням численних ризиків фінансового, політичного тощо характеру, які впливають на соціально-економічний розвиток держави.

РОЗДІЛ 2

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ

2.1. Експортно-імпортна діяльність України

Міжнародна торгівля товарами та послугами має вагоме значення для будь-якої країни світу, а окремі держави отримують левову частку доходів завдяки експорту до інших країн. Динаміка експортно-імпортних операцій в Україні останні роки має постійну тенденцію до змін [29]. Проаналізуємо зовнішньоторговельний баланс України з країнами світу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Зовнішня торгівля товарами та послугами України з країнами світу (у
т. ч. з країнами ЄС) у 2017–2019 рр., млн. дол. США

Показник	Експорт			Імпорт		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
Всього	65422,5	47863,7	46229,6	60801,8	43039,4	44576,2
Товари	53901,7	38127,1	36361,7	54428,7	37516,4	39249,7
Питома вага, %	82,4	79,7	83,4	89,5	87,2	78,2
Країни СНД	14882,3	7806,1	7237,5	17276,9	10485,5	10941,7
Питома вага, %	27,6	20,5	16,6	31,7	27,9	27,8
Інші країни світу	39019,4	30321,0	29124,2	37151,8	27030,9	28416,9
Питома вага, %	72,4	79,5	83,4	68,3	72,1	72,2
В т. ч. країни ЄС	17002,9	13015,2	13496,2	21069,1	15330,2	17140,8
Питома вага, %	31,5	34,1	37,1	38,7	40,9	43,7
Послуги	11520,8	9736,6	9867,9	6373,1	5523,0	5326,5
Питома вага, %	17,6	20,3	16,6	10,5	12,8	21,8
Країни СНД	4034,3	3544,8	3727,9	1204,0	839,6	672,6
Питома вага, %	35,0	36,4	37,8	18,9	15,2	12,6

Інші країни світу	7486,5	6191,8	6140,0	5169,1	4683,4	4653,9
Питома вага, %	65,0	63,6	62,2	81,1	84,8	87,4
В т. ч. країни ЄС	3991,6	3521,4	3498,9	3148,8	2750,1	2400,7
Питома вага, %	34,6	36,2	35,4	49,4	49,8	45,1

Джерело: [29]

З табл. 3.1 видно, що питома вага торгівлі товарами з країнами ЄС має тенденцію до зростання та в 2019 р. становила 37,1%, що більше показника 2017 р. Але простежується зниження обсягів торгівлі з країнами ЄС у 2018 р. на 3 506,7 млн. дол. США. У результаті збільшення частки торгівлі товарами з іншими країнами світу (у т. ч. з країнами ЄС) значно зменшилася торгівля з країнами СНД та в 2019 р. становила 16,6%. Експорт послуг до країн ЄС упродовж 2017–2019 рр. мав позитивну тенденцію до зростання. Своєю чергою, зросла частка експорту до країн СНД, яка в 2019 р. становила 37,8%. Щодо імпорту товарів також можна сказати, що переважну частку займають країни ЄС. Так, імпорт товарів у 2019 р. становив 43,7%, а імпорт послуг зменшився з 49,8% до 45,1%. Протягом 2017–2019 рр. спостерігається тенденція до зниження обсягів експорту України до країн світу (у т. ч. до країн ЄС) на 28 675,4 млн. дол. США. Також відбулося значне зниження обсягів імпорту на 40 318,2 млн. дол. США.

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами України у 2019 р. наведена на рис. 2.1.

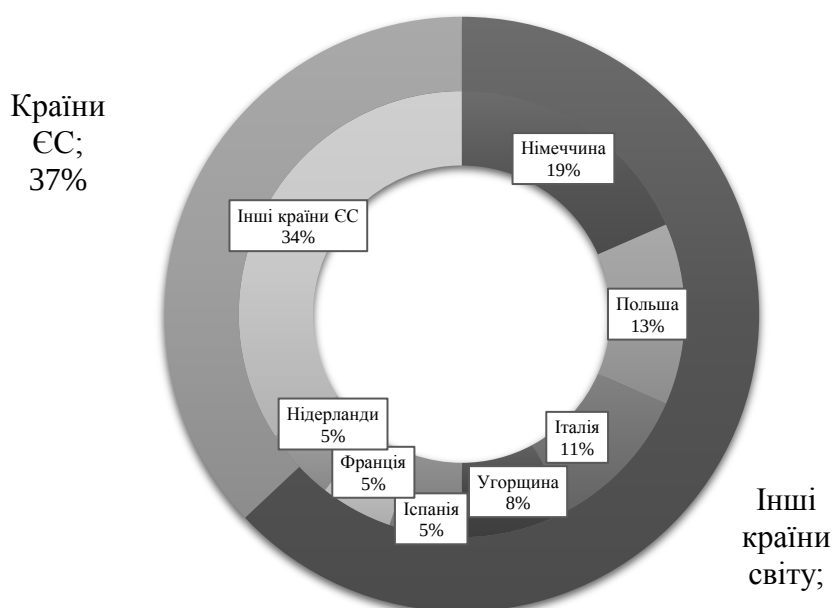


Рис. 2.1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами України за 2019 р.

Джерело: [29]

Рис. 2.1 показує, що ЄС залишається одним з основних торговельних партнерів України, питома вага якого становила 38%. Основними торговельними партнерами України є Німеччина (7%) та Польща (5%).

В останні роки спостерігається тенденція до посилення економічної співпраці між Україною та ЄС. Про це свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності.

Сьогодні Україна перебуває на етапі, коли економічна та торговельна інтеграція до європейської спільноти є неминучою. Завдяки географічному розташуванню вона як найбільша за територією європейська країна викликає зацікавлення з боку як східних, так і західних сусідів. Проаналізуємо структуру експорту та імпорту торгівлі товарами з країнами ЄС. Основні товарні групи українського експорту до країн ЄС у 2018–2019 рр. наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Основні товарні групи українського експорту до країн ЄС у 2018–
2019 рр.

Назва (товарна група)	Обсяги експорту (млн. дол. США)		Питома вага, %	
	2018 р.	2019 р.	2018 р.	2019 р.
Чорні метали	2623,4	1292,1	20,2	19,8
Зернові культури	1625,9	761,2	12,5	11,7
Електричні машини і устаткування	1434,1	776,2	11,0	11,9
Руди, шлаки та зола	962,5	390,9	7,4	6,0
Деревина і вироби з деревини	712,7	393,6	5,5	6,0
Жири та олії тваринного або рослинного походження	678,3	724,7	5,2	11,1
Насіння і плоди олійних рослин	645,3	677,4	5,0	5,2

Джерело: [29]

З табл. 2.2 видно, що найбільші обсяги експорту до країн ЄС у 2018 та 2019 рр. становили продукція агропромислового комплексу та харчової промисловості – 28,2% та 28,8%, чорні метали – 20,2% та 19,8%, електричні машини та устаткування – 11,0% та 11,9%, мінеральні продукти – 7,4% та 6,0% від загального обсягу експорту відповідно. Структура експорту товарів до країн ЄС у 2019 р. наведена на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Структура експорту товарів до країн ЄС у 2019 р.

Джерело: [29]

З рис. 2.2 видно, що серед товарів агропромислового комплексу та харчової промисловості найбільша частка експорту припадала на зернові культури – 40,2% від загального обсягу товарів агропромислового комплексу (у т. ч. кукурудза – 31,5%, пшениця – 7,3%), жири та олії тваринного або рослинного походження – 16,8% (олія соняшникова – 14,1%), насіння і плоди олійних рослин – 15,9%.

Основні країни – партнери України в експорті товарів у 2019 рр. представлено на рис. 2.3.

З рис. 2.3 видно, що найбільші експортні поставки у 2019 р. здійснювалися до Італії – 15,2% від загального обсягу експорту до країн ЄС (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Польщі – 15,2% (чорні метали, електричні машини, руди, шлак і зола) та Німеччини – 10,2% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини).

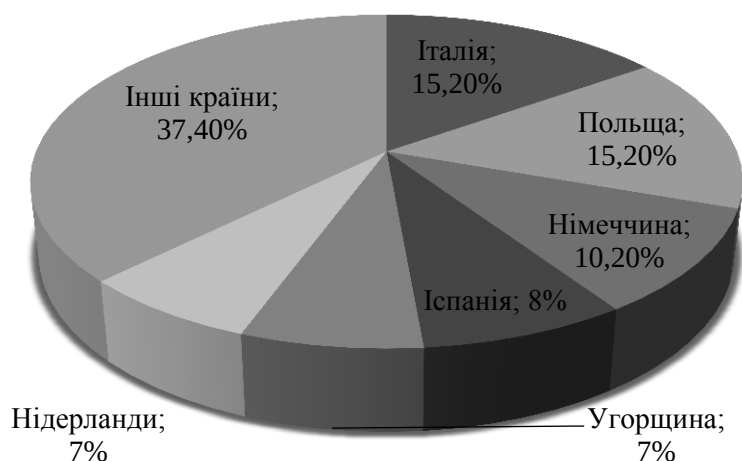


Рис. 2.3. Основні країни – партнери України в експорті товарів у 2019 р.

Джерело: [29]

Основні товарні групи українського імпорту з країн ЄС у 2018–2019 рр. наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Основні товарні групи українського імпорту з країн ЄС у 2018–2019 рр.

Назва (товарна група)	Обсяги імпорту (млн. дол. США)		Питома вага, %	
	2017 р.	2018 р.	2017 р.	2018 р.
Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	3416,6	876,9	22,3	11,4
Котли, машини, апарати і механічні пристрої	1570,9	1105,0	10,2	14,4
Електричні машини і устаткування	1093,2	556,4	7,1	7,2
Полімерні матеріали, пластмаси	1086,1	523,3	7,1	6,8
Фармацевтична продукція	988,9	524,4	6,4	6,8
Наземні транспортні засоби, крім залізничних	833,5	622,5	5,4	8,1
Інші продукти хімічної промисловості	628,7	457,2	4,1	6,0

Джерело: [29]

З табл. 2.3 видно, що найбільші обсяги імпорту з країн ЄС у 2018–2019 рр. становили енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки – 22,3% та 11,4%, механічні та електричні машини – 17,3% та 21,6% та продукція хімічної промисловості – 17,6% та 19,6% від загального обсягу імпорту відповідно.

Основні країни – партнери України по імпорту товарів у 2019 р. представлено на рис. 2.4.

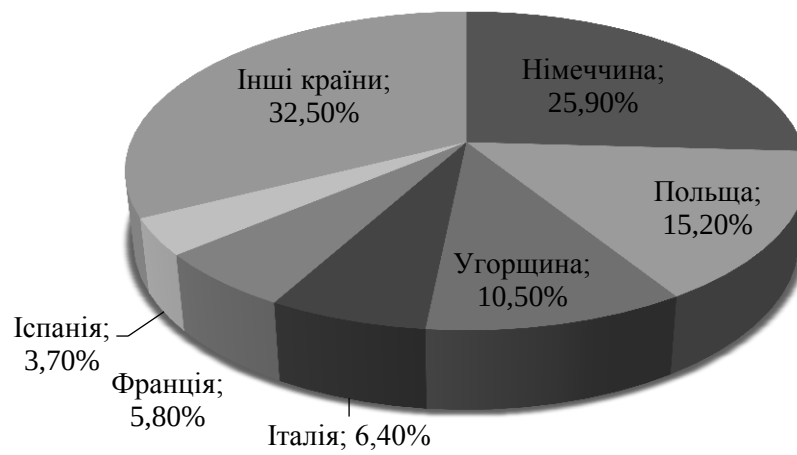


Рис. 2.4. Країни – партнери України по імпорту товарів у 2019 р.

Джерело: [29]

З рис. 2.4 видно, що найбільші імпортні поставки серед країн ЄС здійснювалися з Німеччини – 25,9% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 15,2% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Угорщини – 10,5% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали).

Відносини з Європейським Союзом (ЄС) набувають для України особливого значення під час визначення власних перспектив і резервів для підвищення рівня міжнародних торговельних контактів та рівня конкурентоспроможності вітчизняної економіки на світовому ринку. На

ринках країн ЄС порівняльні переваги України виявляються у сировинних товарних групах: хутра та шкіри, а також залізної руди та металобрухту. Індекс виявлених порівняльних переваг засвідчує, що Україна спеціалізується переважно на виробництві товарів із низькою доданою вартістю, передусім на продукції металургії, тому актуальним питанням є виявлення проблем у взаємній торгівлі товарами та послугами України з Європейським Союзом.

2.2. Масштаби та основні напрямки прямого закордонного інвестування в Україну

Дослідження інвестиційної діяльності та розробка науково обґрунтованих рекомендацій її активізації ґрунтуються на комплексному аналізі інвестиційної сфери країни й окремих регіонів, виявленні перспективних напрямів залучення інвестицій для досягнення найбільшого соціального, екологічного та економічного ефектів і моделюванні впливу основних факторів на активність учасників інвестиційного процесу. Ця важлива методологічна передумова дає можливість активізувати інвестиційну діяльність у регіоні та запровадити ефективний механізм її реалізації. За умов економічної й політичної нестабільності підвищуються значимість моніторингу змін обсягів довгострокових вкладень, якими є капітальні інвестиції, задля мінімізації ризиків та невизначеності, що притаманні інвестиційній діяльності.

Аналізуючи інтенсивність залучення інвестицій в Україну і її регіони протягом періоду 2011–2018 рр., можна відмітити пряму залежність зміни їх обсягу від економічної ситуації в країні та впливу кризових явищ на цей процес. Так, саме економічна криза 2013–2014 рр. стала переломним моментом, за якого відбулося згортання інвестиційної діяльності, позитивна динаміка 2011–2012 рр. була порушена. У 2015 р. прослідковуємо післякризове пожвавлення, за якого інвестиційна активність почала

відновлюватися, про що свідчить зростання показників капітальних інвестицій в Україні (табл. 2.4). Разом із тим в умовах відкритої економіки й посилення глобалізації та інтеграційних процесів, Україна, як і будь-яка країна світу, не розвивається відособлено, тому, досліджуючи обсяг залучених інвестицій, потрібно зважати на коливання курсу гривні відносно долара як загальноновизнаної світової валюти.

Таблиця 2.4

Показники капітальних інвестицій, залучених в Україну у 2011–
2019 рр. [29]

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Капітальні інвестиції, млрд. грн	2412 86,0	27325 6,0	24987 3,0	21942 0,0	27311 6,0	35921 6,0	4484 62,0	5787 26	5844 53
Курс долара середній за рік, грн за дол.	8,0	8,0	8,0	11,9	21,9	25,6	27,2	28,9	27,0 0
Реальний обсяг капітальних інвестицій, млрд. дол.	3035 0,4	34199 ,7	31273 ,3	18454 ,2	12493 ,9	14059 ,3	1648 7,6	2002 5,1	2164 6,4
Номінальний темп росту інвестицій, %	133,6	113,2	91,4	87,8	124,5	131,5	124,8	129, 0	101, 1
Реальний темп росту інвестицій, %	133,3	112,7	91,4	59,0	67,7	112,5	117,3	121, 5	108, 1

Джерело: [29]

Як видно з рис. 2.5, динаміка капітальних інвестицій у доларах США в після кризовий період суттєво відрізняється від зміни їх обсягу, вираженого гривнях, що зумовлено нестійкою економічною ситуацією й високим рівнем інфляції.

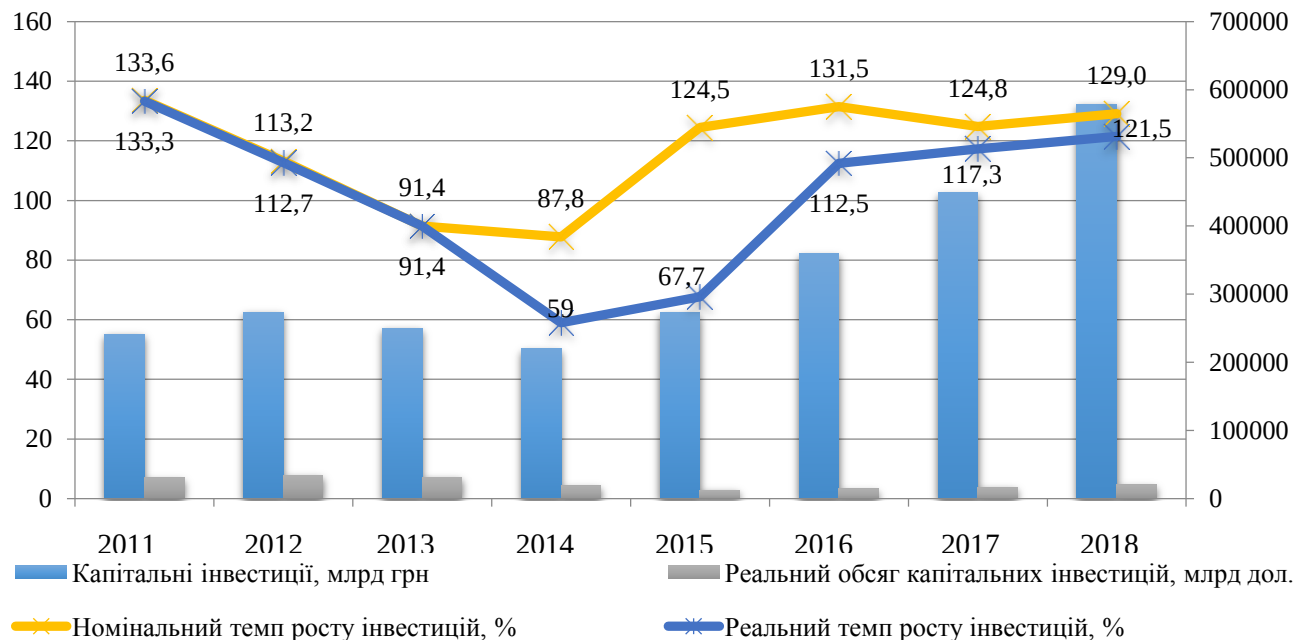


Рис. 2.5. Динаміка показників капітальних інвестицій в Україні у 2011–2019 рр., [29]

Загалом, оцінюючи інвестиційну діяльність за обсягами залучених в Україну капітальних інвестицій протягом 2011–2018 рр., можна виділити три основні періоди: 2011–2012 рр. – докризовий, що характеризується зростанням інвестиційної активності та збільшенням надходження інвестицій в економіку країни; 2013–2015 рр. – період економічної кризи і її наслідків, протягом якого відбувалося скорочення інвестиційної діяльності, що відповідно відобразилося на скороченні реального обсягу капітальних інвестицій; 2016–2019 рр. – після кризове пожвавлення, за якого реальний обсяг капітальних інвестицій почав зростати, хоча й незначними темпами (рис. 2.6)

Зіставлення реального (вираженого в доларах) і номінального (вираженого в гривнях) обсягу капітальних інвестицій дає змогу більш

об'єктивно оцінити тенденції та динаміку зміни інвестиційної діяльності. Із наведених на рис. 2.6 даних видно, що, починаючи з 2014 р., зростання обсягу інвестицій мало інфляційний характер, зокрема у 2015 р., збільшення суми капітальних інвестицій відбулося лише з причин знецінення національної валюти. Відтак, незважаючи на деяке пожвавлення, за реальними показниками обсяг інвестицій в Україну залишається недостатнім, так і не досягнувши рівня 2012 р. передкризового періоду.

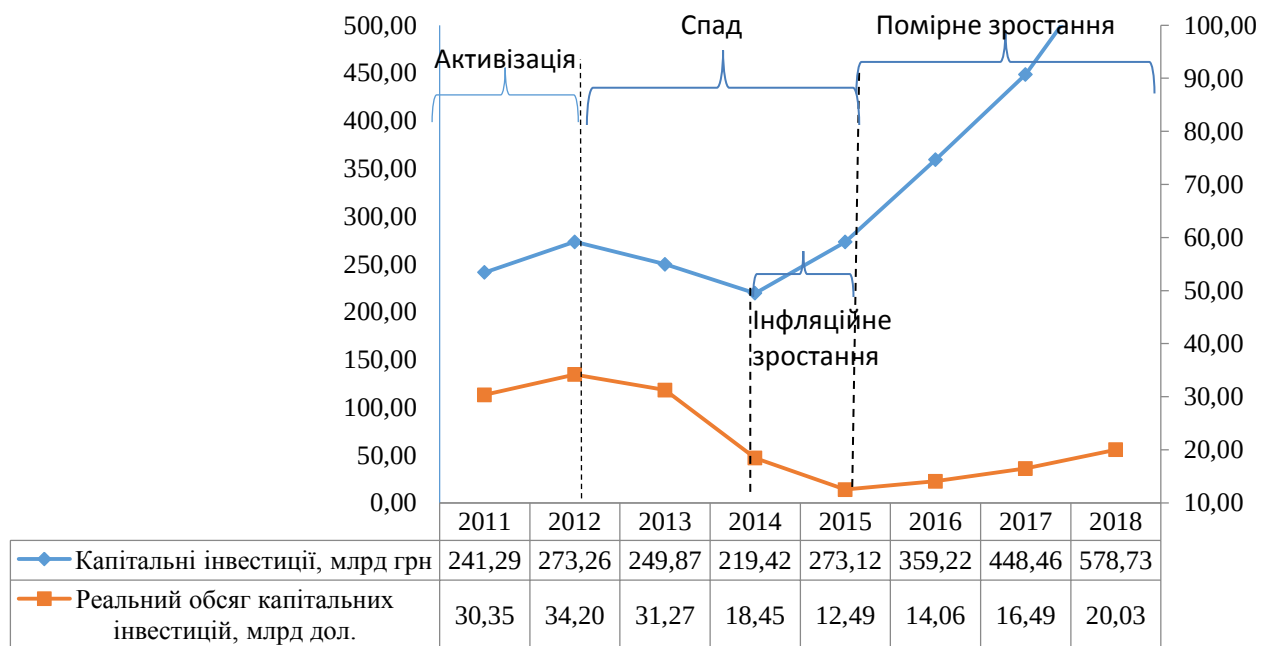


Рис. 2.6. Періоди розвитку інвестиційної діяльності в Україні у 2011–2018 рр. [29]

В рамках дослідження інвестиційних ринків України було проведено аналіз обсягів капітальних інвестицій станом на 2010 – 2018 рр. за різними класифікаційними ознаками.

Головним джерелом фінансування капітальних інвестицій, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2017 році освоєно близько 70% капіталовкладень. Капітальні інвестиції за рахунок коштів держави займають незначну частку, в середньому 3,5% від загальної суми капітальних інвестицій. При переході на ринкові відносини зменшення державного фінансування вважається закономірним, але говорячи

про дані за аналізований період, частка державних інвестицій є дуже незначною.

Це відображає недосконалість інвестиційної політики країни. Частка капітальних інвестицій за рахунок іноземних інвесторів також незначна, в середньому 0,2%. Така мала частка коштів іноземних інвесторів обумовлена тим, що Україні притаманний несприятливий інвестиційний клімат, який характеризується економічною та політичною нестабільністю, низьким рівнем загальноекономічного розвитку країни, недостатнім розвитком ринкової та інвестиційної інфраструктури, низькою купівельною спроможністю населення. Тому іноземні інвестори не хочуть вкладати свої кошти в економіку України, боячись усіх ризиків та не отримання очікуваних результатів.

2.3. Аналіз інвестиційного клімату України та ступені його привабливості для іноземних інвесторів

Для здійснення інвестиційної діяльності в ту чи іншу країну, інвестор повинен оцінити інвестиційне середовище країни-реципієнта. Якщо інвестиційний клімат країни сприятливий, то інвестор має мінімальний ризик втратити дохід та капітал. Тому він акцентує свою увагу на ряду факторів, які характеризують інвестиційний клімат держави. Зробимо оцінку інвестиційного клімату України за допомогою оцінки основних факторів, що впливають на формування інвестиційного клімату. Оцінка відбувається у двох площинах — фактори, що не мають залежності від державної політики та фактори, що від неї залежать [2].

Зовнішньополітичний стан. Політична обстановка після виборів Президента України та Верховної Ради, створення правлячої коаліції у Верховній Раді та формування дієздатного Уряду у 2014 році значно покращили політичну оцінку України ззовні, але на політичну ситуацію

України здійснюють негативний вплив анексія Криму Росією та агресія Росії на Сході України [17].

Макроекономічні фактори. Інвестор, маючи намір інвестувати в країну, здійснює аналіз та оцінку її макроекономічних показників. Тому для оцінки інвестиційного клімату України проаналізуємо основні макроекономічні показники за останні роки. Кожен інвестор, який хоче вкласти кошти в економіку певної країни, повинен проаналізувати та оцінити макроекономічні показники (див. п.п.1.1).

Правове середовище. В Україні державне законодавство зробило однакові умови діяльності для іноземних та вітчизняних інвесторів. Воно дає необхідні гарантії діяльності для інвесторів, а саме, застосовує національний режим інвестиційної діяльності. Інвестиції в Україні не підлягають вилученню з приватної власності осіб у власність держави. Якщо іноземний інвестор припиняє свою діяльність, то держава гарантовано поверне йому його інвестиції в натуральній формі або ж у валюті, в якій він інвестує, без сплати мита і у вигляді доходу від інвестицій у грошовій або товарній формі. Також держава здійснює негайний переказ за кордон прибутків та інших коштів в іноземній валюті, тільки якщо вони були одержані на законних підставах шляхом здійснення інвестиційної діяльності [10].

Ділове і регуляторне середовище країни, попри окремі позитивні зміни, залишається незадовільним. Хоча Україна і поліпшила свої позиції у світовому рейтингу Doing Business-2020, проте поки країна залишається на 71 місці. Тобто до виконання мети входження до провідної двадцятки країн світу за сприятливістю умов для підприємницької діяльності країні ще надто далеко. Запровадження механізмів, які дозволили істотно покращити державну реєстрацію нового бізнесу, часткове скасування низки ліцензій та дозволів, реформування контролюючих органів та обмеження ними перевірок бізнесу, поступ у реформуванні податкової системи та реформі публічних закупівель, спрощення регулювання міжнародної торгівлі у спосіб поступової гармонізації з вимогами Угоди про асоціацію з ЄС – сприяли

досягненню вищих оцінювань та покращення сприйняття країни іноземними інвесторами [9].

Однак, у рейтингу Doing Business-2020 за категорією захист прав інвесторів Україна посідає 72 місце – найгірший результат серед країн ЄС і висхідних країн Центральної та Східної Європи. Тобто не може йтися про швидку зміну ситуації (як знову декларується новим керівництвом країни) – заміни існуючої системи регулювання підприємницької діяльності на європейську, оскільки окрім декларацій вагомою є історична практика.

Податкове оточення. Податкова політика держави має вплив на інвестиційну діяльність. Існує два чинники якості податкової системи — це рівень ставок податків та складність адміністрування. В Україні складність адміністрування є високою. Податкова система України вважається найбільш трудомісткою у світі, — за даними дослідження Світового банку та аудиторської компанії Price Water House Coopers. Незважаючи на те, що кількість часу, за якого розраховуються та сплачуються податки, скоротилась до 356 годин у 2019 році порівняно з 2013. В 2013 році ця кількість дорівнювала 491 годині за рік [8]. Податкове навантаження загалом вимірюється як співвідношення надходжень до зведеного бюджету з урахування пенсійного та інших соціальних фондів — з одного боку, та ВВП — з другого.

Загалом інвестиційну привабливість, яка безпосередньо зумовлює рівень інвестиційної безпеки України, характеризують такі детермінанти (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

SWOT-аналіз інвестиційної привабливості України

Сильні сторони (strengths)	Слабкі сторони (weakness)
– зручне географічне розташування (центр Європи);	– політична нестабільність; – відсутність незалежної судової гілки влади; – нестійка макроекономічна ситуація (вкрай

– сприятливі кліматичні умови; – наявність кращого в світі чорнозему, покладів корисних копалин, освічених професійних трудових ресурсів; – місткий внутрішній ринок	- незначні приріст ВВП і приплив інвестицій, високий рівень інфляції і девальвації національної грошової одиниці); – нереструктурованість національної економіки; – нерозвиненість дорожньої і транспортної інфраструктури; – високі енергомісткість вітчизняного виробництва та ціни на енергоносії; проблеми з енергозабезпеченням; – тенденція зниження світових цін на експортовані товари; – низький рівень добробуту населення; – несприятливий інвестиційний клімат; – негативний інвестиційний імідж; – хронічне невиконання програм приватизації державного майна; – високий рівень тінізації вітчизняної економіки; – надвисокий рівень корупції; – відсутність інвестиційних банків; – нерозвиненість банківського інвестиційного кредитування і фондового ринку; – відсутність страхування інвестиційних ризиків; – високі трансакційні витрати господарюючих суб'єктів; - низький рівень транспарентності функціонування економічних агентів; - несприятлива екологічна ситуація.
--	---

Можливості (opportunities)	Загрози (threats)
– розробка і реалізація інвестиційних доктрини, стратегії і політики; – розвиток і вдосконалення чинного законодавства в частині захисту інтересів інвесторів й емітентів); – підвищення добробуту населення; – зміцнення корпоративних фінансів; – надання податкових пільг професійним учасникам інвестиційного ринку; – формування належного інвестиційного іміджу країни; – інвестування в високотехнологічне виробництво; – розбудова дорожньої та транспортної інфраструктури; – розвиток ДПП; – підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;	- розвиток кризових процесів в економіці і соціальній сфері; - скорочення попиту на вітчизняну продукцію; - низька інвестиційна привабливість переважної більшості регіонів країни; - вкрай низька інвестиційна спроможність й активність переважної частини наших співгромадян; - зниження рентабельності виробництва і зростання кількості збиткових підприємств; - катастрофічний рівень зношення наявних основних фондів; - скорочення частки реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції; – підвищення рівня інфляції; – зростання зовнішнього і внутрішнього державного боргу, заборгованості інститутів реального і фінансового секторів національної економіки; - погіршення структури споживання домогосподарств (зростання частки витрат на харчування); - шоківі перетоки інвестиційних ресурсів; – непродуктивний відтік капіталу за межі країни.

Джерело: складено автором

Отже, проведений SWOT-аналіз інвестиційної привабливості України також свідчить про превалювання слабких сторін над сильними і загроз над можливостями, що істотно підриває рівень її інвестиційної безпеки, а відтак, зумовлює необхідність розробки і вжиття комплексу заходів з його підвищення.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО ВІДКРИТТЯ ДИЛЕРСЬКОГО ЦЕНТРУ ЕЛЕКТРОКАРІВ

3.1. Загальна характеристика ринку електромобілів

Наразі, в Україні, попит на електрокари дещо низький, через цінову політику постачальників. Також, не створені зручні умови для заряджання таких автомобілів. Але ключовим фактором привабливості даного продукту є більш низька вартість електроенергії. Загальний обсяг продаж 18 млн USD в рік, при чому динаміка ринку зростає. Обмеження для входу на ринок - єдині вимоги до конструкції та технічного стану колісних транспортних засобів, що експлуатуються. Середня норма рентабельності на ринку є 10%. Тож, ринок є доволі привабливим для входження за попереднім оцінюванням.

Впродовж останніх років на вітчизняному ринку електрокарів здійснені заходи щодо формування сприятливих умов для стимулювання водіїв надавати перевагу саме електромобілям та їх популяризації в Україні. Так, маючи на меті створення сприятливих умов для прийняття рішення на користь придбання електромобілів та популяризації їх в Україні, Верховна Рада України сформувала нормативно-правову базу щодо стимулювання продаж екологічного автомобільного транспорту в Україні та з цією метою прийняла рішення про скасування ввізного мита на електромобілі.

До того ж, Автомобільна Федерація України (FAU) сформувала спеціальну комісію, метою діяльності якої є розвиток ринку електричного транспорту і транспортних засобів на альтернативних джерелах енергії. До кола функціональних обов'язків вказаної комісії входять питання, пов'язані з підвищенням рівня популярності електрокарів та підтримка розширення інфраструктури з обслуговування та зарядки електромобілів, організація спеціальних спортивних змагань та тест-драйвів у окресленому класі транспортної техніки.

У 2019 році в Україні було зареєстровано 7700 електромобілів, що на 39% більше, ніж у 2018 році. Статистика свідчить про зростання вітчизняного ринку електрокарів швидкими темпами, підтверджуючи даний факт реальними даними щодо випадків купівлі електромобілів в Україні. Зокрема, в структурі реалізованого електротранспорту – 97% (30 991 од.) становлять легкові електромобілі, 2% – легкі комерційні електромобілі (694 од), на мототранспорт з електричним двигуном припадає лише 122 од. , щодо електробусів, то в даному секторі зареєстровано лише 2 од.

Підсумовуючи зазначимо, що в Україні станом на 01 жовтня 2019 року зареєстровано 30 867 електромобілів, з яких 52% чисті електро – 16 191 од. Гібриди Plug-in – 17% – 5266 од. Гібриди (HEV) – 27% – 8346 од. І 3% (1064 од.) припадає на underfined гібриди.



Рис. 3.1. Кількість електрокарів в Україні станом на 31.12.2019 р.

Джерело: [9]

Найпопулярнішим брендом лишається Nissan. Електромобілі цієї компанії охоплюють 43% ринку, хоча це на 7% менше, ніж було позаторік.

Натомість посилила свою присутність Tesla – відтепер вона охоплює 15% українського ринку електрокарів, що вдвічі більше, ніж позаторік. Третє місце посідає Renault з часткою 10%, четверте і п'яте – Volkswagen і BMW.

За даними статистики, в Україні найчастіше придбають електромобілі зі строком використання в середньому 4,7 роки. Лідером з часткою ринку

62% є Nissan, за ним йдуть Tesla – 8%, Renault – 7%, BMW – 5% і Mercedes-Benz – 3%. Серед автомобілів бестселером є Nissan Leaf (41-42%), проте його частка з кожним місяцем падає. На другому місці – Tesla Model S (5%), на третьому Renault Kangoo – 4%, на четвертому BMW i3 – 4%.

А стосовно гібридних авто, то їх зареєстровано 14 696 од. Середній вік трохи менший – 3,7 року. Лідером є Toyota з часткою ринку 49%. За нею йде Lexus – 12%, Chevrolet – 11% і Ford – 5%. Серед моделей-бестселерів перше місце за Toyota RAV 4 – 26%. Далі йдуть Toyota Prius – 13%, Chevrolet Volt – 11%, Mitsubishi Outlander – 5% і Lexus RX300H – також 5%.

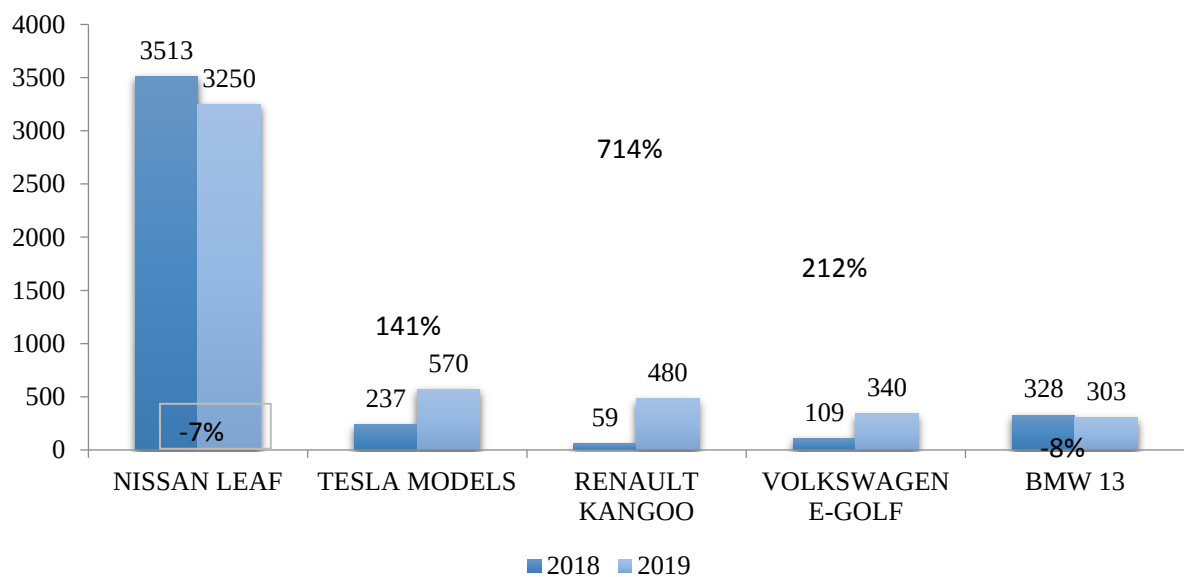


Рис. 3.2. Кількість електрокарів в Україні за виробниками станом на 31.12.2018 р.,

Джерело: [9]

Якщо говорити про розподіл електромобілів і гібридів за регіонами, то дві третини зареєстрованих авто припадає на Київ і область, Одесу і область, а також Харків і область. У підрахунку враховували первинні та вторинні реєстрації електромобілів, а також привезені з-за кордону. У статистику не ввійшли переєстрації та тимчасові реєстрації.

3.2. Обґрунтування необхідності здійснення проекту та оцінка потреби в обсягах інвестування

Компанія «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» - офіційний дилерський центр автомобілів Mitsubishi в Києві і Київській області. Працює на українському ринку з 1995 року.

Основним видом діяльності компанії є продаж нових автомобілів Mitsubishi, їх гарантійне та технічне обслуговування, продаж оригінальних запасних частин, аксесуарів для автомобілів, автокосметики. На сьогоднішній день «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» це найбільший дилерський центр Mitsubishi Motors в Україні (17% від всіх продажів по Україні). За підсумками рейтингу Української Інвестиційної газети в 2008 році компанії «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» було присвоєно звання «Кращої компанії України».

Успіх компанії заснований на високому рівні якості послуг, що надаються на придбання і обслуговування автомобілів марки Mitsubishi.

На сьогоднішній день в структурі компанії працює один комплекс з продажу нових автомобілів і магазин з продажу аксесуарів і оригінальних запчастин за адресою: Київ, Подільський район, вул. Набережно-Лугова, 4

Комплекс складається з салону (шоу-рум) нових автомобілів, відділу прийому замовлень, офісних приміщень. У салоні представлений весь модельний ряд Mitsubishi, включаючи нові автомобілі. Також в структуру компанії «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» входить сервісна станція технічного обслуговування.

Сервісна станція «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» оснащена сучасним технологічним обладнанням, всі роботи з обслуговування та ремонту автомобілів виробляють висококваліфіковані фахівці, що дозволяє здійснювати обслуговування та ремонт автомобілів Mitsubishi на вищому рівні.

Відділ запчастин - невід'ємна частина СТО. Його співробітники здійснюють продаж запасних частин, автомобільних аксесуарів та автокосметики. У разі необхідності організовують поставку під замовлення

відсутніх на складі запасних частин у короткі терміни.

Станція технічного обслуговування компанії «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» гарантує відповідність пропонованих ремонтних послуг вимогам, які пред'являє імпортер автомобілів. На всі виконані роботи та встановлені запчастини надається гарантія.

В рамках пропонованого інвестиційного проекту планується залучити інвестиції однієї з найбільших корпорацій Японії, Mitsubishi Corporation, і відкрити дилерський центр з продажу електрокарів. Дилерський центр з продажу електрокарів "НІКО" буде створене у формі спільного підприємства з частками відповідно 60% і 40%, і стане новим дистриб'ютором електромобілів Mitsubishi в Україні.

Однією з важливих задач є розробка системного опису бізнес-моделі. Отже, розглянемо сутність кожного зі структурних елементів бізнес-моделі підприємства.

1. Споживчі сегменти (СС)

У цьому структурному блоці визначається, які групи людей і організацій підприємство розраховує залучати й обслуговувати.

Основними споживачами електрокарів в Україні є як чоловіки, так і жінки у віці 25-55 років, що орієнтовані на інноваційні автомобілі; прагнуть заощадити на обслуговуванні автомобіля та приділяють значну увагу моді на електромобілі.

2. Ціннісні пропозиції (ЦП)

Блок включає опис товарів і послуг, які представляють цінність для певного споживчого сегмента.

Цінність пропозиції з відкриття дилерського центру з продажу електрокарів є інноваційним, тобто новими або революційними. Крім того, електрокари є економічно вигідним видом транспорту з відсутністю викидів шкідливих речовин у атмосферу.

3. Канали збуту (КЗ)

Цей блок описує, як компанія взаємодіє зі споживчими сегментами і доносить до них свої ціннісні пропозиції.

Канали зв'язку, поширення (дистрибуції) і продажів складають систему взаємодії компанії зі споживачем. Згідно проекту відкриття дилерського центру, продаж електрокарів буде здійснюватися через офіційний сайт ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ», де можна обрати та замовити авто необхідної комплектації. Крім того, автомобілі будуть доступні для споживачів в салоні.

4. Взаємини зі споживачами (ВС)

Блок описує типи відносин, які встановлюються у компанії з окремими споживчими сегментами.

Взаємини з покупцями електрокарів будуватимуться на основі індивідуального підходу до кожного покупця, виходячи з його уподобань. Для клієнтів центру буде запропоновано програму лояльності із системою бонусів та знижок при обранні сервісного обслуговування та придбання аксесуарів через дилерський центр.

5. Потоки надходження доходів (ПД)

Блок потоків надходження доходу включає матеріальний прибуток, який компанія отримує від кожного споживчого сегменту (щоб отримати розмір чистого прибутку, необхідно відняти з доходів всі витрати).

Дилерський центр здійснюватиме свою діяльність з метою отримання прибутку. Основні доходи центр отримуватиме від продажу електрокарів. Додаткові грошові потоки центр отримуватиме через здійснення сервісного обслуговування проданих електрокарів та аксесуарів до них.

6. Ключові ресурси (КР)

У цьому блоці описуються найбільш важливі активи, необхідні для функціонування бізнес-моделі.

Ключовими ресурсами дилерського центру є:

- приміщення;
- спец обладнання;
- кваліфікований персонал;
- ІТ – інфраструктура;
- фінансові ресурси;
- юридична підтримка.

Компанія є власником цих ресурсів, наймає та отримує від ключових партнерів.

7. Ключові види діяльності (КД)

Блок описує дії компанії, які необхідні для реалізації її бізнес-моделі.

Ключовим видом діяльності дилерського центру з продажу електрокарів є організація процесу із замовлення у виробника, придбання електрокарів, транспортування до України та реалізація їх споживачам.

8. Ключові партнери (КП)

Ключовими партнерами дилерського центру з продажу електрокарів є завод – виробник та мережа автосалонів з продажу електрокарів.

Схематично бізнес-модель відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Бізнес-модель проекту відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

Ключові партнери: - завод – виробник електрокарів - постачальники оригінальних запчастин - постачальники запчастин - аналогів	Ключові види діяльності: - продаж електрокарів - сервісне обслуговування - продаж аксесуарів Ключові ресурси: - приміщення; - спец обладнання; - кваліфікований персонал; - IT – інфраструктура - фінансові ресурси	Ціннісна пропозиція: - економія – продаж автомобілів з мінімальними витратами на паливо - екологічність – відсутні шкідливі викиди - інновації – популярність високотехнологічних продуктів	Взаємовідносини з клієнтами: - індивідуальний підхід - програми лояльності/ знижки на модельний ряд минулих років Канали збуту: - авто майданчики - сайт компанії (можливість замовити оптимальну комплектацію)	Сегменти споживачів: - чоловіки та жінки у віці 25 – 55 років, з високим рівнем доходу; з прихильністю до «трендів» та інновацій
Структура витрат: - оренда приміщення - фонд оплати праці - адміністративні та господарські витрати		Потоки отримання доходу: - продаж електрокарів - сервісне обслуговування - продаж аксесуарів		

Організаційне планування передбачає створення ефективної організаційної структури та найм висококваліфікованого персоналу, що відповідав би ключовим цілям проекту.

Розглянемо цілі проекту із застосуванням методу SMART. SMART (аббревіатура від заголовних букв Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-bounded) – метод постановки мети, яка повинна відповідати наступним вимогам:

Specific – бути чіткою і суворо визначеною;

Measurable – вимірною;

Achievable – досяжною;

Relevant – відповідати нашим потребам і можливостям;

Time-bounded – обмеженою в часі.

SMART-аналіз цілей проекту наведено в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

SMART аналіз цілей проекту створення дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

Specific	Створити службу обслуговування клієнтів «Консьєрж Сервіс»
Measurable	Збільшення прибутку компанії за рахунок нового виду діяльності
Achievable	Висококваліфікована проектна команда.
Relevant	Наявність тісного взаємозв'язку між розширенням спектру надаваних бізнес-центром послуг та підвищенням рівня його прибутковості та конкурентоспроможності в умовах зростання конкуренції на ринку оренди офісних приміщень.
Time bound	У термін 4 місяці розробити та впровадити в діяльність бізнес-центру комплексну послугу «Консьєрж Сервіс»

Необхідність в фінансових ресурсах ставить перед керівництвом завдання по формуванню програми заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості суспільства. Реалізація стратегій керівництва, особливо в області інновацій, викликає потребу в фінансових ресурсах, яка не може бути покрита за рахунок власних коштів і викликає необхідність звернення до ринку капіталу.

Сьогодні в бізнесі рівень конкуренції дуже високий і для забезпечення конкурентної переваги акціонерні товариства повинні постійно розвиватися, розвиток, а особливо зростання компанії, передбачає залучення інвестицій. Результатом грамотного процесу інвестування повинно бути, перш за все, зростання вартості компанії. Оцінювати ефективність всіх інвестиційних рішень, в тому числі і рішень про формування фінансової структури капіталу необхідно саме з цих позицій.

Збільшення капіталу акціонерного товариства досягається шляхом збільшення прибутковості, в зв'язку з чим виникає питання, яким чином можна її збільшити, і зокрема чи можна збільшити її за рахунок оптимізації структури його капіталу.

Кардинальна значимість прийняття аргументованих і зважених рішень щодо формування структури джерел фінансування інвестиційної діяльності зумовлена багатовекторним впливом цього чинника на розвиток компанії:

- при неоптимальній структурі інвестованого капіталу компанії належить проходити свій життєвий цикл при більш високих вимогах до його прибутковості, отже, встановлювати більш жорсткі критерії відбору інвестиційних проектів, так як не всі потенційні напрямки інвестування будуть задовольняти підвищеним вимогам до прибутковості інвестованих коштів;

- при виникненні додаткових обмежень інвестиційних можливостей компанія не може бути досить динамічною і маневреною. Завищені витрати на інвестиційний капітал служитимуть гальмом гнучкого і ефективного реагування на зміну умов ринкової кон'юнктури і підтримки конкурентоспроможності;

- незбалансованість структури інвестованого капіталу веде до продукування агентських конфліктів, протиріч інтересів власників і менеджменту. Агентські конфлікти можуть проявлятися в опортуністичній поведінці менеджменту, трансформації його мотивації, прийнятті інвестиційних рішень, що ведуть до реалізації неефективних і ризикованих інвестиційних проектів;

- при занадто високій частці позикового капіталу трансформується ставлення до компанії стейкхолдерів, які можуть приступити до пошуку інших варіантів співпраці, що загрожує погіршенням господарських взаємозв'язків, договірних умов, зниженням обсягів продажів, скороченням виручки, зменшенням грошових потоків.

3.3 Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту

Загальна вартість проекту складається з суми власних капіталовкладень (інвестицій) в ремонт та закупівлю спеціалізованого обладнання і становить \$100 000. Проект повністю фінансується власними коштами.

Тривалість робіт – 1 місяць.

Таблиця 3.3

Розподіл інвестиційних затрат, (тис. грн.)*

Види робіт	Вартість
Демонтаж елементів інтер'єру	81000
Монтаж елементів з гіпсокартону	40500
Монтаж електрокабелю та електрообладнання	270000
Малярні роботи	486000
Монтаж освітлювального обладнання	405000
Роботи по укладанню підлоги	648000
Поставка і монтаж обладнання центру	553500
Меблювання центру	216000
Всього витрат	2700000

* Складено автором за результатами власних досліджень

Крім того, планується наявність резервного фонду в розмірі 70000 дол. для забезпечення безперебійної діяльності дилерського центру з продажу електрокарів.

План реалізації електрокарів встановлено на рівні 180 автомобілів на рік, по 90 штук кожної моделі. При цьому вартість автомобіля i-Miev в максимальній комплектації становить 23000 дол., а PHEV – 42000 дол. При цьому прогноз продаж такий:

Таблиця 3.4

Прогноз продаж електрокарів дилерським центром ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

Модель електрокару	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень
i-Miev	4	4	6	6	9	10	10
Дохід, дол.	92000	92000	138000	138000	207000	230000	230000
PHEV	4	4	6	6	9	10	10
Дохід, дол.	168000	168000	252000	252000	378000	420000	420000
За обома позиціями, дол.	260000	260000	390000	390000	585000	650000	650000
Дохід в гривнях, курс 27 грн. за дол.	7020000	7020000	10530000	10530000	15795000	17550000	17550000

Продовження табл. 3.4

Модель електрокару	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	2020 рік
i-Miev	10	10	10	10	6	5	90
Дохід, дол.	230000	230000	230000	230000	138000	115000	2070000
PHEV	10	10	10	10	6	5	90
Дохід, дол.	420000	420000	420000	420000	252000	210000	3780000
За обома позиціями, дол.	650000	650000	650000	650000	390000	325000	5850000
Дохід в гривнях, курс 27 грн. за дол.	17550000	17550000	17550000	17550000	10530000	8775000	157950000

Джерело: складено автором

Наступним етапом є формування ймовірних витрат за проектом відкриття дилерського центру з продажу електрокарів. Перелік витрат наведено в таблиці 3.5.

Витрати за проектом відкриття дилерського центру з продажу
електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

витрати	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень
Оренда приміщення	42500	42500	42500	42500	42500	42500	42500
Навчання персоналу	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
Реклама та маркетинг	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Зв'язок, адміністративні витрати	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Охорона	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Витрати на оплату праці	82960	82960	82960	82960	82960	82960	82960
Витрати на імпорт автомобілів, митні платежі, податки	4841379	4841379	7262069	7262069	10893103	12103448	12103448
Середні витрати за період	4985439	4985439	7406129	7406129	11037163	12247508	12247508

Продовження табл. 3.5

витрати	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	2020 рік
Оренда приміщення	42500	42500	42500	42500	42500	510000
Навчання персоналу	2100	2100	2100	2100	2100	25200
Реклама та маркетинг	5000	5000	5000	5000	5000	60000
Зв'язок, адміністративні витрати	2500	2500	2500	2500	2500	30000
Охорона	9000	9000	9000	9000	9000	108000
Витрати на оплату праці	82960	82960	82960	82960	82960	995520
Витрати на імпорт автомобілів, митні платежі, податки	12103448	12103448	12103448	7262069	6051724,1	108931034
Середні витрати за період	12247508	12247508	12247508	7406129	6195784,1	110659754

Джерело: складено автором

Витрати на оренду приміщення розраховані виходячи з розміру 170 грн. за 1 м² приміщення дилерського центру загальною площею 250 м².

Деталізація витрат на оплату праці наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Витрати на оплату праці за проектом відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

Посада	Кількість осіб	Оплата праці, грн./місяць
Директор	1	45000
Бухгалтер	1	8000
Продавець	1	5000
Технічний персонал	2	10000
Всього		68000
Нарахування на ФОП, 22%		14960
Всього витрати на оплату праці		82960

Джерело: складено автором

Отже, маємо наступні ключові дані за проектом:

Таблиця 3.7

Ключові індикатори за проектом відкриття дилерського центру

Індикатори		2020 рік	2021 рік	2022 рік
Інвестовані кошти, грн.	2700 000	-	-	-
Доходи від продаж, грн.		157950000	157950000	157950000
Витрати, грн		110659754	110659754	110659754
Прибуток до оподаткування, грн		47290245,5	47290245,5	47290245,5
Податок на прибуток, грн.		8512244,19	8512244,19	8512244,19
Чистий прибуток, грн		38778001,3	38778001,3	38778001,3
Загальний грошовий потік накопичений, грн.		9791087,324	22282174,6	34773262

Підприємство ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» є юридичною особою – резидентом країни, а, отже, є платником обов’язкових податків та зборів. Для проєктованого дилерського центру значну частку платежів до бюджету складатимуть податок на додану вартість (ПДВ) та податок на прибуток. Виходячи з планових обсягів продаж та витрат, формуємо план податкових платежів (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Податковий план за проєктом відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

Податковий план	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень
ПДВ в доходах	1169510	1169510	1754509,5	1754509,5	2632009,5	2924509,5	2924509,5
ПДВ в витратах	8683,33	8683,33	8683,33	8683,33	8683,33	8683,33	8683,33
ПДВ до сплати	1160826	1160826	1745826,17	1745826,2	2623326,17	2915826,17	2915826,17
Прибуток до оподаткування	2034561	2034561	3123871,03	3123871	4757836,55	5302491,72	5302491,72
Податок на прибуток, 18%	366220,9	366220,9	562296,78	562296,79	856410,57	954448,51	954448,51

Продовження табл. 3.8

Податковий план	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	2020 рік
ПДВ в доходах	2924509,5	2924509,5	2924509,5	1754509,5	1462009,5	26319114
ПДВ в витратах	8683,33333	8683,3333	8683,33333	8683,3333	8683,33333	104200
ПДВ до сплати	2915826,17	2915826,2	2915826,17	1745826,2	1453326,17	26214914
Прибуток до оподаткування	5302491,72	5302491,7	5302491,72	3123871	2579215,86	47290245,52
Податок на прибуток, 18%	954448,51	954448,51	954448,51	562296,79	464258,855	8512244,193

Джерело: складено автором

На основі наведених в попередніх таблицях даних, прогнозуємо грошові потоки за проєктом (табл. 3.9).

Ефективність проєкту визначається на підставі оцінки грошових потоків, пов’язаних із його реалізацією, за допомогою наступних показників:

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

Схеми грошових потоків проекту базуються на наступній інформації:

- всі грошові потоки розраховані на кінець року;
- первинні інвестиції здійснюються на початку першого періоду;
- аналіз проводиться для перших трьох 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;

Таблиця 3.9

План грошових потоків Cash Flow за проектом відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО
ЦЕНТР КИЇВ»

Показник	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ								
Доходи від операційної діяльності	7020000	7020000	10530000	10530000	15795000	17550000	17550000	17550000
Витрати операційної діяльності	6518486	6518486	9720251,92	9720251,9	14522900,2	16123783	16123783	16123783
Оренда приміщення	42500	42500	42500	42500	42500	42500	42500	42500
Навчання персоналу	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100
Реклама та маркетинг	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000	5000
Зв'язок, адміністративні витрати	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Охорона	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000	9000
Витрати на оплату праці	82960	82960	82960	82960	82960	82960	82960	82960
Витрати на імпорт автомобілів, митні платежі, податки	4841379	4841379	7262068,97	7262069	10893103,4	12103448,3	12103448,3	12103448,3
Амортизація	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000	6000
Податки до сплати	1527047	1527047	2308122,95	2308123	3479736,75	3870274,68	3870274,68	3870274,68
Фінансовий результат від операційної діяльності	501513,6	501513,6	809748,08	809748,08	1272099,81	1426217,05	1426217,05	1426217,05
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ								
Витрати інвестиційної діяльності	2700000	-	-	-	-	-	-	-
Ремонт та обладнання приміщення центру	2700000	-	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат інвестиційної діяльності	-2700000	-	-	-	-	-	-	-
Загальний грошовий потік	-2198486	501513,6	809748,08	809748,08	1272099,81	1426217,05	1426217,05	1426217,05
Загальний грошовий потік накопичений	-2198486	-1696973	-887224,72	-77476,639	1194623,17	2620840,21	4047057,26	5473274,31

Продовження табл. 3.9

Показник	вересень	жовтень	листопад	грудень	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Разом
ОПЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ								
Доходи від операційної діяльності	17550000	17550000	10530000	8775000	157950000	157950000	157950000	473850000
Витрати операційної діяльності	16123783	16123783	9720251,9	8119369,16	145458912,7	145458913	145458913	436376738
Оренда приміщення	42500	42500	42500	42500	510000	510000	510000	1530000
Навчання персоналу	2100	2100	2100	2100	25200	25200	25200	75600
Реклама та маркетинг	5000	5000	5000	5000	60000	60000	60000	180000
Зв'язок, адміністративні витрати	2500	2500	2500	2500	30000	30000	30000	90000
Охорона	9000	9000	9000	9000	108000	108000	108000	324000
Витрати на оплату праці	82960	82960	82960	82960	995520	995520	995520	2986560
Витрати на імпорт автомобілів, митні платежі, податки	12103448	12103448,3	7262069	6051724,14	108931034,5	108931034	108931034	326793103
Амортизація	6000	6000	6000	6000	72000	72000	72000	216000
Податки до сплати	3870274,7	3870274,68	2308123	1917585,02	34727158,19	34727158,2	34727158,2	104181475
Фінансовий результат від операційної діяльності	1426217	1426217,05	809748,08	655630,84	12491087,32	12491087,3	12491087,3	37473262
ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ								0
Витрати інвестиційної діяльності	-	-	-	-	2700000	0	-	2700000
Ремонт та обладнання приміщення центру	-	-	-	-	2700000	-	-	2700000
Фінансовий результат інвестиційної діяльності	-	-	-	-	-2700000	0	-	-2700000
Загальний грошовий потік	1426217	1426217,05	809748,08	655630,84	9791087,324	12491087,3	12491087,3	34773262
Загальний грошовий потік накопичений	6899491,4	8325708,4	9135456,5	9791087,32	9791087,324	22282174,6	34773262	

Джерело: складено автором

- рух коштів із фінансування проекту (отримання і повернення кредиту, сплата відсотків), не враховується у грошових потоках, їх вартість враховується дисконтуванням майбутніх грошових потоків; при цьому, у випадку кредитування чисті грошові потоки збільшуються на суму зменшення податку на прибуток від включення відсотків за кредит у витрати;
- чисті грошові потоки розраховуються як різниця між загальними грошовими притоками і загальними грошовими відтоками; чистий приведений дохід визначається на підставі чистих грошових потоків з використанням дисконтного чинника поточної вартості (ставки дисконту).

Найвідомішим і найуживанішим критерієм оцінки проектів є чистий приведений дохід (Net Present Value). Він являє собою дисконтовану цінність проекту (поточну вартість доходів або вигод від зроблених інвестицій). NPV дорівнює різниці між майбутньою вартістю потоку очікуваних вигод і поточною вартістю нинішніх і наступних витрат проекту протягом усього циклу.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{IC_t}{(1+k)^t}, \quad (3.1)$$

де CF_t — очікувані чисті грошові потоки;

k — ставка доходності, що вимагається від проекту;

IC_t — початкова витрата капіталу, що здійснюється зараз (або ж теперішні вартості всіх витрат) [29, с.281].

Якщо NPV позитивний, проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV дорівнює нулю, то надходжень від проекту вистачить лише на відновлення вкладеного капіталу. Якщо NPV менше нуля - проект вважається збитковим. При виборі взаємовиключних проектів за умов відсутності бюджетних обмежень обирається проект з максимальним чистим приведеним доходом (NPV).

Розрахунок NPV проекту відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» при мінімальному рівні доходності $k = 30 \%$ наведено в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Розрахунок NPV за проектом відкриття дилерського центру з продажу
електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ»

Рік	Дисконтний множник $\frac{1}{(1+k)^n}$	Надходження коштів, CF_t	Теперішня вартість CF_t	Відтік грошових коштів, IC	Дисконтний відтік грошових коштів
0	1,0			-2700000	-2700000
1	0,769	9 791 087,32	7 529 346,15		
2	0,592	12 491 087,32	7 394 723,70		
3	0,455	12 491 087,32	5 683 444,73		
Усього:		34 773 261,97	20 607 514,58	-2700000	-2700000

Джерело: складено і розраховано автором на основі [29, с.281]

Таким чином, при $k = 30\%$ $NPV = 20607514,58 - 2700000 = 17907514,58$ грн. > 0 .

Отже, проект слід прийняти.

Внутрішня норма прибутковості (IRR) розраховується як дисконтна ставка, що прирівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків до інвестиційних витрат.

Внутрішню норму прибутковості IRR можна визначити методом інтерполяції за формулою (3.2) [29, с.282]:

$$IRR = k_1 + \frac{NPV_{k_1}}{NPV_{k_1} - NPV_{k_2}} * (k_2 - k_1), \quad (3.2)$$

де k_1 – значення коефіцієнта дисконтування, за яким $NPV(k_1) > 0$;

k_2 – значення коефіцієнта дисконтування, за яким $NPV(k_2) < 0$.

Таблиця 3.11

Залежність NPV від ставки віддачі коштів на інвестиції

k, %	20%	30%	40%	50%	70%
NPV, грн.	21361316,34	17907514,58	15215541,32	13079866,30	-5877519,49

Джерело: складено і розраховано автором на основі [29, с.282]

$$IRR = 20\% + \frac{2136131634}{2136131634 - (-587751949)} \cdot (70\% - 20\%) = 5,92\%$$

Отже, IRR 5,92% це таке граничне значення доходності проекту, нижче якого при реалізації проекту опускатися не можна.

Індекс (коефіцієнт) доходності (Profitability Index) - відношення суми наведених ефектів (різниці вигод і поточних витрат) до розміру інвестицій [29, с.285]:

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \div \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}, \quad (3.3)$$

де PI – індекс дохідності за інвестиційним проектом.

Цей показник тісно пов'язаний з NPV. Якщо значення індексу доходності менше (дорівнює) одиниці, інвестиційний проект повинен бути відхилений в зв'язку з тим, що не принесе додатковий прибуток на інвестовані кошти.

Індекс доходності для проекту складає:

$$PI = 20607514,58 / 2700000 = 7,63.$$

Індекс (коефіцієнт) рентабельності визначається як відношення чистого інвестиційного прибутку нормального року функціонування підприємства до розміру первинних інвестицій [29, с.291]:

$$IP = ЧП/ІВ \quad (3.4),$$

де, IP – індекс рентабельності за інвестиційним проектом;

ЧП – середньорічна сума чистого прибутку за період експлуатації проекту.

В процесі оцінки ефективності інвестиційного проекту цей показник відіграє допоміжну роль, оскільки не дозволяє в повній мірі оцінити весь

зворотній інвестиційний потік проекту.

Значення цього показника складає: $(37473262-216000) / 2700000 = 13,8$.

Період окупності (Payback Period) вказує термін відшкодування капітальних витрат проекту з його чистих сумарних доходів. Він не може слугувати мірою прибутковості, оскільки не враховує грошові потоки після окупності.

Взагалі за цим критерієм обидва проекти є швидкоокупні. Тому вибір найбільш вдалого повинен враховувати порівняльну оцінку їх ефективності [29, с.294]:

$$PBP = m + \frac{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t} - S_m}{CF_{m+1}}, \quad (3.5)$$

$$\text{де } S_m = \sum_{t=1}^m \frac{I_t}{(1+k)^t},$$

де S_m – нарахтована сума дисконтованих грошових потоків за m років; CF_{m+1} – дисконтований грошовий потік у $(m+1)$ – му році.

Значення цього показника складає: $1+(2700000-(7529346,15))/7394723,7 = 0,35$ роки або вже на п'ятому місяці реалізації проекту компанія вийде на рівень беззбитковості та почне отримувати прибуток.

Отже, отримані показники свідчать про високу ефективність проекту та доцільність його впровадження.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

Концепція бізнес-моделі пов'язана з іншими сучасними концепціями стратегічного управління: ланцюжком створення цінності, ресурсної концепцією, конкурентними стратегіями, теорією мережі створення цінності (value network theory).

В результаті проведеного в даному розділі дослідження було встановлено, що на сучасному етапі розвитку ринку автомобілів в Україні відкриття дилерського центру з продажу інноваційних електрокарів є перспективним напрямком діяльності.

За останні роки в Україні та світі значно зросли обсяги продажу екологічних електромобілів. Мотивами обрання саме цих видів автомобілів є висока економічність в обслуговуванні, заощадження на технічному обслуговуванні, на споживанні палива.

Позиції компанії на ринку автомобілів міста Києва є достатньо сильними, а саме підприємство є високо конкурентоздатним.

В ході проведеного бізнес-моделювання виділено та конкретизовано основні напрями бізнес планування, структуровані ресурси проекту, наведені прогнозовані джерела грошових потоків та структуровані витрати в зв'язку з відкриттям дилерського центру з продажу електрокарів марки Mitsubishi в місті Києві.

Отже, в результаті проведеного фінансового бізнес-планування проекту відкритті дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» можна зробити наступні висновки.

Запропонований проект характеризується такими показниками як грошові потоки, майбутня вартість інвестицій, період окупності та внутрішня ставка прибутковості. За усіма розрахованими показниками проект оцінюється як ефективний з виходом на рівень беззбитковості вже на п'ятому місяці реалізації.

Стратегічними альтернативами проекту відкриття дилерського центру з продажу електрокарів ТОВ «НІКО ЦЕНТР КИЇВ» є стратегія товарної експансії (за обрання якої компанія має сфокусуватися на цінових та не цінових факторах стимулювання збуту електрокарів з метою посилення позицій на ринку) та стратегія диверсифікації (за умови обрання якої компанія розвиватиме інший вид діяльності – розширення інфраструктури з обслуговування електрокарів, а саме – встановлення мережі заряджання електрокарів).

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Сержанов В.В. Фактори впливу на формування інвестиційної політики національної економіки / В.В.Сержанов // Матеріали XVI-го Міжнародного наукового семінару «Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці, освіті та подоланні наслідків Чорнобильської катастрофи» (м. Київ – оз. Світязь, 3-7 липня 2017 р). – К: Національна академія управління, 2017. – С. 68-71.
2. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні : [моногр.] / В.Ф. Мартиненко — К.: НАДУ, 2015. — 296 с.
3. Кубах, Т.Г. Інвестиційний клімат держави: теоретичний та практичний аспект [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2604>.
4. Удалих, О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навч. посіб. / О.О Удалих. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 221 с.
5. Третяк, Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс] / Третяк Н.М. — Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1303/13tnmffi.pdf>.
6. Офіційний сайт Мінфіну України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://minfin.com.ua>.
7. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&tag=Стан%20інвестиційної%20діяльності%20в%20Україні>.
8. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://eba.com.ua/kozhen-tretij-biznesmen-vvazhae-shhoinvestklimat-pokrashhytsya-v-najblyzhchi-6-misyatsiv-eba/>.

9. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://eba.com.ua/koruptsiya-ta-nedovira-dosudovoyisystemy-ocholyuyut-rejtyng-pereshkod-dlya-investoriv-tretij-rik-pospil/>
10. Аналіз індексу інвестиційної привабливості в Україні, за дослідженням ЄБА 2010–2019 (II квартал) [Електронний ресурс] / Інфографіка// Infolight– пролий світло на інформаційний простір – Режим доступу: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2019/12/EBA-Investment-Attrativeness-Index-eng.pdf>
11. Індекс легкості ведення бізнесу Doing Business [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.doingbusiness.org/data/ExploreEconomies/ukraine>
12. Мельник М.І. Інвестиційний клімат регіону: теоретичні та прикладні засади дослідження : монографія / М.І. Мельник. – Львів : ІРД НАН України, 2005. – 304 с
13. Васильєва Н.В. Інноваційно-інвестиційна політика – перспектива дальнішого розвитку України / Н.В. Васильєва // Проблеми управління. – 2010. – № 3(36). – С. 87–90.
14. Величко А.В. Особенности інвестиційно-інноваційного розвитку економіки України / А.В. Величко, О.В. Лященко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 2. – С. 199–205
15. Намлієва Н.М. Принципові основи державного регулювання інвестиційної діяльності/ Н.М. Намлієва// Глобальні та національні проблеми економіки – 2018 - №23 – с.96 – 103 <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/21.pdf>
16. Старчук Є. Організаційно-правові засади захисту прав та інтересів інвесторів в Україні / Є. Старчук // Часопис Академії адвокатури України – 2009. – № 3. – С. 18–24.
17. Пріоритети інвестиційної політики в контексті модернізації економіки України / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, О.О. Молдован, Д.В. Ляпін та ін. – К. : НІСД, 2013. – 80 с.

18. Ткачик Ф.П. Інвестиційне співробітництво України з розвиненими країнами світу в напрямі регіонального розвитку // Науковий вісник. – Ірпінь, 2010. – № 4 (51). – С. 12–17.
19. Шатило О.А. Фінансово-економічна складова інноваційно-інвестиційної політики розвинених країн світу: досвід для України // Наукові розвідки з державного та муніципального управління. – К., 2011. – Вип. 2. – С. 264–271.
20. Pereira, A. & Andraz, J. On the Economic Effects of Public Infrastructure Investment: A Survey of the International Evidence, Journal of Economic Development, 2013. - 38(4), 1-37
21. Танцюра О.А. Польський досвід в залученні іноземних інвестицій. / О.А. Танцюра // Збірник наукових праць ЧДТУ. Сер. “Економічні науки”. – 2008. – Випуск 21. – С. 42–45.
22. Зайцев А. Идеальная презентация стартапа для инвесторов. Полный стартап: веб-сайт. URL: <http://fullstartup.ru/startapi/idealnaya-prezentatsiya-startapa-dlyainvestorov.html>
23. Как подготовить питч-презентацию для инвестора: советы бизнесменам.. URL: <http://yanyhbash.ru/blog/struktura-startap-pitcha/>
24. Конспект по подготовке Pitch-выступления. Habr.com: веб-сайт. URL: <https://habr.com/ru/post/231013/>
25. Королев И. Шаблон инвестиционной презентации. URL: <https://www.slideshare.net/ikorolev1/ver-13-edition>
26. Орлова Н. Инвестиционная презентация стартапа. Стартап от А до Я. InnMind. – Выпуск № 16: веб-сайт. URL: <https://innmind.com/articles/8255> самых крутых стартап-питчей. Бизнес и технологии. Vc.ru: веб-сайт. URL: <https://vc.ru/tribuna/1455-pitches>
27. Индекс інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] // Європейська Бізнес Асоціація. – Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/aboutFeba/indices/investmentFattractivenessFindex>.

28. Офіційний сайт Європейської бізнес асоціації [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://eba.com.ua>
29. Тернер Дж. Родні. Керівництво по проектно-орієнтованого управління : навч. посіб./за ред. В.І. Воропаєва. Київ. Видавничий дім Гребенникова, 2007. 552 с.
30. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
31. Data base. World Bank. [Electronic resource]. Available at: <http://data.worldbank.org>
32. Всемирный банк прогнозирует рост ВВП Украины в 2018–2020 годах. URL: <http://gordonua.com/news/money/vsemirnyybank-prognoziruet-rost-vvp-ukrainy-v-2018-2020-godu-226349.html>
33. Валовий внутрішній продукт за 2019 рік / Держкомстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2020/03/32.pdf>
34. Валовий внутрішній продукт / Держкомстат України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
35. Валовий внутрішній продукт / Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp>
36. GDP per capita, PPP (current international \$) / The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>
37. Національні та глобальні детермінанти економічного зростання України: наукова доповідь / ред. І. Бобух. Київ : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України», 2018. 390 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/sr/299.pdf>
38. Украина потеряла из-за блокады Донбасса 1% ВВП. Корреспондент.biz. 2017. URL: <https://korrespondent.net/business/economics/3922738-ukrayna-poteriatala-ysz-za-blokady-donbassa-1-vvp>
39. Макроекономічні показники / Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>

40. Національний банк України підвищив облікову ставку до 13,5% річних. / Національний банк України. 2017. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57732380
41. Українська економіка – 2018: ризики, виклики та можливості. Сьогодні. 2018. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukrainskaya-ekonomika-2018-riski-vyzovy-i-vozmozhnosti-1103384.html>
42. <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>