

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного
проекту «Відкриття готелю в Німеччині».

Виконав: здобувач IV курсу, групи _____
Спеціальності 292 Міжнародні економічні
відносини

_____ Білоус Анастасія Станіславівна _____
прізвище, ініціали

Керівник: Задоя Олександр Анатолійович
прізвище, ініціали, науковий ступінь, вчене звання

Дніпро
2021

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

Білоус Анастасії Станіславівни

(прізвище, ім'я та по батькові)

1. Тема роботи *Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття готелю в Німеччині».*

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

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

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

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи ____ 01 червня 2021 року_

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

- провести огляд геополітичної, та економічної ситуації у Німеччині;
- проаналізувати структуру експорту та імпорту Німеччини;
- дослідити інтенсивність міжнародного переміщення факторів виробництва за участю Німеччини;
- встановити бізнес фактори, які впливають на інвестиційний клімат Німеччини;
- оцінити привабливість інвестиційного клімату;
- проаналізувати правила отримання ліцензії та реєстрації компанії в Німеччині;
- визначити стратегії реалізації міжнародного інвестиційного проекту;
- підрахувати очікувані доходи та зробити оцінку економічної привабливості інвестиційного проекту.

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

- проаналізувати структурні зміни в економіці за роки перебування у ЄС;
- провести аналіз сфери туристичних послуг та готельного ринку Німеччини;
- дослідити експортно-імпорتنу діяльність Німеччини;
- оцінити основні фактори та перешкоди прямого іноземного інвестування в Німеччину;
- визначення теоретичного підґрунтя розробки міжнародного інвестиційного проекту;
- розробка та просування міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття готелю в Німеччині»;
- визначення ефективності реалізації інвестиційного проекту.

6. Консультанти розділів роботи:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали, посада)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	Задоя О.А., кандидат економічних наук, доцент	26.02.2021	
Розділ 2	Задоя О.А., кандидат економічних наук, доцент	25.03.2021	

Розділ 3	Задоя О.А. , кандидат економічних наук, доцент	10.04.2021	

7. Дата видачі завдання 26.02.2021

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	15.03.2021	
2	Розробка плану роботи та узгодження його керівником	20.03.2021	
3	Розділ 1. Економіка Німеччини: сучасний стан, тенденції розвитку та основні проблеми	01.04.2021	
4	Розділ 2. Зовнішньоекономічна діяльність Німеччини: міжнародний рух товарів та капіталу	15.04.2021	
5	Розділ 3. Розробка міжнародного інвестиційного проекту щодо створення готелю в Німеччині	15.05.2021	
6	Подача завершеної роботи	1.06.2021	
7	Попередній захист роботи	10.06.2021	
8	Захист роботи	25.06.2021	

Здобувач

підпис

прізвище, ініціали

Білоус А.С.

Керівник кваліфікаційної роботи

підпис

Задоя О.А. , кандидат економічних наук, доцент

прізвище, ініціали

АНОТАЦІЯ

Білоус А.С. Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття готелю в Німеччині».

У роботі проведено дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку німецької економіки за останні роки. Виявлено, що Німеччина є постіндустріальною країною, з розвиненою сферою послуг і промисловістю. Основними статтями її експорту є машини, верстати, високотехнологічне обладнання, предмети хімічної промисловості, такі як фармацевтика (лікарські препарати), парфумерія, косметика та багато іншого.

Німеччина є найбільш технологічно просунутої в світі по виробництву чавуну, сталі, вугілля, цементу, хімікатів, машин, транспортних засобів, верстатів, продуктів харчування і напоїв, в суднобудуванні.

На сьогоднішній день у Німеччині склалися сприятливі умови для ведення малого та середнього бізнесу.

У роботі розроблено міжнародний інвестиційний проект по створенню готелю у Німеччині за рахунок власних коштів інвестора з України. Наведені розрахунки потреби в інвестиційних ресурсах, обґрунтовано організаційно-правову форму створюваного підприємства, а також проведено розрахунки основних показників, які дали змогу оцінити інвестиційні привабливість запропонованого проекту.

Ключові слова: економіка країни, туристична привабливість, інвестиційний проект, інвестиційний клімат Німеччини, окупність.

SUMMARY

Bilous A.S Development and ways of implementation of the international investment project «Opening of a hotel in Germany».

The paper examines the current state and trends of the German economy over the past years. It was found that Germany is a post-industrial country with a developed service sector and industry. Its main export items are machines, tools, high-tech equipment, chemical industry items such as pharmaceuticals (medicines), perfumes, cosmetics and much more.

Germany is the most technologically advanced in the world for the production of iron, steel, coal, cement, chemicals, machinery, vehicles, machines, food and beverages, in shipbuilding.

Today in Germany there are favorable conditions for small and medium-sized businesses.

The international investment project on establishing a hotel in Germany at the expense of the investor from Ukraine is elaborated in the paper. Calculations of the need for investment resources are given, the organizational and legal form of the created enterprise is substantiated, there are also calculations of the basic indicators which have allowed to estimate investment attractiveness of the offered project.

Key words: economy of the country, tourist attractiveness, investment project, investment climate of Germany, payback.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА НІМЕЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ.....	9
1.1. Загальна характеристика розвитку німецької економіки за останні 15 років.....	9
1.2. Структурні зміни в економіці за роки перебування у ЄС.....	13
1.3. Аналіз сфери туристичних послуг та готельного ринку Німеччини	20
РОЗДІЛ 2. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НІМЕЧЧИННИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ.....	28
2.1. Експортно-імпортна діяльність Німеччини.....	28
2.2. Основні фактори та перешкоди прямого іноземного інвестування в Німеччину в розрізі формування стратегічного партнерста з Україною.....	36
2.3. Оцінка інвестиційного клімату Німеччини та ступень привабливості для українських інвесторів.....	43
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ГОТЕЛЮ	49
3.1. Обґрунтування інвестиційної ідеї щодо створення готелю.....	49
3.2. Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту.....	50
ВИСНОВКИ.....	61
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	64

ВСТУП

У сучасному світі, для інвесторів все гостріше стоїть питання-яку краще країну та бізнес обрати для капіталовкладення. Для того, щоб справа приносила прибуток, потрібно детально проаналізувати стан економіки, основні тенденції, потенційні проблеми, інвестиційний клімат країни та розрахувати вартість інвестиційного проекту.

Дана тема є актуальною, так як кожна країна в світі прагне привабити якомога більше інвесторів, бо це можливість розвивати національну економіку.

Тому, для інвестора важливо знати всі нюанси ведення бізнесу в тій країні, в якій він прагне реалізувати свій проект. Це допоможе йому бути готовим до можливих проблем, мінімізувати потенційні витрати, оцінити привабливість та прийняти правильне рішення щодо шляхів реалізації та максимізації свого прибутку.

Метою дослідження є – розробка шляхів реалізації інвестиційного проекту, а саме-відкриття готелю в Німеччині.

Виходячи з поставленої мети, у роботі сформульовано ряд необхідних завдань, які потрібно вирішити:

- дослідити загальну характеристику розвитку німецької економіки за останні 15 років;
- проаналізувати структурні зміни в економіці за роки перебування у ЄС;
- провести аналіз сфери туристичних послуг та готельного ринку Німеччини;
- дослідити експортно-імпортну діяльність Німеччини;
- оцінити основні фактори та перешкоди прямого іноземного інвестування в Німеччину;
- провести оцінку інвестиційного клімату Німеччини та ступень привабливості для українських інвесторів;

- провести розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту.

Об'єктом дослідження є економічне середовище та інвестиційний клімат Німечинни.

Предмет дослідження - розробка міжнародного інвестиційного проекту, а саме - відкриття готелю в Німечинні.

Для дослідження було обрано кабінетні методи, тобто проведення аналізу на основі вторинної інформації, яка надана у офіційних ресурсах.

Дослідження проводилось за допомогою таких наукових методів як аналіз та класифікація, індукції та дедукції, статистичного методу, системного підходу, табличного та графічного аналізу.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІКА НІМЕЧЧИНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ

1.1. Загальна характеристика розвитку німецької економіки за останні 15 років

Німеччина одна з ранніх країн, які виступали за міжнародний поділ праці. Саме цим визначається її спрямованість на зовнішній ринок. ФРН виступає за принцип лібералізації світової економіки, за розширення свободи економічної діяльності з опорою на соціальну справедливість. Така відкритість німецької економіки призвела до лідируючих позицій на світовому ринку.

Внутрішній попит має значну вагу для економіки Німеччини, але все ж потужним поштовхом розвитку країни залишається експорт. Її економіка добре інтегрована в глобальну систему світогосподарських зв'язків [14].

Так як Німеччина є постіндустріальною країною, з розвиненою сферою послуг і промисловістю, то основні статті її експорту машини, верстати, високотехнологічне обладнання, предмети хімічної промисловості, такі як фармацевтика (лікарські препарати), парфумерія, косметика та багато іншого. Ні для кого не секрет, що в Німеччині перебувають понад 5 всесвітньо відомих автомобільних компаній. Тут щорічно проводиться понад 6 мільйонів автомобілів, причому всі вони відповідають сучасним вимогам і не поступаються в конкурентній боротьбі багатьом відомим закордонним компаніям. У 2018 році Німеччина зайняла 1 місце за обсягами експорту машин і устаткування, з питомою вагою 20% (2 місце займає США, 3 Японія). Переважно ринками збуту німецької автомобільної та технічної продукції є Китай, США, Франція, Італія, Великобританія, Росія і Австрія.

На даний момент з продуктивності Німеччина займає 4 місце, поступаючись Китаю, Японії і США.

Зовнішньоекономічні зв'язку почали розвиватися стрімкими темпами з посиленням глобалізації і з підйомом економік провідних країн, таких як США, Німеччини, Великобританії, Італії, Франції та інших.

Саме для розвитку ВЕС Німеччини позитивний вплив надали безліч різних чинників. Чимале значення надали політичні взаємини з багатьма розвиненими країнами світу та інтеграція ФРН в Євросоюз. Дружні політичні відносини сприяють зниженню бар'єрів, появи привілеїв, що безсумнівно зміцнює зовнішньоекономічні зв'язки [23].

Не можна не відзначити вигідне географічне положення ФРН в усіх відношеннях. Вона межує з 8 державами Європи, які в свою чергу є її партнерами по ЄС, крім Швейцарії (Нідерланди, Бельгія, Люксембург, Франція, Австрія, Чехія, Польща).

Недалеко розташовані інші країни Центральної та Східної Європи, які постачають дешеву робочу силу і за сумісництвом є ринками збуту її продукції. Транзитне положення, рівнинний рельєф і давня історія сприяє розвитку густої транспортної мережі для всіх видів транспорту. Вона розташована на перетині міжнародних автомобільних, залізничних та повітряних магістралей. Німеччина омивається не одним морем, вона має вихід до Північного і Балтійського морів, володіє найбільшими портами.

Важливе значення належить економічним чинникам. Німеччина - одна з найбільш розвинених економік світу, з високим рівнем промислового розвитку, сільського господарства, транспорту, зв'язку, має чимало галузей спеціалізації. Вона є найбільшою економікою Європейського союзу.

Щоб побачити значущість економіки Німеччини в цілому, потрібно звернути увагу на її макроекономічні показники. Розмір номінального ВВП на 2013-2018 рр. був на досить високому рівні, найвищий серед країн ЄС. Наочно це представлено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Розмір номінального ВВП, трлн.д. дол. (станом на 2016-2018 рр.) *

Країна	2016	2017	2018
Загалом	73,87	74,16	76,38
ЄС	17,03	18,14	16,27
США	16,72	17,42	17,97
Китай	8,94	10,36	11,38
Японія	5,01	4,7	4,13
Німеччина	3,59	3,82	3,37
Франція	2,74	2,9	2,42
Великобританія	2,49	2,84	2,86
Бразилія	2,19	2,24	1,8

*Складено автором за даними [21]

Для країни з територією 357 тис. км² і населенням 82 млн чоловік це дуже хороший показник. ВВП на душу населення Німеччини становить 47 200 \$, що характеризує високий рівень розвитку країни, так як потрапляє в діапазон від 20 000 до 70 000 \$ [21].

Німеччина є найбільш технологічно просунутої в світі по виробництву чавуну, сталі, вугілля, цементу, хімікатів, машин, транспортних засобів, верстатів, продуктів харчування і напоїв, в суднобудуванні.

У плані забезпеченості природними ресурсами, це дуже бідна країна. Її ресурси виснажені. Видобуток нафти незначна (0,2% світового видобутку). За рахунок власної сировини Німеччина задовольняє всього лише 5% потреби, решта ввозиться з Лівії, Саудівській Аравії, Росії, Норвегії, Великобританії. Собівартість видобутку кам'яного та бурого вугілля, залізної руди дуже велика, тому власний видобуток припинена через рентабельність [17]. У країні спостерігаються проблеми з водозабезпечення, в Європі Німеччина посідає останнє місце по річковому стоку. У той же час вона лідирує по водоспоживанню. Лісистість дуже низька (29%), потреба країни задовольняється лише на половину. Промисловість орієнтується на імпорتنу сировину та паливо, причому імпорт в десятки разів перевищує видобуток. Підводячи підсумки, Німеччина лише на 25% здатна сама себе забезпечити

ресурсами, інші 75% вона імпортує з інших країн. Незважаючи на те, що цю країну слід відносити до енергодефіцитних, її економіка дуже значна, і є об'єктом пильного вивчення економістів усього світу.

Науково-технічний розвиток Німеччини дозволяє обмінюватися продуктами наукової діяльності, відкриттями, досвідом, кваліфіковану робочу силу, науковими співробітниками. У ФРН науково технічний розвиток знаходиться на дуже високому рівні, що пояснюється низкою факторів. Щороку вона вносить платню в НДДКР в розмірі 3% Від ВВП, в середньому щорічні витрати німецьких компаній складають 40- 45 млрд євро. Це найвищий показник по Європі (середній показник країн ОЕСР 2,2%), в світі займає 4 місце після США, Японії і Китаю. У Німеччині робиться великий наголос на освіту, також висока продуктивність праці, яка залежить від оснащеності виробництва автоматизованим і високотехнологічним устаткуванням. Але внесок в НДДКР не завжди був на такому високому рівні [25].

Після Другої світової війни, вона не витратила багато грошей на наукові дослідження, а користувалася технологіями, придбаними на зарубіжних ринках. Свою політику вона змінила тільки в останні десятиліття, вирішивши підняти і зміцнити власний науково-технічний потенціал [18]. Активний вплив на НТП надає підтримку німецьких товарів на високому конкурентоспроможному рівні. Згідно з методикою Всесвітнього економічного форуму в 2018 році за конкурентоспроможністю Німеччина з індексом 5,6 займає 2 місце серед країн Західної Європи або 4 місце в світі [33].

За методикою Інституту менеджменту Німеччина з індексом 88,6 займає 8 місце серед країн Західної Європи і 10 місце в світі.

1.2. Структурні зміни в економіці за роки перебування у ЄС

Німеччина – найвища економічна держава в Європі та четверта у світі. Однак через спалах пандемії COVID-19 в 2020 році економіка округу скоротилася на 6% (МВФ). Насправді виробничий сектор зазнав значного скорочення своєї діяльності через обмежений попит як із внутрішнього, так і із зовнішнього ринків; тоді як гостинність та розваги особливо обмежувались дистанційними заходами та проблемами здоров'я як під час першої, так і під час другої хвилі епідемії. Очікується, що відновлення приватного споживання та експорту сприятиме зростанню в 2021 та 2022 роках (відповідно 4,2% та 3,1% - прогноз МВФ у жовтні 2020 року), хоча багато що буде залежати від глобальної ситуації COVID-19. В своєму останньому оновленні «Світової економічної перспективи» від січня 2021 р. МВФ переглянув свої прогнози зростання ВВП для Німеччини до 3,5% у 2021 р. та 3,1% у 2022 р. (Що представляє різницю порівняно з прогнозами WEO від жовтня 2020 р. до 0,7% у 2021 р.) [21].

Вперше за 18 років опустившись нижче 60-відсоткового критерію Маастрихту, борг Німеччини до ВВП різко зріс у 2020 році, досягнувши 73,3%. Це було пов'язано з безпрецедентними заходами щодо боротьби з пандемією COVID-19 та стабілізації економіки, що становило 4,7% ВВП у 2020 році та 2,1% у 2021 році, згідно з даними Європейської комісії. Більше того, близько 38% ВВП було надано для підтримки ліквідності у формі державних гарантій позик. Очевидно, що бюджет 2020 року не міг продовжувати політику «schwarze Null» (нульовий борг), за оцінками, урядовий баланс перетворився на дефіцит у 5,8 ВВП, перш ніж звузитися до 1,8% цього року та 1% у 2022 році (прогноз МВФ, хоча прогноз Комісії ЄС набагато менш оптимістичний, прогнозований дефіцит складе 4% у 2021 році та 2,5% у 2022 році). Одночасно, як очікується, відношення боргу до ВВП зменшиться до 72,2% у поточному році та 68,5% у наступному. Інфляція споживчих цін у 2020 році була оцінена на 0,5% через дешевшу енергію та зменшення ПДВ, яке набуло чинності у

другій половині року. Очікується, що він дещо зросте, але залишиться загальмованим на рівні менше 1,5% через надлишкові потужності у секторі послуг та приглушений попит. Сальдо поточного рахунку Німеччини повинно залишатися профіцитним, але суттєво зменшиться, оскільки експорт впав швидше, ніж імпорт через низький попит основних ділових партнерів країни [9].

З лютого по липень 2020 року рівень безробіття зріс на 0,8%, а в 2020 році він оцінювався на 4,3% (зростання на 1,4% у порівнянні з найнижчим часом, досягнутим у середині 2019 року). Рівень безробіття повинен залишатися стабільним цього і наступного року, незважаючи на негативний економічний вплив пандемії COVID-19 (4,2% у 2021 році та 3,7% у 2022 році, за даними МВФ). З ВВП на душу населення (ППС) 56 052 дол. США, Німеччина є однією з найбагатших країн світу (Світовий банк) [19]. Тим не менше, за даними Дестатіса, близько 17,4% населення країни перебуває під загрозою злиднів або соціальної ізоляції (2019, останні дані доступні), причому очікується, що це співвідношення зросте після кризи COVID-19. Зведені основні макроекономічні показники Німеччини в період 2018-2022 рр. (прогноз) вказані в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Показники макроекономічного розвитку Німеччини*

Основні показники	2018	2019	2020 (о)	2021 (о)	2022 (о)
ВВП (млрд. Дол. США)	3,00	3,00	3,00	4,00	4,00
ВВП (постійні ціни, річна зміна%)	1,3	0,6	-4,9	3,6	3,4
ВВП на душу населення (дол. США)	47	46	45	51	55
Сальдо державного управління (у% ВВП)	1,3	1,3	-2,6	-4,0	-0,3
Валовий борг державного бюджету (у% від ВВП)	61,6	59,6	68,9	70,3	67,3
Рівень інфляції (%)	2,0	1,4	0,4	2,2	1,1
Рівень безробіття (% від робочої сили)	3,4	3,2	4,2	4,4	3,7
поточного рахунку (млрд доларів США)	292,39	274,08	269,58	327,00	320,96
поточного рахунку (в% від ВВП)	7,4	7,1	7,1	7,6	7,0

*Складено автором за даними [41]

Німецький сільськогосподарський сектор досить обмежений: він вносить лише 0,8% ВВП і зайнятий 1% робочої сили країни (Світовий банк, 2019). Основні сільськогосподарські продукти включають молоко, свинину, цукрові буряки, картоплю, пшеницю, ячмінь та зернові культури. За даними національного статистичного управління Destatis, у Німеччині налічується близько 266700 агрохолдингів, з яких більшість є індивідуальними підприємцями, тобто більшість фермерів ведуть свій бізнес самотійно або разом із сім'ями. Близько 19 900 господарств присвячені органічному землеробству. Після спалаху пандемії COVID-19 Німеччина оголосила сільськогосподарську та харчову промисловість системно важливим сектором, а уряд розпочав програму сприяння ліквідності та програму кредитних гарантій для компаній, що займаються первинним виробництвом сільського господарства, лісового господарства, садівництва, виноградарства, рибного господарства, та аквакультура, яка постраждала від кризи COVID-19 [25].

Промисловий сектор становить близько 26,8% ВВП і складає 27% робочої сили країни. Німеччина є найбільш промислово розвиненою країною Європи, і її економіка добре диверсифікована: автомобільна промисловість є найбільшим сектором країни, але Німеччина також зберігає інші спеціалізовані сектори, включаючи машинобудування, електричне та електронне обладнання та хімічну продукцію. Промислова діяльність зосереджена головним чином у штатах Баден-Вюртемберг та Північний Рейн-Вестфалія, де є понад половина з 1600 німецьких виробничих компаній, визнаних лідерами світового ринку [11]. Порівняно з лютим 2020 року, за місяць до введення обмежень через пандемію COVID-19 у Німеччині, у жовтні 2020 року виробництво продукції було на 4,9% нижчим за сезонними та скоригованими календарем показниками, а виробництво в автомобільній промисловості зафіксувало зниження на 6%.

Німецький сектор послуг є провідним роботодавцем (72% робочої сили) і вносить 62,4% ВВП країни. Зростання сектору в останні роки було зумовлене головним чином великим попитом на послуги, пов'язані з бізнесом, та розвитком

нових технологій, що сприяло створенню цілих нових філій у третинному секторі. Німецька економічна модель в значній мірі спирається на щільну мережу малих та середніх підприємств (МСП), часто дуже відкриту для міжнародного середовища: за останніми даними Destatis, близько 57% від загальної кількості зайнятих працюють у МСП, причому частка зайнятих на мікропідприємствах становить 18%, тоді як 22% працюють на малих та 17% на середніх підприємствах. Криза COVID-19 сильно вплинула на всі підгалузі послуг, причому особливо постраждав туризм: згідно з доповіддю, опублікованою Всесвітньою радою подорожей і туризму (WTTC), Німеччина, як очікується, втратить близько 38 млрд. Євро за рахунок до значного зменшення кількості міжнародних туристів. Також сильно постраждала ресторанна індустрія, загальний товарообіг у березні-серпні 2020 року був на 40,5% нижчим, ніж за аналогічний період роком раніше [24].

Важливим етапом європейської інтеграції стало створення економічного та валютного союзу та введення єдиної європейської валюти євро. Німеччина отримала чи не найбільшу вигоду від його впровадження. Як вважають економісти, сьогодні Німеччина фактично контролює EFSF, і як результат, від неї тепер залежить доля усіх держав ЄС, яким потрібна або рано чи пізно знадобиться фінансова допомога.

Розглянемо основні заходи ЄС з посилення єврозони, що відображені на рис.

1.1

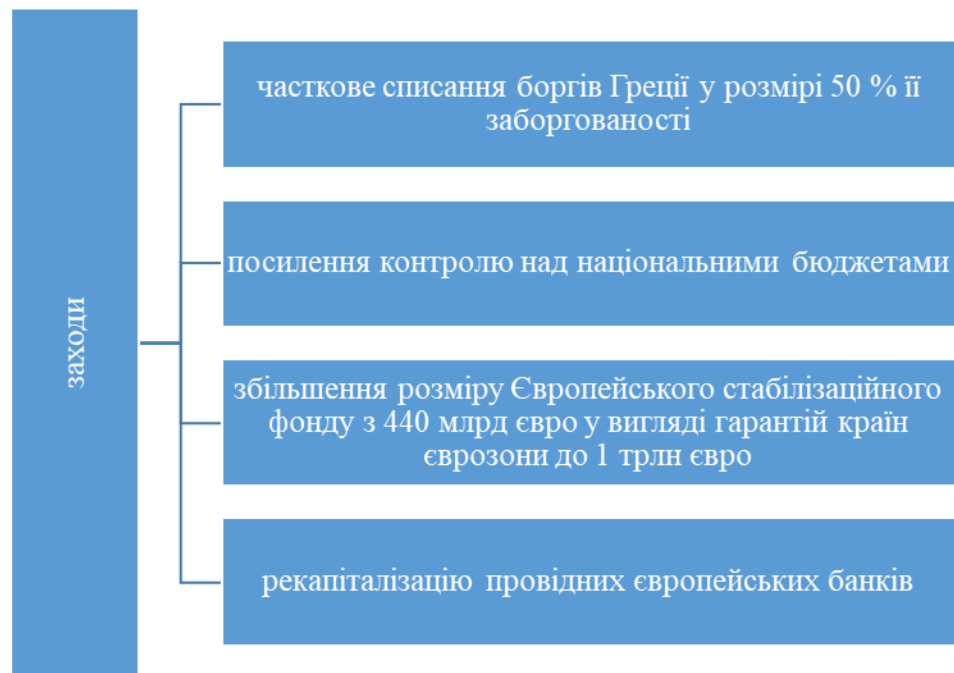


Рис. 1.1 – Класифікація заходів з посилення Єврозони [13]

Далі на рис. 1.2 наведемо основні зміни в правилах фінансової політики ЄС

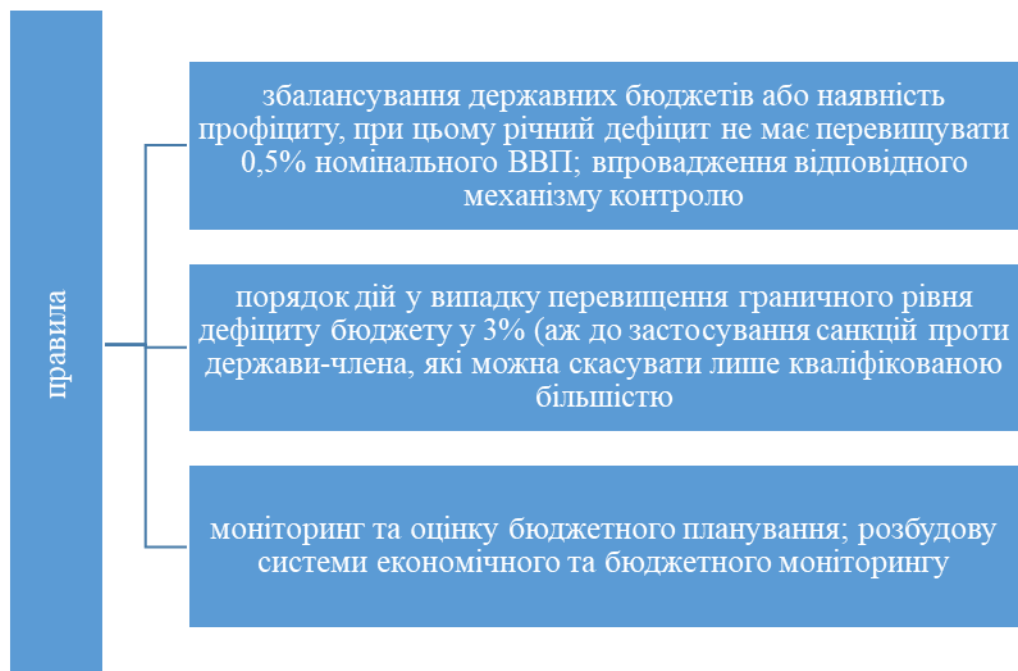


Рис. 1.2 - Класифікація нових правил фінансової політики ЄС [21]

Напередодні саміту Німеччина та Франція заявили, що ЄС повинен мати спільний базис корпоративних та фінансових податків, однак жодні домовленості не були досягнуті, а проти даної ідеї виступає Великобританія. На думку більшості експертів, погоджені на сьогодні рішення не є повністю заспокоїливими для ринків і досі не створили повноцінні передумови для забезпечення євро від краху. Однак стабільність Німеччини та її зростаючий вплив на ситуацію є на сьогодні чи не єдиною гарантією можливості подолання європейської кризи [16].

У ФРН високу якість людського капіталу, що визначається високим освітнім рівнем, професійною структурою, станом здоров'я та здатністю до сприйняття нового. У країні дуже велике значення надається медичного обслуговування та освітній системі. У Німеччині одна з найвищих в світі частка кваліфікованої робочої сили - 50%. Науково-технічний прогрес один з основних чинників розвитку економіки, що дала Німеччині розвинену базу наукових і технічних знань ще в 19 столітті. У цій країні за давньою традицією наукові дослідження здійснюються на рівні світових стандартів. Перевага це проявляється в таких галузях як металургія, медицина, хімія, оптична фізика і т.п. Ці досягнення дають німецьким фірмам величезні переваги в міжнародній конкуренції. Німецькі промислові підприємства володіють великим числом патентів у порівнянні з іншими країнами Євросоюзу в Західній Європі, разом узяті, поступаючись тільки фірмам США і Японії [8].

Серед інших важливих рішень саміту слід відзначити наступні домовленості, що наведені на рис. 1.3

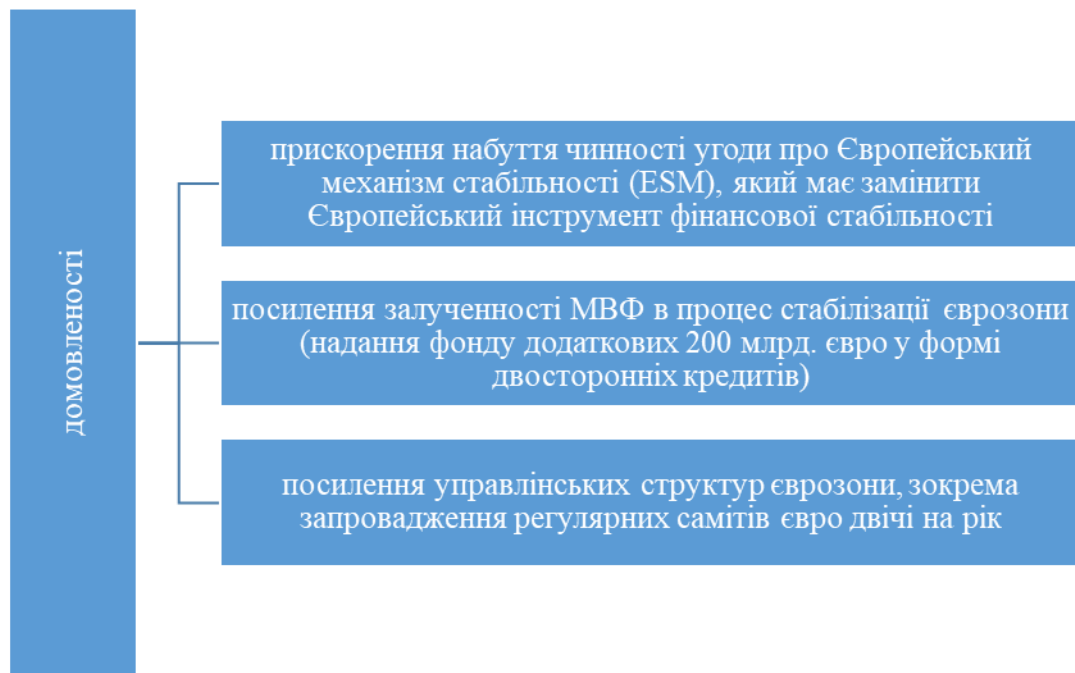


Рис. 1.3 – Класифікація питань, що були відображені на саміті
Складено автором за [30]

Під час саміту показовим став факт відхилення Німеччиною досить великої кількості питань, зокрема:

- щодо впровадження євробондів (насамперед, через небажання перекладати основний фінансовий тягар на сильні країни, що ще більше може послабити бюджетну дисципліну в проблемних державах);
- щодо паралельного існування ESM та EFSF після 2012 р. із загальною кредитною потужністю 940 млрд євро; посилення ролі ЄЦБ та дозвіл на додаткову емісію євро.

Що стосується конкретно 2018 року, то низькі ціни на енергоносії і ослаблення валюти мали значний вплив на економіку ФРН. По-перше, компенсували негативні ефекти екзогенних факторів, такі як напружена геополітична обстановка, міграційні проблеми, санкції проти Росії, єврокриза, і внутрішніх чинників, такі як важка енергореформа, пенсійна реформа, введення МРОТ [9]. По-друге, забезпечили експортоорієнтованої економіки Німеччини хороший зростання. Згідно з даними Федерального Банку, в 2017 році зростання склало 1,5%. (таблиця 1.3)

Таблиця 1.3

Темпи росту реального ВВП Німеччини у % з врахуванням індексу цін [19]

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2015	2016	2017	2018
3,7	3,3	1,1	-5,1	4	3,3	0,7	0,4	1,5	1,7

Всі перераховані вище фактори впливають на розвиток міжнародних зв'язків. Чим розвинена країна, чим вище її прогрес в науково-технічній сфері, тим більш кваліфікована її робоча сила, якісніше продукція, більше можливостей для нових відкриттів, що сприяє процвітанню і розвитку економіки і, безсумнівно, привертає інші країни для подальшої співпраці і взаємодії [21].

На сучасному етапі Європейський Союз перебуває у важкій політичній та економічній кризі. Проте, зміцнення Євросоюзу та поглиблення європейської інтеграції залишаються ключовим пріоритетом політики Німеччини, яка продовжує відігравати провідну роль в цьому процесі. Як показав аналіз європейської політики Німеччини протягом останніх 15 років в умовах суттєвих змін у внутрішніх та зовнішніх умовах свідчить про те, що ця політика стала більш орієнтованою на національні інтереси та більш реалістичною.

1.3. Аналіз сфери туристичних послуг та готельного ринку Німеччини

На сучасному етапі туризм у Німеччині відіграє важливу роль. Так, доля туризму в ВВП Німеччини складає 5,01 %, що дорівнює 126 млрд євро. Це більше, ніж доля машинобудування (2,3 %) або банківської справи (2,5 %).

Для туристичної галузі 2019 р. став роком нових рекордних показників. У 2019 році Німеччина стала другою за популярністю серед туристів країною Європи. Вона поступилася лише Іспанії. У Німеччині було 2,1 мільйона відвідувачів Сполучених Штатів у 2019 році та ще 273 126 у першому кварталі 2020 року. Це було на 27,5% менше, ніж у першому кварталі 2019 року. Квітень 2020 року зменшився на 99,8%, що призвело до зниження відсотка відвідувачів із Німеччина за перші чотири місяці

2020 року до 52,7%. Через пандемію COVID-19, наступну Прокламацію подорожей і подальше скасування майже всіх авіакомпаній з Європи до Сполучених Штатів (Німеччина в даний час виконує три щоденні прямі рейси до Сполучених Штатів у квітні 2020 року проти 50+ на Висота сезону минулого року), неможливо передбачити показники відвідувачів на решту року або на 2021 рік. Однак, галузеві джерела очікують, що для відновлення сектора знадобиться два-три роки [31].

Німецький бізнес може подати заявку на фінансову допомогу у вигляді субсидованих позик та грантів, а також повідомляти працівників про короткострокову роботу (Kurzarbeit). Це буде недостатньо для багатьох туроператорів туристичної галузі та туризму, які стикаються з негайними проблемами ліквідності. Багато з 9000+ туристичних агентів Німеччини стикаються з фінансовими труднощами через заборону Європейським Союзом путівки замість відшкодування готівки за скасовані поїздки. Кілька туроператорів надають заохочення до 20% для клієнтів, які приймають кредитні ваучери замість повернення готівки [27].

Lufthansa German Airlines веде переговори про отримання фінансової допомоги в розмірі 9,8 мільярда доларів, при цьому німецький уряд отримає блокуючу меншість та один або два мандати наглядової ради. Німецька авіакомпанія Condor вдруге отримає допомогу після банкрутства Томаса Кука в жовтні 2019 року.

В даний час Lufthansa / United виконує щоденні рейси з Франкфурта до двох напрямків у США (EWR та IAD). United Airlines заявила, що планує відновити регулярне сполучення з 4 червня 2020 року до Франкфурта - з ORD, DEN, IAH, EWR, SFO та IAD; до Мюнхена - від ORD, IAH, EWR, SFO та IAD; а до Берліна-Тегеля - від EWR. Delta Air Lines планує виконувати рейси з LAX через ATL до FRA три рази на тиждень, починаючи з 22 травня.

Очікується, що інші авіакомпанії наслідуватимуть цей приклад, але це може зайняти до двох років і більше, щоб перебудувати польотний запас, який ми мали з Німеччини, до COVID. Ціни на перельоти, ймовірно, будуть трохи вищими, ніж

раніше. Німці все ще прагнуть відпочивати, але завжди були обережними мандрівниками, і в майбутньому, швидше за все, вони будуть більш безпечними та безпечними [16].

Навчання через веб-семінари в даний час є дуже популярним серед німецьких партнерів туристичної галузі, а також "подорожі у кріслах" для споживачів, включаючи екскурсії по віртуальній реальності, участі в соціальних мережах та спілкування з відновленням COVID-19, наприклад ініціювання заходів соціального дистанціювання у всіх аспектах подорожей. The Visit USA Committee Germany e.V. проводить другу серію свого віртуального шосейного шоу з 29 червня по 3 липня 2020 року, щоб члени представляли німецьким партнерам туристичної галузі. На рис. 1.4 відображений аналіз прибуття туристів у Німеччину 2003 – 2019 р.р.

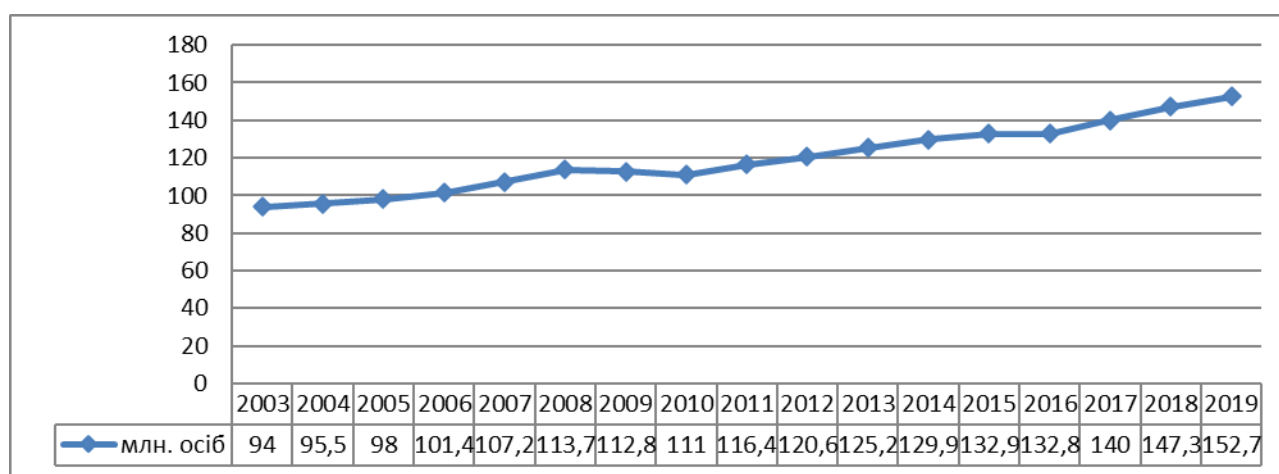


Рис.1.4. Аналіз прибуття туристів у Німеччину 2003 – 2019 рр.

Складено автором за [21]

Висока частка власних громадян у загальному числі туристів – це одна з яскравих особливостей туристичної галузі Німеччини [7]. Основні причини притоку туристів до Німеччини відображені на рис. 1.5.

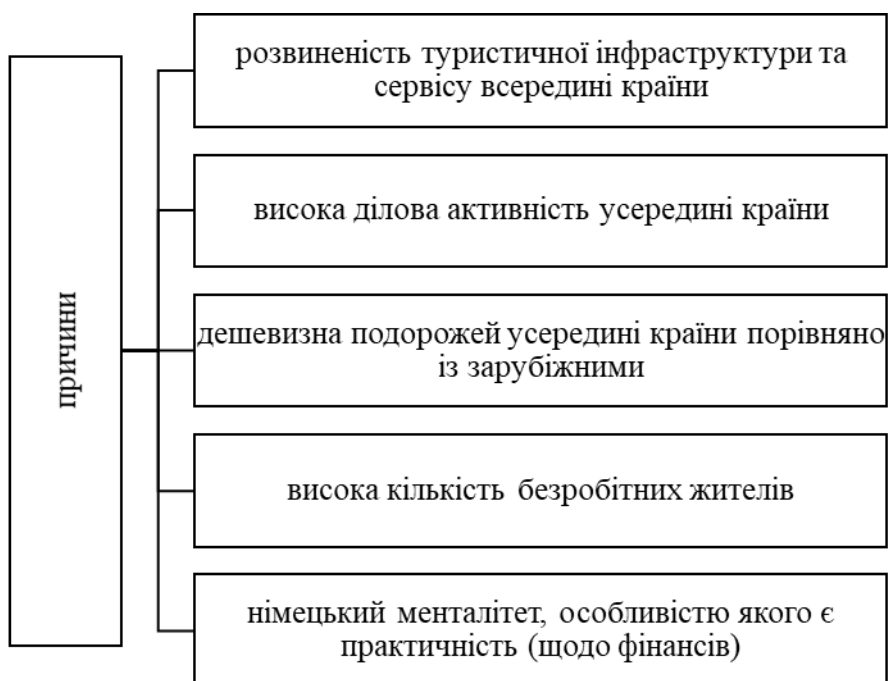


Рис. 1.5 – Основні причини притоку туристів до Німеччини

Складено автором за [9]

Найпопулярніші регіони всередині країни серед німців для проведення відпусток описані в табл. 1.4, де чітко видно, що тільки на п'ять федеральних земель припадає більшість відпускних поїздок німців.

Таблиця 1.4

Оцінка кількості внутрішніх туристів у федеральних землях Німеччини в 2019р.

Федеральна земля	Кількість відпочиваючих німців, млн	Доля від загальної кількості відпускних подорожей, %
Баварія	4,5	6,4
Макленбург–Передня Померанія	4,2	6,1
Шлезвіг-Гольштейн	2,7	3,9
Нижня Саксонія	2,5	3,6
Баден-Вюртемберг	2,0	2,9

Складено автором за [18]

Серед країн, що утворюють основні потоки туристів до Німеччини, є Нідерланди. Станом на 01.01.2020 частка туристів з Нідерландів становила 10,9% від загальної кількості туристів у Німеччині. Друге місце посідає Швейцарія (кількість ночівель становила 5,2 млн.), на третьому місці – Франція з кількістю ночівель 4,2

млн. ночівель [13]. Структуру туристичних ночівель в Німеччині станом на 01.01.2020 р. наведено на рис.1.6.

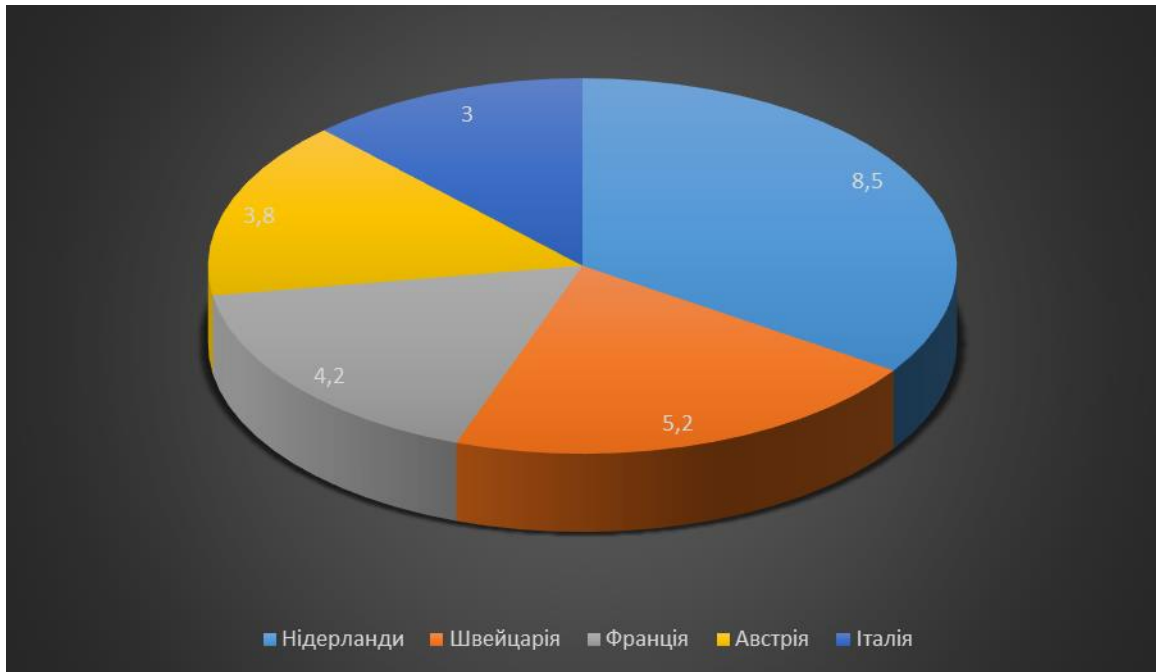


Рис 1.6. Структура туристичних ночівель в Німеччині станом на 01.01.20 р.
Складено автором за [33]

Таким чином, усі основні туристичні потоки Німеччини формують країни, що знаходяться географічно поруч з нею. Однак практично всі дослідження (у тому числі і DZT), що стосуються перспективних напрямків розвитку туризму в Німеччини, говорять про те, що в близькому майбутньому основними країнами-донорами туристів будуть азіатські країни (Китай, Індія, Японія, Тайвань, Південна Корея) [6].

Міський туризм є найбільшим сегментом німецької туристичної галузі. Щорічно він налічує більше 2,2 млрд прибуттів. На рис. 1.7 наведено структуру міського туризму в Німеччині.



Рис. 1.7. Структура міського туризму в Німеччині станом на 01.01.2020 р.
Складено автором за [33]

При цьому середні щоденні витрати становлять відповідно 32,4 євро і 33,6 євро. У цілому оборот міського туризму в 2017 р. склав 82,37 млрд євро [8].

Далі, на рис. 1.8 наведемо структуру міст відвідування туристами в Німеччині.

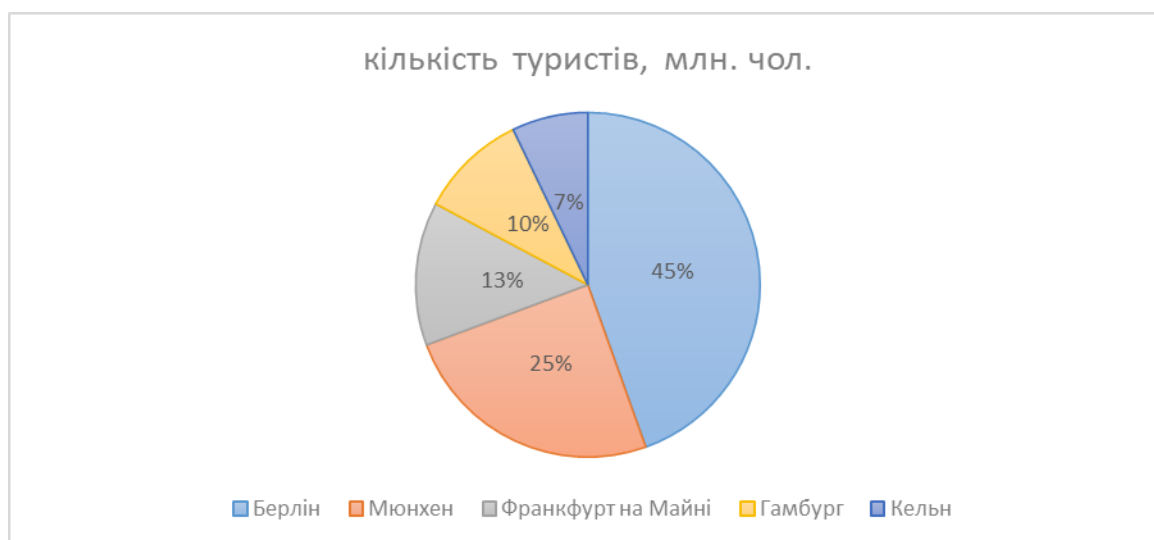


Рис.1.8. Структура міст Німеччини з найбільшим відвідуванням туристів, млн. чол. станом на 01.01.2020 р

Складено автором за [28]

Таким чином, на 5 міст – 17 % всіх відвідувань туристів Німеччини [4]. У містах відзначається зростання числа поїздок німецьких та іноземних туристів. Причинами подорожей є бажання взяти участь у культурних подіях або спортивних заходах.

Міста, що протягом багатьох років лідирують у німецькій статистиці туризму, завдяки різноманітному асортименту послуг і великому числу заходів приваблюють все більше відвідувачів, які бажають здійснити екскурсію, цікаво провести вихідні дні або невелику відпустку.

Туристичний ринок стає дзеркалом ринку праці та рівня доходів. Можна констатувати нерівномірний розподіл шансів на відпустку. Намічається поляризація між мобільними і немобільними групами населення. Той, хто не має роботи або мало заробляє, втрачає мобільність. Діє правило: робота, доходи і рівень освіти вирішальним чином визначають, чи є у людини можливість їздити у відпустку [5].

У 2019 р. автобусами та залізницею було перевезено близько 11 млрд пасажирів. Кількість пасажирів, які користувалися німецькими аеропортами, досягла 198,2 млн. У 2018 р. круїзний туризм розвивався найбільш інтенсивно; грошовий обіг у ньому склав 2,4 млрд євро. У круїзах побувало 462 млн туристів [4].

Як німецькі туристи, так і іноземці в питаннях ночівлі віддають перевагу готелям. Так, у 2019 р. близько 158 млн ночівель було зроблено в 13 500 відкритих готелях. Зазначимо, що найбільшими готельними групами в Німеччині є Аккор (Accor), Бест Вестерн (BestWestern) та Інтерконтиненталь (Intercontinental).

Виходячи з усіх фактів та їх аналізу, можна зробити висновок про те, що туристична індустрія Німеччини знаходиться на дуже високому рівні, розвивається згідно із загальносвітовими тенденціями і напрямками, але при цьому має свої особливості.

Незважаючи на роль, яку сьогодні може відігравати туризм в економічній і соціальній сферах кожної країни, в науковій літературі практично відсутні роботи,

які присвячені глибокому аналізу державної туристичної політики України, а також управлінню просуванням національного туристичного продукту за кордоном.

Досвід Німеччини показує, що держава, яка зацікавлена у розвитку туристичної галузі, повинна сприяти становленню цієї галузі як всередині країни, так і за кордоном, при цьому фінансування має спрямовуватися не лише на рекламні заходи, але і на глибокі маркетингові дослідження, підвищення інформаційної прозорості і додаткову освіту працівників туристичної індустрії, яка повинна відповідати світовим стандартам.

Аналіз позитивного досвіду Німеччини у розвитку її туристичної галузі показав, що він може бути використаний з метою вирішення проблем розвитку аналогічної галузі в інших європейських країнах. Комплекс запропонованих заходів сприятиме організації системного підходу до регулювання і розвитку цієї галузі [16]. Має бути створено досить гнучку саморегульовану систему. Це дозволить виробляти ефективні заходи з розвитку внутрішньої інфраструктури, підвищення сервісу та вдосконалення законодавства, тобто в сукупності дати новий імпульс розвитку внутрішнього і в'їзного туризму, що дозволить досягти позитивного ефекту.

РОЗДІЛ 2.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ НІМЕЧИННИ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ ТА КАПІТАЛУ

2.1. Експортно-імпортна діяльність Німеччини

Німеччина проводить дуже активну політику в області підтримки зовнішньоекономічних зв'язків і витрачає великі гроші на підтримку цієї системи. У країні діє ефективна система підтримки ЗЕД, основними інструментами якої є:

1) Фінансові заходи:

- Страхування експортних кредитів від різних ризиків (політичних і економічних)
- Страхування капіталовкладень німецьких компаній за кордоном
- Зняття зобов'язань з експортерів сплати ПДВ
- Надання субсидій різних галузей
- Промисловості
- Фінансування експортно-орієнтованих НДДКР

2) Інформаційно-консультативне забезпечення ЗЕД

3) Допомога в проведенні виставково-ярмаркової діяльності за кордоном і т. п.

Держава надає сильну підтримку у видачі гарантій переважно для зовнішньоекономічних операцій, які представляють для країни особливий інтерес [14].

Наприклад, для покриття гарантій за експортними операціями, Міністерство фінансів ФРН виділяє 20-25 млрд. дол., Для кредитів іноземним боржникам (імпортерам) при фінансуванні проектів або страхування капіталовкладень від

політичних ризиків Мінфін виділяє до 40 млрд. Дол. Крім цього існує багато інших статей витрат, які фінансуються державним бюджетом.

У ФРН існує Товариство питань зовнішньоекономічних зв'язків та поданням Німеччини як країни партнера на світовому ринку, GTAI. Воно займається розвитком ВЕС шляхом збору та аналізу інформації про ЗЕД.

Одним з важливих напрямків ЗЕД є допомога в організації виставково-ярмаркової та конгресовий діяльності, Мінфін і Міністерство продовольства і с / г виділяють на цю сферу близько 37 млн. Євро [20].

Економіка ФРН і її зовнішньополітичні зв'язки є невід'ємною частиною світового господарства. Життєдіяльності Європа відповідає цілям і інтересам ФРН, сприяє її процвітання, забезпечення миру і безпеки. Формально уряд Німеччини здійснило інтеграцію в ЕС в 2007 році. Участь Німеччини в ЄС є дуже корисним для цього союзу. Крім того, що Німеччина найбільш потужна і впливова країна, вона є «країною-донором». Її частка в бюджеті Євросоюзу найбільша. Таким чином, Німеччина має величезне значення для ЄС.

Згідно з чинним Лісабонського договору, в виняткову сферу діяльності ЄС входять повноваження по розробки і здійснення політики в області іноземних інвестицій, яка обов'язково для всіх країн учасниць. З цього випливає, що основною метою Комісії ЕС стає заміна всіх діючих в даний час двосторонніх інвестиційних угод країн-учасниць Євросоюзу з іншими країнами на аналогічні договори. В даний час ЄС, як автономний суб'єкт міжнародних відносин, веде переговори про підписання інвестиційних угод з рядом названих вище країн.

Першорядним для європейців є збереження основних принципів безпеки інвестиційної діяльності, таких як свобода руху капіталів, рівний доступ всіх інвесторів на ринок країни [8].

В даний час ФРН уклала угоди про обопільну захисту і сприяння ІІ (іноземних інвестицій) з більш ніж 130 країн світу. Як зазначалося рані, країни ЄС ведуть активну інвестиційну політику в різні сфери економічного життя Німеччини.

Найбільш яскравим представником є Люксембург, його сукупний обсяг інвестицій становить 1/5 усіх прямих іноземних інвестицій в Німеччині або 163,2 млрд дол США. У свою чергу Німеччина направляє в Люксембург 10% від загального обсягу ПІІ, 12% - до Великобританії, 6% - до Франції.

Національна валюта Німеччини - Євро (EURO), 1 EURO = 100 EURO cent, німецькі марки. В обороті банкноти номіналом в 5, 10, 20, 50, 100, 200 і 500 євро, а також монети номіналом в 1, 2, 5, 10, 20 і 50 центів. Найбільш вигідний курс обміну в банках. Банки відкриті в будні дні. Години роботи з 08:00 до 12:30 і з 13:30 до 15:00.

Німеччина – найбільша економіка Європейського Союзу (ЄС) і четверта в світі після США, Китаю та Японії. Своєю конкурентоспроможністю та глобальним залученням у мережі вона завдячує великій інноваційній силі та значній експортній орієнтації. У таких великих галузях як автомобілебудування, машино- й приладобудування, хімічна промисловість, а також медична техніка експорт становить більше половини обігу. У 2016 році лише Китай і США експортували більше товарів. У дослідження та винаходи (ДіВ) Німеччина щорічно інвестує 92 млрд. євро. Багато підприємств перебувають на шляху до Індустрії 4.0, яка має прискорити саме оцифровування технологій виробництва й логістики [19].

Позитивна економічна динаміка привела до сприятливого розвитку ринку праці. Німеччина належить до країн з найвищим рівнем зайнятості в ЄС і має найнижчий відсоток безробітної молоді. Це зміцнює і цінність дуальної професійної освіти, яка стала експортним товаром і використовується багатьма країнами. Такі фактори, як наявність фахових працівників, інфраструктури та правова захищеність є наступними ознаками Німеччини як місця економічної діяльності, яка посідає перші місця в багатьох міжнародних рейтингах. Федеральне міністерство економіки й енергетики очолює Петер Альтмайер (ХДС) [17]. З 1949 року модель соціальної ринкової економіки становить основу німецької економічної

політики. Соціальна ринкова економіка гарантує вільну підприємницьку діяльність і водночас прагне до соціальної збалансованості. Ця концепція, розроблена в післявоєнний час пізнішим Федеральним канцлером Людвігом Ергардом, вивела Німеччину на успішну стежку розвитку. Вона бере активну участь у формуванні глобалізації та виступає за сталу глобальну економічну систему, яка б надавала чесні шанси всім [21].

Німеччина належить до дванадцяти країн, які в 2002 році запровадили євро. Криза фінансового ринку (2008 р.), а також наступна за нею боргова криза захопила всю єврозону, в тому числі Німеччину. Федеральний уряд зупинив після цього подвійну стратегію нової заборгованості і запровадив заходи задля зміцнення інноваційної потужності. Вперше після 1969 року вдалося представити збалансований федеральний бюджет у 2014 році [15].

Структурною опорою економіки є понад 99 відсотків всіх малих і середніх фірм. Малі та середні підприємства доповнюють концерни, акції яких котируються в німецькому біржовому індексі DAX на Франкфуртській біржі – найважливішому фінансовому центрі континентальної Європи. У Франкфурті-на-Майні розташовується Європейський центральний банк (ЄЦБ), який, зокрема, наглядає за стабільністю євро як установа ЄС. Німецька економіка є експортоорієнтованою. Саме експорт товарів забезпечує левову частку ВВП країни і щороку він суттєво переважає над імпортом.

До основних причин зменшення експорту слід віднести:

- загострення торговельних відносин між США та Китаєм;
- вихід Великої Британії зі складу Євросоюзу.

Як наслідок, за підсумками 2019 року економіка Німеччини може зазнати нульового росту, а то й падіння, тобто країна увійде в кризу.

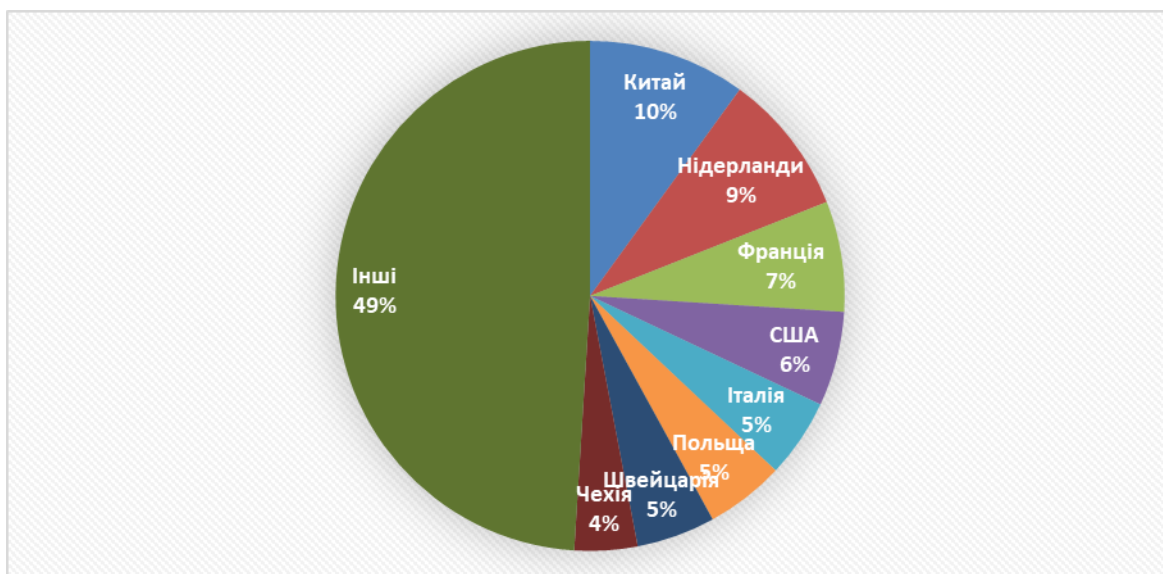


Рис. 2.1. Частка країн в імпорті Німеччини станом на 31.12.2019 р.

Складено автором за [24]

Загалом, основним торговельним партнером Німеччини виступають країни Європейського союзу. Розглянемо основних експортерів до Німеччини (рис.2.2)

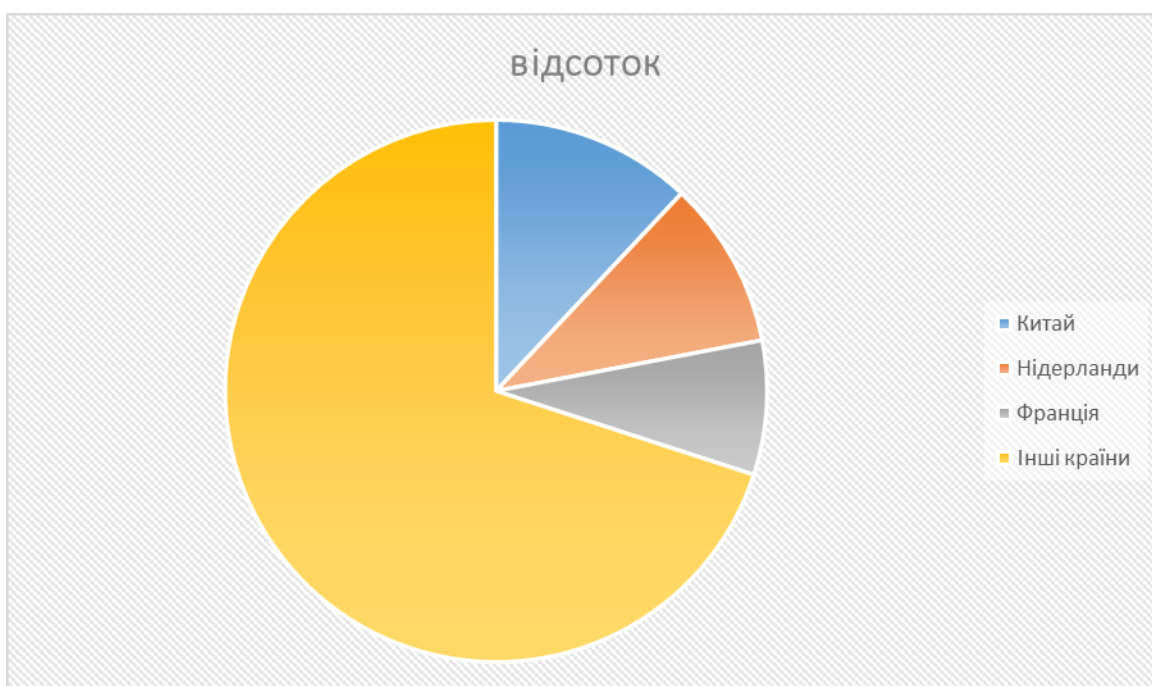


Рис. 2.2. Структура країн-експортерів до Німеччини станом на 01.01.2020

Складено автором за [18]

Найбільшим експортером до країни є Китай (10%), Нідерланди (9%) та Франція (7%). На вісім найбільших торговельних партнерів приходить 51% імпорту. Серед них Німеччина має позитивний торговельний баланс (експортує більше, ніж імпортує) з Францією, США, Італією, Польщею та Швейцарією (Рис. 2.1.) [16].

Загальний імпорт в 2019 році склав більше 1 трильйона дол. США., збільшившись менш ніж на 1 відсоток в порівнянні з 2018, в якому відбулося значне падіння обсягу імпорту – на 13%. Це пов'язано з девальвацією єдиної європейської валюти, яка у порівнянні з долларом США знецінилась за 2016- 2019 на більш ніж 23%. Це, в свою чергу, знизило купівельну спроможність населення для товарів, які виготовляються за межами Євросони. В той же час, Німеччина імпортує багато продукції, яка використовується для виготовлення товарів, які йдуть на експорт, а отже падіння обсягу експорту у 2019 також відобразилось на імпорті цієї продукції. Загальний імпорт Німеччини по рокам наведений на рис. 2.3

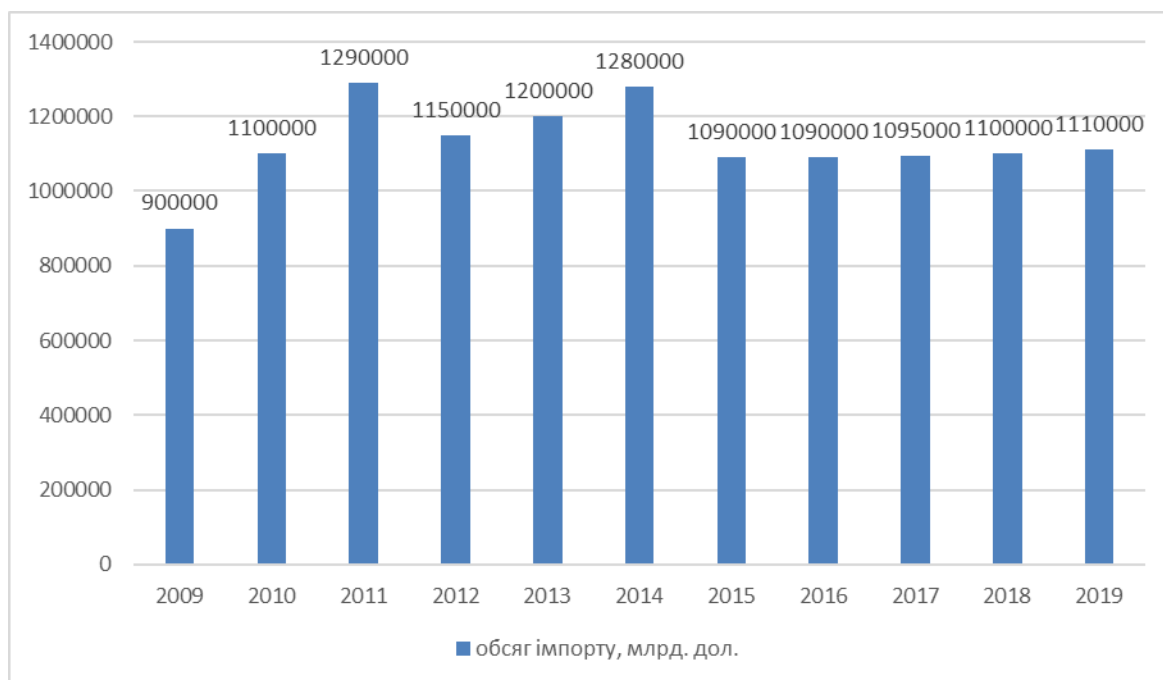


Рис.2.3. Динаміка імпорту Німеччини за період 2009 – 2019 рр.

Складено автором за [19]

Далі розглянемо товарну структуру імпорту Німеччини (Табл. 2.1.)

Таблиця 2.1

Товарна структура імпорту Німеччини станом на 31.12.2019 р.Назва	Обсяг імпорту, млрд.дол. США	Торговельний баланс, млрд. дол	2015-2019, %
Автомобілі легкові	51,27	100,65	5
Частини та пристрої моторних транспортних засобів	37,53	18,85	3
Лікарські засоби	25,98	22,63	1
Телефонні апарати, комунікаційне обладнання	21,26	-8,14	4
Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки	20,75	-8,59	3
Літальні апарати	13,88	21,24	-3
Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	9,72	-1,54	0
Проводи ізольовані, кабел	9,54	-2,61	0

Складено автором за [24]

Серед ТОП-10 товарних груп, що імпортуються в Німеччину, найбільшу частину займає продукція у галузі автомобілебудування (частини для автомобілів, що виробляються в Німеччині), лікарські засоби а також електронні системи та машини для оброблення інформації [17].

Серед харчових продуктів найкращу тенденцію в 2016-2019 роках продемонстрували інші горіхи. За цей же період позитивну тенденцію продемонстрували шоколад та інші готові харчові продукти з вмістом какао, хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби та продукти, що використовуються для годівлі тварин. На рис. 2.4 відображено частку в імпорті серед ТОП-10 харчових продуктів Німеччини станом на 31.12.2020 р.

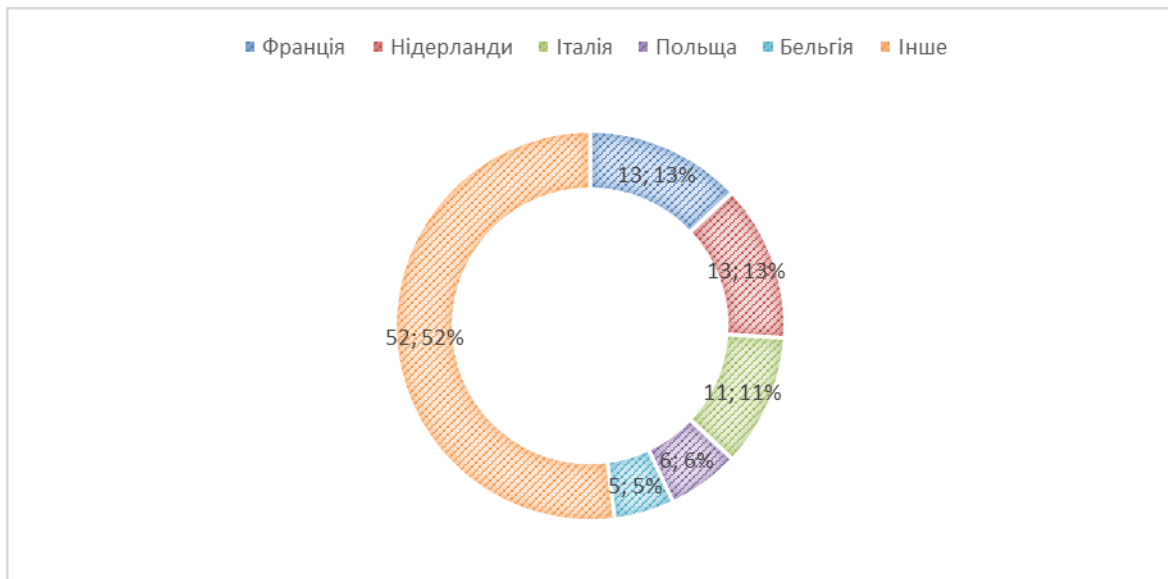


Рис. 2.4. Частка в імпорті серед ТОП-10 харчових продуктів Німеччини, %
Складено автором за [28]

У 2019 серед товарів обсяг експорту яких падав у 2016-2019, позитивну динаміку продемонстрували насіння свиріпи або ріпаку (+17%) та філе рибне та інше м'ясо риб (+4%). По більшості харчових продуктів з ТОП-10 Німеччина має негативний торговельний баланс. Найбільшими постачальниками харчової продукції із списку ТОП-10 є Нідерланди, Франція, Італія, Бельгія та Польща.

Німецька економіка є експортоорієнтованою. Як показують статистичні дані, експорт в Німеччині займає високу питому вагу серед ВВП. Крім того, сума експорту значно вище суми імпорту. Так, в 2019 році Німеччиною було експортовано продукції на суму 212 млрд. євро. Якщо порівнювати з 2018 роком, то відбулося зниження обсягу експорту на 8%. Що стосується імпорту, то по відношенню на 01.01.2020 обсяги імпорту Німеччини дещо збільшилась порівнюючи з 2018 роком та склав 179 млрд. євро.

До основних причин зниження обсягів експорту можна віднести напругу у торговельних відносин між США та Китаєм, що погіршує умови світової торгівлі загалом. Також негативно на експорт Німеччини впливає невизначеність, пов'язана з виходом Великої Британії з Євросоюзу. Через коронавірусну кризу обсяг експорту

Німеччини в березні 2020 року знизився в порівнянні з даними попереднього місяця на 11,8 відсотка, а в порівнянні з березнем 2019 року - на 7,9 відсотка.

Таким чином, Німецька економіка є експортоорієнтованою. Саме експорт товарів забезпечує левову частку ВВП країни і щороку він суттєво переважає над імпортом. Серед ТОП-10 товарних груп, що імпортуються в Німеччину, найбільшу частину займає продукція у галузі автомобілебудування (частини для автомобілів, що виробляються в Німеччині), лікарські засоби а також електронні системи та машини для оброблення інформації.

2.2. Основні фактори та перешкоди прямого іноземного інвестування в Німеччину в розрізі формування стратегічного партнерста з Україною.

Власна фірма в Німеччині - це такі переваги для іноземних підприємців не тільки в Німеччині, але і в усьому світі. Переваги розглянемо докладніше.

Реалізація товарів і послуг під німецькою торговою маркою.

Можливість ввозити в країни СНД техніку, обладнання та товари без митних зборів і ПДВ, як статутний капітал спільного підприємства.

Гроші, вкладені в підприємство німецького бізнесу, надійно захищені як іноземні інвестиції. Рахунки в німецьких банках, кредитні карти, чекові книжки.

Повернення податку на додану вартість в Німеччині.

Можливість отримання виду на проживання в Німеччині засновнику фірми і членам його сім'ї і, в подальшому, отримання німецького громадянства.

Ведення бізнесу, відкриття філій на всій території ЄС.

Багаторазові річні бізнес-візи до Німеччини.

Страхування за пільговими тарифами, передбаченими для німецької фірми.

Отримання дотацій і субсидій в Німеччині.

Отримання кредитів в німецьких банках.

Загрози: мінуси:

Висока конкуренція;

Високі податки (більше 50% прибутку);

Необхідність знати німецьку мову;

Наявність високого і регулярного доходу: 4-5 тисяч євро на людину в місяць або 100 тисяч євро на сім'ю в рік;

Можливі труднощі у веденні бізнесу в чужій країні;

Інша законодавство.

При виборі способу імміграції в Німеччину слід врахувати, що розвинений бізнес міжнародного рівня з налагодженими зв'язками нескладно перенести на німецьку ґрунт так, щоб той продовжував приносити доходи. Малий бізнес перенести вкрай складно - він органічно пов'язаний з особливостями місцевого оточення, специфікою регіону [22]. Існує велика ймовірність того, що покупка іноземцем готового бізнесу в Німеччині буде неефективним вкладенням грошей, оскільки успіх в бізнесі тут багато в чому пов'язаний з особистістю засновника і керівника. Крім того, покупку готового бізнесу можна порівняти з покупкою kota в мішку - для новачка багато що може виявитися неприємною несподіванкою. Нова людина зі сторони викликає недовіру, не сприйматиметься серйозно.

Оптимальний крок в цьому напрямку - покупка частки бізнесу. В цьому випадку є можливість з часом заробити репутацію, розібратися в ситуації після переїзду, проявити себе з кращого боку [27].

Стратегічне партнерство є одним з найкращих інструментів у спробі відновити відносини з іншою країною, оскільки цей інструмент базується на принципах ефективності, рівності, взаємопідтримки та взаєморозуміння, щоб зробити можливим реалізацію інтересів сторін найбільш оптимальним способом. Основними рисами стратегічного партнерства є чіткість, прозорість та послідовність характеру стратегічного партнерства, особливо при визначенні цілей, цілей, завдань та взаємних вигод країн, довговічності та стабільності стратегічних відносин та

різноманітності стратегічного партнерства, як це можна було б застосувати в різні галузі кожної країни, такі як економіка, політика, військова сфера, культура, науково-технічні та освітні галузі. Стратегічне партнерство може бути реалізоване в різних сферах економіки, але найбільш актуальним напрямком для України є стратегічне партнерство в торговельно-економічній сферах [30].

Таблиця 2.2

Переваги та недоліки ведення бізнесу у Німеччині

Складові	Перенесення готового бізнесу в Німеччину	Створення нової компанії в рамках бізнесу	Відкриття нового напрямку бізнесу	Купівля готового бізнесу в Німеччині	Покупка частки бізнесу в Німеччині
Отримання ВНЖ для бізнесмена	+	+	+	+	+
Отримання ВНЖ для сім'ї бізнесмена	+	+	+	+	+
Необхідність бажаність знання німецької мови	+	+	+	+	+
Наявність спеціальної освіти	-	-	-	-	-
Простота оформлення	-	-	-	+	+
Наявність регулярного доходу в 4-тис. Євро на людину (або 100 тис. Євро на сім'ю)	+	+	+	+	+
Необхідність підтвердження наявності великого капіталу	-	-	-	-	-

Складено автором за [11]

З точки зору європейського вибору України та внутрішніх умов Німеччина може стати одним із найкращих стратегічних партнерів України, оскільки німецька

сторона завжди демонструвала зацікавленість у розвитку української економіки, готовність інвестувати в українську економіку та співпрацювати по-різному.

Стратегічне партнерство в торговельно-економічній сфері можна охарактеризувати шляхом оцінки його ключових складових: експорту / імпорту товарів та послуг у пріоритетних галузях та обсягів прямих іноземних інвестицій у пріоритетні галузі, що надходять від його стратегічного партнера. В експорті та імпорті товарів між Україною та Німеччиною спостерігались тенденції гнучкості. Ці тенденції свідчать про глибину торгово-економічних відносин між Україною та Німеччиною, які залишаються стабільними навіть у разі динамізму та швидких змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Більше того, навіть у періоди, коли спостерігалось незначне зменшення експорту чи імпорту товарів між Німеччиною та Україною, частка експорту/імпорту товарів між Україною та Німеччиною зростала у загальному експорті/імпорті товарів України. При експорті послуг з України до Німеччини також спостерігались тенденції гнучкості. Тенденція зменшення спостерігається в імпорті послуг з Німеччини в Україну. У структурі торгівлі експорту / імпорту товарів та послуг між Україною та Німеччиною були виявлені тенденції концентрації [38].

В основному експорт товарів з України до Німеччини формується за рахунок експорту таких товарних груп, як машини, транспортні засоби та обладнання, метали та вироблені з них товари, текстиль, текстильні вироби, взуття, харчові продукти та сільськогосподарська сировина та продукція хімічної промисловості, гумові та / або мінеральні вироби.

В основному при імпорті товарів з Німеччини в Україну формується імпорт таких товарних груп, як машини, транспортні засоби та обладнання, вироби хімічної промисловості, каучук, мінеральні вироби та метали та вироблені з них товари. В основному експорт послуг з України до Німеччини формується за рахунок експорту такої групи послуг, як транспортні послуги; послуги з обробки матеріальних ресурсів; послуги в галузі телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг

та ділових послуг. В основному, імпорт послуг з Німеччини в Україну формується за рахунок імпорту такої групи послуг, як транспортні послуги; послуги в галузі телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг; будівельні послуги; ділові послуги та страхові послуги та / або державні та урядові послуги та / або туристичні послуги [18].

Інвестиції, що надходять в Україну з Німеччини, продемонстрували чутливість, оскільки тенденція до зниження спостерігалася з 2014 року до кінця 2017 року, коли було виявлено значне зростання. Крім того, частка Німеччини в структурі загальних прямих інвестицій, що надходять в Україну, зменшилась на 52%, досягнувши - 8,7% у 2013 році і зазначивши - 4,2 у 2017 році. Але 31 грудня 2017 року частка Німеччини в структурі загальної суми прямих інвестицій, що надходять в Україну, продемонстрували 8,5% приросту, що складає 4,58% [1]. Основними напрямками інвестицій, що надходять в Україну з Німеччини, є виробництво, торгівля, транспорт, склади, складська та кур'єрська діяльність, машинобудування, крім ремонту та встановлення машин та обладнання, сільське господарство, лісове та рибне господарство. Всі інші сфери економіки інвестуються, але в менших обсягах, деякі сфери залишаються нецікавими для інвестицій з німецької сторони [19].

Напередодні кризового періоду вирішальними факторами формування стратегічних відносин України з іншими країнами були економічні фактори, тоді на сьогодні політичні чинники є пріоритетними, принаймні така тенденція спостерігається в німецько-українських відносинах. Після кризового періоду в 2013-2014 рр. Україна схвалила свій європейський вибір та статус країни, яка готова до реформ. Політичні реформи в цьому вимірі є найбільш стратегічними, оскільки Україна намагається довести, що державна влада, спосіб прийняття законів, законодавчі системи тощо змінюються. Економічні фактори є вирішальними, але вони виглядають скоріше як результат політичних факторів. Для зарубіжних країн позитивні економічні показники є свідченням того, що зміни відбуваються, а не

лише на паперовій основі. Не можна опускати соціальні та технологічні фактори, але вони не мають суттєвого впливу на якість німецько-українських відносин [2].

Ефективність стратегічного партнерства між Україною та Німеччиною ще не забезпечена. В процесі оцінки ефективності експортно-імпортних операцій було помічено, що експорт / імпорт товарів має тенденцію бути менш концентрованим, тоді як концентрація експорту/імпорту послуг зросла минулого року. Німецькі компанії-інвестори прагнуть обрати Україну та позитивно оцінити потенціал української економіки, але вони не в змозі побачити фокус України та витратити багато зусиль, щоб зрозуміти, як функціонує українська економіка та де перспективи розвитку.

Посилення стратегічного партнерства між Україною та Німеччиною у торговельно-економічній сфері повинно базуватися на економічних показниках, що підтверджують глибину відносин, загальних джерелах, які легально формують цей вид співпраці та діють як орієнтири. Аналізуючи загальні джерела стратегічного партнерства, було визначено бар'єри дезімпровізації та шляхи їх усунення [9].

Крім того, було сформовано набір стимулюючих заходів для німецьких інвесторів та визначено принципи реалізації дій. Набір імітаційних дій включає такі моменти: забезпечення державних гарантій інвестицій; можливість брати участь у програмах приватизації протягом певного періоду; спрощена реєстрація суб'єктів господарювання в Україні; зменшення кількісних обмежень на імпорт високотехнологічного обладнання для модернізації вітчизняних підприємств та надання пріоритетних напрямків для розширення сфери економічної діяльності з боку держави тощо [11].

У процесі визначення нових джерел стратегічних відносин між Україною та Германиею, слід створити порядок денний. Цей порядок денний містить дві частини: міждержавні угоди, контракти чи деякі інші документи, що фіксують стан та напрямки німецько-українських відносин на міждержавному рівні та внутрішні програми, закони, концепції розвитку, що підтверджують напрямок розвитку

України та стимулюють співпрацю з іншими країнами. Після формування чіткого порядку денного можна визначити найбільш оптимальні напрями стратегічного співробітництва між Україною та Німеччиною у торговельно-економічній сфері [3].

Стратегічне партнерство представлене експортними, імпорними та інвестиційними складовими, які мають різні напрями. Тому оптимальні напрями формулюються окремо в межах кожного з компонентів та з урахуванням можливостей України та нових напрямків розвитку. Експортна складова стратегічного партнерства між Україною та Німеччиною у торговельно-економічній сфері представлена за такими найбільш оптимальними напрямками: ІТ-сектор, як частина експорту послуг, агросектор, як найбільш стабільний та пріоритетний.

. Імпортна складова фармацевтичної продукції стратегічного партнерства, будівельних послуг та напрямків машин та обладнання. В інвестиційній складовій стратегічного партнерства між Україною та Німеччиною в торговельно-економічній сфері найбільш оптимальними напрямками є транспортні засоби, промислове виробництво (металургія, переробка металів) та агросектор [19].

Впровадження або відхилення запропонованих заходів може бути можливим лише після наземних прогнозів. В основу прогнозу входить посилення стану політичних та економічних факторів в Україні. Очікується, що політичні фактори будуть розвиватися в рамках оптимістичних або песимістичних сценаріїв, але в будь-якому сценарії ці фактори не матимуть вирішального впливу на стратегічні відносини України та Німеччини. Економічні фактори прогнозуються урядом та визначено три сценарії можливих майбутніх тенденцій. Звертаючи увагу на прогнози політичних та економічних факторів, можна проводити прогноз стану стратегічного партнерства між Україною та Німеччиною у торговельно-економічній сфері.

Стратегічне партнерство між Україною та Німеччиною прогнозується в рамках трьох можливих сценаріїв подальшого розвитку. Перший сценарій є оптимістичним і демонструє найбільш сприятливі умови для розвитку стратегічного партнерства між

Україною та Німеччиною в торговельно-економічній сферах. Другий сценарій є нейтральним і описує стратегічні відносини України та Німеччини під девізом "не дуже стратегічний".

Третій сценарій песимістичний і описує погіршення не просто стратегічного партнерства між Україною та Німеччиною в торговельно-економічній сфері, а погіршення вже встановлених торговельно-економічних відносин. Використовуючи критичну оцінку, вирішено запропонувати реалізацію комбінації оптимістичного та нейтрального сценаріїв, яка дозволить повільний та суттєвий перехід до нових напрямків співпраці. Очікується, що Україна продемонструє свою гнучкість та адаптивність для побудови партнерства на основі переваг свого стратегічного партнера та власних вигод.

2.3. Оцінка інвестиційного клімату Німеччини та ступень привабливості для українських інвесторів

За даними 2019 року Німеччина займає 7 місце в світі за величиною накопичених іноземних інвестицій, в абсолютному вираженні це показник дорівнює 830,7 млрд. дол США. Німеччина поступається Голландії (4 013 млрд.), США (2901 млрд.), Люксембургу, КНР, Англії (1744) і Гонконгу. Основні інвестори в 2019 році в німецьку економіку наведені в таблиці 2.3:

Таблиця 2.3.

Країни, що інвестують в економіку Німеччини [17]

Країна	Питома вага, %
Люксембург	20% (163,2 млрд. долл США)
Голландія	18%
США	11%
Англія	8%
Швейцарія	7%

Найбільші кошти вкладалися в розвиток німецького сектора високотехнологічних стартап-проектів. За 2010-2018 рр. в високотехнологічні галузі Німеччини здійснили вклади понад 4000 закордонних компаній для реалізації понад 5 000 проектів. (Найбільш активними були США (26%), Швейцарія і Великобританія [8]. Найбільші потоки ПІІ було в телекомунікаційну сферу, близько 20%, і на фінансові та банківські послуги (15%).

Комерційна нерухомість як предмет інвестування в Німеччині має наступні особливості, що відображені на рис. 2.6

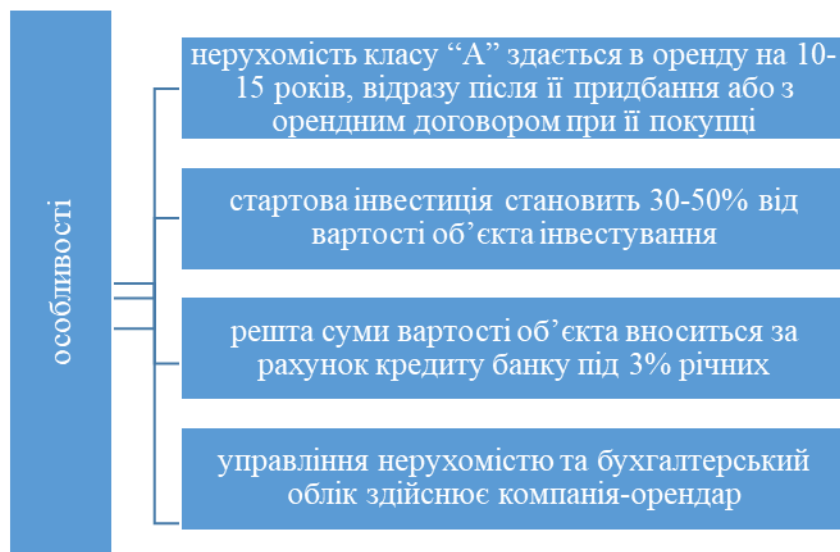


Рис. 2.6. Особливості комерційної діяльності Німеччини

Складено автором за [21]

Прибутковість орендного договору близько 15% річних дозволяє погашати тіло кредиту і банківські відсотки. Житлова нерухомість у Німеччині приносить дохід близько 6% річних. Це в основному дохідні будинки, здача квартир, які у великих центральних містах Німеччини приносить орендну плату близько 18 євро з квадратного метра [28].

Вкласти гроші в Німеччині в готельний бізнес доцільно тільки в великих містах і в зонах активного туризму. Інвестиції в цей бізнес характеризуються тривалими термінами окупності, в середньому від 12 до 20 років [12].

Інвестиції в золото – найдавніша традиція забезпечення фінансової незалежності інвестора. У Німеччині золоті монети і злитки золота продаються у великих обмінних пунктах. Ви можете зберігати куплене золото в Німеччині або в Україні. Через митницю куплене золото пропускається без мита на суму до десяти тисяч євро.

Сьогодні вкласти кошти в Німеччині в акції німецьких компаній або в інші цінні папери можна не виходячи з дому. Головним завданням інвестора, що працює з цінними паперами підприємств Німеччини, правильно сформувати інвестиційний портфель. Це в свою чергу залежить від життєвої позиції інвестора [35].

Вклади в інвестиційні фонди Німеччини регулюються German Investment Modernization Act. Інвестиційні фонди трактуються законодавством країни як кредитні установи, тобто регулюються ще й “Законом про кредитні установи”, а депозитарії інвестиційних фондів розміщуються в банках. Треба відзначити, що державний захист інтересів інвестора вище в Німеччині в порівнянні з іншими європейськими країнами.

Ринок цінних паперів в Німеччині невеликий, менше ніж у багатьох європейських країнах. Німецькі компанії набагато рідше використовують випуск акцій для поповнення свого капіталу [18].

Європа і Німеччина не є інвестиційним “раєм”. Особливо це помітно при розміщенні депозитів в банках Німеччини. У деяких випадках банківський депозит може принести вам збиток, замість доходу.

Німеччина - країна з потужним розвитком малого та середнього підприємництва, де формування компаній базується на характеристиках Mittelstand і Hidden Champions. Такі підприємства створюються подекуди для виробництва нішевої продукції та з метою впровадження інноваційних розробок, як-от компанія Siemens. Упродовж десяти років цей німецький концерн планує витратити понад 600 млн євро на так званий Siemensstadt 2.0 - проєкт "розумного міста" на околиці Берліна [37].

Треба зазначити, що існує велика кількість проектів, які підтримує Німеччина, мають на меті запровадження дуальної системи освіти в Україні, щоб створення робочих місць у державних органах влади та переробних виробничих потужностях супроводжувалося заповненням їх відповідно навченими кадрами. Дослідження також визначило перелік 67 товарних груп, найбільш перспективних для розширення українського експорту до Німеччини. Ці товари також отримали пріоритет, оскільки вони підпадають під „найперспективніші сектори української економіки” згідно з Експортною стратегією України. Для цих товарних груп оціночні недостатні обсяги торгівлі (недоторгування) становлять 21,5 млн. Дол. США, тоді як фактичний експорт цих товарів становив лише 7,2 млн. Дол. США за той самий період (таким чином, недооцінка значно перевищує фактичний обсяг експорту цих товарів) [16].

Незважаючи на складні правила та низькі оціночні обсяги недоторгування для потенційних секторів, визначених Експортною стратегією України, диверсифікація експорту має першорядне значення для довгострокового економічного зростання України, саме тому сприяння торгівлі в цих перспективних секторах має бути пріоритетним.

Після скасування/зниження ввізного мита ЄС згідно з ПВЗВТ тарифи не суттєво обмежують експорт українських товарів до ЄС. Натомість технічні регламенти, санітарні та фітосанітарні заходи, географічні зазначення, ліцензування тощо створюють значні перешкоди для двосторонньої торгівлі. Таким чином, недооцінку можна пояснити, наприклад, негативним впливом різних нетарифних бар'єрів (як на європейському, так і національному рівнях) або інших факторів, таких як низька конкурентоспроможність (з точки зору ціни або якості) українських товарів у порівнянні з аналогічними товарами, що постачаються іншими країнами, смакові уподобання німецьких споживачів, особливості асоціацій імпортерів, специфічні вимоги роздрібних торговців тощо. Таким чином, гармонізація українських нормативних актів з нормами Європейського Союзу відповідно до Угоди про асоціацію, ймовірно, допоможе зменшити митні бар'єри та існуючі

розбіжності в нормативних актах, а отже, спрощують експорт українських товарів до ЄС та, зокрема, Німеччини.

Результати дослідження також важливі для пріоритетності процесу гармонізації українського законодавства з європейськими законами та стандартами, спрямованими на зменшення торгових бар'єрів, з якими стикаються перспективні групи товарів. Крім того, отримані оцінки можуть допомогти сформулювати порядок денний та позицію України під час переговорів з європейськими та німецькими партнерами щодо зменшення існуючих торгових бар'єрів як на рівні ЄС, так і на двосторонньому рівні [19].

На підставі результатів якісних та кількісних досліджень відповідним державним органам рекомендується:

- Гармонізувати українське законодавство, стандарти та процедури із законодавством ЄС, відповідно до зобов'язань України згідно з ПВЗВТ в рамках Угоди про асоціацію з ЄС. Технічні бар'єри в торгівлі, санітарні та фітосанітарні заходи, митниця, захист прав інтелектуальної власності мають особливе значення [11].
- Визначте пріоритетом гармонізацію галузевого законодавства та стандартів відповідно до перспектив збільшення експорту до ЄС, викликів диверсифікації експорту відповідно до Експортної стратегії України, а також перспективних галузей з високим рівнем недостатньої ефективності торгівлі.
- Прискорити підготовку до підписання Угоди про оцінку відповідності та прийняття промислової продукції (АСАА) з ЄС для перших трьох пріоритетних секторів: низьковольтне обладнання, електромагнітна сумісність та безпека машин, що сприятиме зростанню промислово-технологічного експорту до ЄС та інших країн. Подальше визначте пріоритети секторів для наступних етапів підписання АСАА, беручи до уваги результати цього дослідження.
- Провести переговори на державному рівні з партнерами з ЄС та Німеччини щодо усунення тих бар'єрів для експорту перспективних продуктів на

ринок ЄС / Німеччини, які не будуть зняті в результаті гармонізації нормативних актів з європейськими.

- Скористатися перевагами Регіональної конвенції про пансередземноморські преференційні правила походження (Пан-Євро-Мед конвенція), яка встановлює однакові правила походження товарів між договірними сторонами в рамках угод про вільну торгівлю та сприяє відкриттю нових виробничих потужностей та залученню регіональні та міжнародні ланцюжки створення вартості.
- Встановити ефективні механізми захисту прямих іноземних інвестицій, включаючи ПІІ, орієнтовані на експорт.

РОЗДІЛ 3.

РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО СТВОРЕННЯ ГОТЕЛЮ

3.1. Обґрунтування інвестиційної ідеї щодо створення готелю

Пропонуємо Вашій увазі сучасний проект створення готелю, розташованого в місті Гамбург, з видом на порт Гамбурга. Об'єкт побудований в кінці 2000-х років і знаходиться у відмінному стані. Площа будівлі становить 800 кв.м. Є підземний гараж. Готель відповідає стандарту 3-4-зіркового готелю.

Будівля готелю складається з 3 поверхів. Номерний фонд - 70 номерів. Гості готелю можуть відпочити тут не тільки в ресторані або барі, а й можуть скористатися великим СПА з басейном, сауною і тренажерним залом.

Гамбург - місто на півночі Німеччини, є однією з 16 земель ФРН, містом-державою в її складі. Це друге за величиною місто в країні (після Берліна), сьомий за величиною в Європейському союзі і самий населений нестоличний місто в Європейському союзі. Населення міста становить понад 1,8 млн. Гамбург - це найбільший порт в Німеччині, другий за величиною в Європі, а в світі посідає дев'яте місце. Найбільша верф Blohm und Voss. Гамбург є важливим місцем цивільної аерокосмічної промисловості. У місті представлені дві компанії - це EADS і Airbus, який має складальний завод в Гамбурзі, на заводі працює понад 13 тисяч осіб. У Гамбурзі розташований головний офіс фірми Beiersdorf. У місті розташований великий пивоварний завод з виробництва пива марки Холстен. Гамбург - центр машинобудування, легкої та поліграфічної промисловості. У місті розташовані такі видавництва преси, як «Шпігель» і «Штерн», а також штаб-квартира найбільшого в Європі концерну посилкової торгівлі Отто. Гамбург є великим транспортним вузлом (залізні і шосейні дороги), а також морським і річковим (річка Ельба) портом. Морський порт є найбільшим в Німеччині і другим

за розміром в Європі після Роттердама. Промисловий район порту включає в себе верфі, нафтопереробні підприємства і фабрики по обробці закордонної сировини [25].

Концепція – широкий вибір та асортимент номерів для вашого найкращого відпочинку та мандрівок!

Цільовий сегмент включає індивідуальних та корпоративних клієнтів, що визначає характер робіт. Основними характеристиками сектору індивідуальних споживачів є: вік – від 25 років і старше не залежно від статі, щодо сектору корпоративних клієнтів, то нині майже всі фірми співпрацюють з європейськими фірмами, Німеччиною. Головне у нашому бізнесі – це створення максимального задоволення споживача.

Замовити послугу можна буде телефоном або через Інтернет, також є на постійній основі укладання договору з регулярного обслуговування.

Ми пропонуємо нашу продукцію послуги для громадян та корпорацій, організацій, установ. Споживачі є найбільш чутливими до ціни та якості товару.

Відбір персоналу має здійснюватись на конкурсній основі. Виходячи з середнього асортименту що може бути реалізований за місяць для нормального функціонування підприємства необхідно такий склад персоналу: директор – 1 , бухгалтер – менеджер – 1 та 5 спеціалістів.

3.2. Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту

З урахуванням необхідного обсягу інвестицій планується організувати у формі Товариства з обмеженою відповідальністю, статутний капітал якого буде формуватися за рахунок внесків його засновників. Статутний капітал формується за рахунок внесків 2-х засновників.

При розрахунку чистої теперішньої вартості проекту прийнято коефіцієнт дисконтування на рівні 5,97%, щоб забезпечити власникам не тільки без ризиковий відсоток прибутку, а й передбачити премію за ризик.

Розрахунок ставки дисконтування було здійснено на основі премії за ризик. Розрахунок ставки дисконтування проведено по формулі [21]:

$$r = (1 + Hn) * (1 + I) * (1 + r_p) - 1 \quad (3.1.)$$

Де Hn – мінімально гарантована реальна норма прибутковості у постійних цінах (депозитна ставка для юридичних осіб);

r_p – поправка за ризик;

I – темп інфляції.

Для Німеччини безризикова ставка дорівнює 2,97% (визначено на рівні ставки доходу по облігаціям с строком погашення 10 років).

Інфляція у Німеччині за 2020 рік становила 0,9%.

Премія за ризик для капіталу у 2020 році становила 2,1%.

Таким чином отримуємо:

$$r = (1+0,0297)*(1+0,009)*(1+0,021)-1=0,06$$

За грошовим доходом розрізняємо наступні групи споживачів (рис. 3.1):

1. Процвітаючі клієнти –компанії.
2. Заможній споживач – люди із спроможністю мешкати в апартаментах, люксах, зазвичай це приватні підприємці, політики та бізнесмени.
3. Споживач – прошарок населення, який мандрує просто чи по роботі.

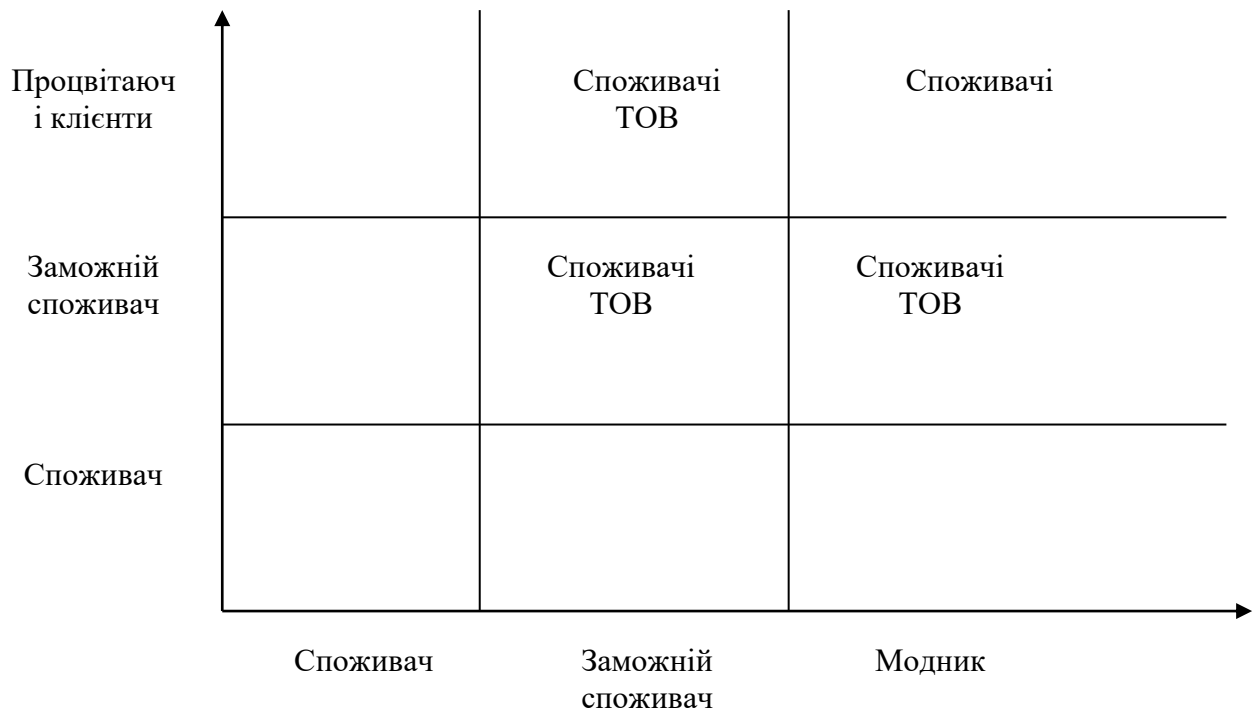


Рис. 3.1. Сегментація ринку

Проведемо оцінку ринків збуту, відповідно наведеної вище сегментації. В таблиці 3.1. наведено аналіз ринків збуту за основними показниками.

Таблиця 3.1

Оцінка ринків збуту

Показники	Прилегле місто або населений пункт місцезнаходження підприємства	Населені пункти в радіусі 10 км.	Ринки, вилучені за 10 км
Рівень попиту	Високий	Високий	середній
Ступінь задоволення попиту	Низький	Середній	середній
Рівень конкуренції	Середній	Середній	високий
Частка споживачів, готових купувати	25 %	10 %	3 %

Місткість ринку становить $1,0 \times 0,35 = 0,350$ млн. чол.

Обсяг збуту представлений у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Прогнозований обсяг попиту на готельні послуги

Найменування	1-й рік				2-й рік	3-й рік
	1-й міс.	1-й квартал	півроку	За рік		
Прогнозовані клієнти, чол.	120	360	720	1440	1540	1618
Заможні споживачі, чол.	130	390	780	1560	1670	1750
Споживачі, чол.	255	765	1530	3060	3270	3440
Всього, чол.:	505	1515	3030	6060	6480	6808

Сильними сторонами нашої фірми виступає висока якість, а також конкурентоспроможність по якості, ціні, стимулюванню попиту й місцю розташування. До недоліків можна віднести недостатньо вивчений попит, а також недоробленість асортиментів, хоча ці причини усунуться при збільшенні час знаходження компанії на ринку [18].

Маркетингова стратегія сервісу заснована на забезпеченні максимальних вигод споживачам. Серед головних вигід споживачів слід вказати такі які відображені на рис.3.1

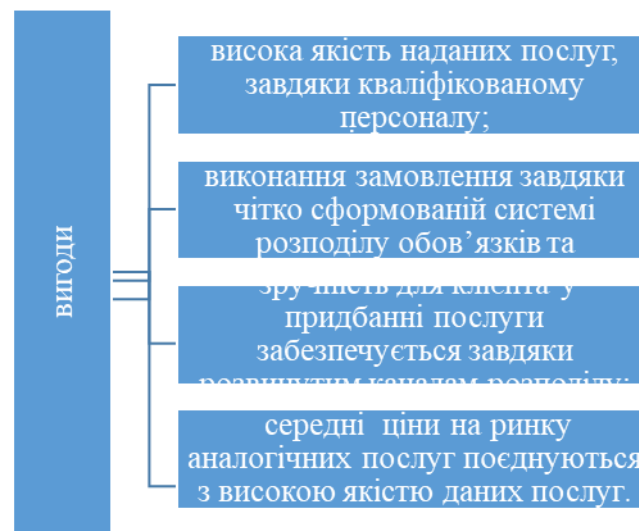


Рис.3.1. Класифікація головних вигід споживачів

Джерело. Складено автором

Для укріплення позиції підприємства на ринку та підвищення конкурентоспроможності послуг планується здійснити заходи за такими напрямками, що відображені на рис.3.2

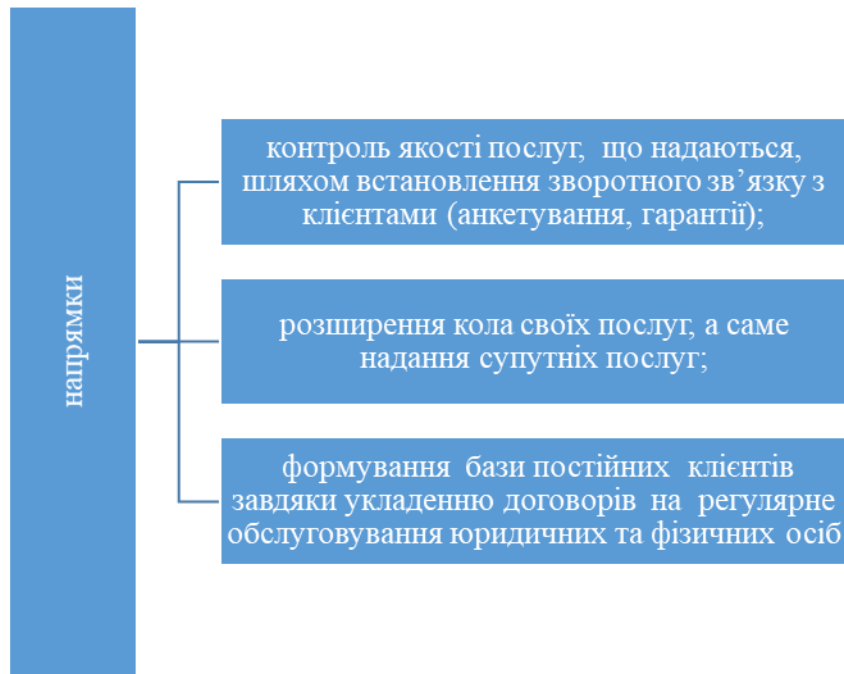


Рис.3.2. Напрямки підвищення конкурентоспроможності

Джерело. Складено автором

ТОВ налагоджує прямі зв'язки з клієнтами за допомогою рекламний буклетом та бонусних карток. У цьому випадку канал розподілу буде нульовий і схематично показаний на рис.3.3.

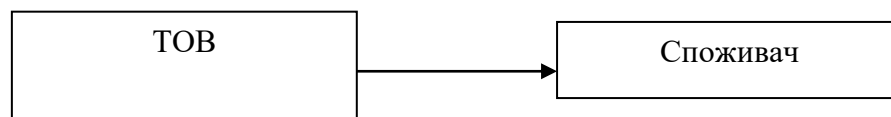


Рис. 3.3. Нульовий канал поширення продукції

Джерело. Складено автором

З метою поширення інформації про готель та приваблення клієнтів необхідно розробити ефективний маркетинговий план. Бюджет на проведення рекламної кампанії в період освоєння на ринку послуг 5100 євро. Плановий обсяг витрат на рекламу за рік наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Плановий обсяг витрат на рекламу, євро.

Засіб реклами	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Всього
Радіо	450	550	500	300	1800
Листівки	300	350	400	150	1200
Інтернет	650	650	550	250	2100
Всього	1400	1550	1450	700	5100

Джерело. Складено автором

Комерційні відносини між підприємством і замовником регулюються на підставі договору для корпоративних клієнтів та рекламного купону зі знижкою для індивідуальних клієнтів. Як правило, договори в цьому бізнесі підписуються строком на 1 рік з можливістю пролонгації. У договорі необхідно вказати такі основні моменти як перелік, обсяги і час виконання.

Таблиця 3.4

Середній асортимент протягом операційного циклу та очікувані обсяги реалізації

Вид послуг	Ціна, євро	Кіл-ть на місяць	Всього виручка (місячна), євро	Всього виручка за рік, євро
Стандарт 1-місц.	45	150	6750	81000
Стандарт 2-х місц.	55	135	7425	89100
Стандарт 3-х місц.	65	100	6500	78000
Люкс 2-х місц.	90,2	65	5866,5	70398
Апартаменти	117	55	6435	77220
Разом:			32976,5	395718

Джерело. Складено автором

За операційний цикл візьмемо місяць. Виходячи з середнього асортименту (табл. 3.4), що може бути реалізований за місяць для нормального функціонування підприємства необхідно такий склад персоналу: основні робітники – 5 особи, директор – 1 ос, бухгалтер – менеджер – 1 ос. Заробітна плата персоналу складається з окладу 2500 євро. + відсоток від обсягів за місяць сукупних замовлень.

Адміністратор – директор має оклад (4000). Бухгалтер – менеджер має оклад 2800. Персонал має спеціальний робочий одяг. Для перевірки доцільності вкладення

коштів у проект відкриття виробництва необхідно обчислити ряд фінансових показників та провести їх аналіз. Розрахунок витрат на оплату праці за рік наведено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Витрати на заробітну плату

Посада	кіль-ть	з/п на 1	Всього на місяць з/п	з/п на рік	Нарахування на рік (36,7% від заробітної плати)	Всього з нарахуваннями
Директор – адміністратор	1	4000	4000	48000	17616	65616
Бухгалтер-менеджер	1	2800	2800	33600	12331,2	45931,2
Спеціалісти	5	2500	12500	150000	55050	205050
Всього:			19300	231600	84997,2	316597,2

Джерело. Складено автором

Розмір внесків із зарплат в 2020 році склав:

Пенсійне страхування - 18,7%.

Страхування по безробіттю - 3%.

Медстраховка – 11,2%.

Страхування по догляду (інвалідність, старість) -2,55%.

Страхування від нещасних випадків - 1,25%.

Разом: 36,7%

При розрахунку інвестиційного проекту та витрат пов'язаних з його реалізацією слід також взяти до уваги витрати, пов'язані з амортизацією основних засобів (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Розрахунок амортизації

Основні засоби	Сума	Термін, років	Місячна норма	Річна
Професійне обладнання	42 500	8	442,71	5312,50
Меблі для номерів	35 000	5	583,33	7000,00
Меблі для приміщень загального користування	50 000	5	833,33	10000,00
Інструменти	1 500	4	31,25	375,00
Кухонне обладнання	100 000	8	1041,67	12500,00
Всього	229000	x	2932,29	35187,50

Джерело. Складено автором

Оскільки приміщення знаходиться в операційній оренді, то амортизаційні витрати у ТОВ не виникають, оскільки це власність орендодавця, і амортизаційні витрати є витратами орендодавця.

Порахувавши всі витрати можна визначити необхідну суму інвестування для відкриття даного підприємства. Для відкриття й нормального функціонування необхідно врахувати суми основних витрат за I квартал, оскільки відбуватиметься освоєння виробництва і вихід на ринок.

Таблиця 3.7

Розрахунок обсягу необхідних інвестицій

Найменування витрат	Сума, євро.
Обладнання	229000
Оренда	10800
Реєстрація	800
Реклама	1275
Матеріали	6200
Інше	1500
Непередбачене	2500
Разом	252075

Джерело. Складено автором

На підставі вищенаведених розрахунків та аналітичних таблиць проведемо розрахунок чистої теперішньої вартості інвестиційного проекту по роках (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Розрахунок чистої теперішньої вартості проекту по рокам

Показник	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Інвестиції	-252 075												
Виручка		395719	414318	433791	454179	475525	497875	521275	545775	571426	598283	626403	655843
ПДВ (19%)		75187	78720	82420	86294	90350	94596	99042	103697	108571	113674	119016	124610
Чиста виручка		320532	335597	351370	367885	385175	403279	422233	442078	462855	484609	507386	531233
Витрати*		402085	403291	403291	403291	403291	403291	403291	403291	403291	403291	403291	403291
Валовий прибуток		-81553	-67694	-51921	-35406	-18116	-12	18942	38787	59564	81318	104095	127942
Податок на прибуток (15% від валового прибутку)							-1	2842	5818	8935	12198	15614	19191
Чистий прибуток (збиток)		-81553	-67694	-51921	-35406	-18116	-11	16100	32969	50630	69121	88481	108751
Амортизація		35188	35188	35188	35188	35188	35188	35188	35188	35188	35188	35188	35188
Чистий вхідний грошовий потік	-252 075	-46365	-32506	-16733	-219	17072	35177	51288	68156	85817	104308	123668	143938
Чистий дисконтований грошовий потік	-252 075	-43597	-28741	-13911	-171	12549	24314	33333	41652	49314	56362	62833	68766
NPV		-295672	-324413	-338324	-338495	-325946	-301632	-268299	-226647	-177333	-120971	-58138	10628

*Сума витрат включає в себе: витрати на оренду приміщення (43200 євро), заробітну плату працівників (316597,2 євро), амортизаційні витрати (35188), витрати на рекламу (5100 євро) та інші витрати 2000 євро (витрати на канцелярію, побутова хімія та інш.). В подальшому суми витрат може змінюватись відповідно збільшення обсягів реалізації послуг.

При розрахунку чистої теперішньої вартості проекту прийнято коефіцієнт дисконтування на рівні 0,06, щоб забезпечити власникам не тільки без ризиковий відсоток прибутку, а й передбачити премію за ризик.

Наведемо розрахунок ставки дисконтування, що використовувалась у розрахунках чистої приведеної вартості по роках:

$$1 \text{ рік} - 1/(1+0,06)=0,94$$

$$2 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^2=0,89$$

$$3 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^3=0,83$$

$$4 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^4=0,78$$

$$5 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^5=0,73$$

$$6 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^6=0,69$$

$$7 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^7=0,65$$

$$8 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^8=0,61$$

$$9 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^9=0,58$$

$$10 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^{10}=0,54$$

$$11 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^{11}=0,51$$

$$12 \text{ рік} - 1/(1+0,06)^{12}=0,48$$

В результаті розрахунку визначено, що на кінець 12-го року NPV=10628 євро.

Строк окупності проекту визначаємо за формулою:

$$PP = \text{Інвестиції} / \text{Середньорічний дисконтований грошовий потік}$$

$$PP=252075/21892 = 11,5 \text{ років, тобто } 11 \text{ років та } 6 \text{ місяців.}$$

Рентабельність інвестиційного проекту визначаємо за формулою:

$$PI = \text{дисконтований грошовий потік} / \text{інвестиції}$$

$$PI = 262703/252075=1,04$$

У наступних кварталах роботи витрати на оренду приміщення, матеріальні затрати та інші витрати будуть погашатися за рахунок валового прибутку. Також доцільно створити резерв для непередбачених витрат, тому що в перші місяці роботи такі ситуації є високо ймовірними, а прибутки є мінімальними і їх може не вистачити на покриття усіх витрат. З нарощенням обсягів надання послуг ця ситуація виправиться.

При створенні проекту будь-якого бізнесу необхідно приділити значну увагу аналізу ризиків, що можуть виникнути в процесі діяльності та завадити досягненню поставлених цілей. Щоб уникнути несподіваного настання несприятливих ситуацій, необхідно чітко уявляти всі можливі ризики діяльності.

Під час кількісної оцінки ризику проекту варто прорахувати деякі показники, які покажуть та допоможуть виявити ризики, які найбільше загрожують реалізації проекту. Спочатку розрахувати та визначити рейтинг факторів, які перевіряються на ризик. Як інструмент кількісного аналізу ризиків використовуємо аналіз чутливості інвестиційного проекту до перерахованих вище факторів ризику. Наприклад, базисні значення критеріїв ефективності проекту складають: $NPV = 10628$ євро, $PVP = 11$ років та 6 місяців. Проведений аналіз показує, що проект є прибутковим.

ВИСНОВКИ

Європейський ринок - найбільш значимий у всій світовій туристичній галузі. За даними дослідження Міжнародної організації туризму (World Tourism Organisation, International Tourism Highlights, 2019), на частку Європи в 2018 році припало більше половини всіх міжнародних поїздок, а також майже 40% всіх витрат, пов'язаних з туризмом в світі. Таким чином, Європа - найбільш відвідуваний регіон в світі.

Інвестиції в готелі на території Європи ростуть. За даними дослідження компанії CBRE (Marketview Snapshot | Europe Hotel Investment Q2 2019, 2019), за 12 місяців, з червня 2018 по червень 2019 року, обсяг інвестицій в європейські готелі по відношенню до того ж періоду 2017-2018 років збільшився на 5,3 %, до 24,3 млрд євро. У трійку країн-лідерів за обсягом інвестицій увійшли Великобританія (6,3 млрд євро), Іспанія (4,3 млрд євро), Німеччина (3,6 млрд євро).

Європейськими лідерами за інвестиційною привабливістю готелів за підсумками опитування інвесторів, організованого Tranio, є також Іспанія і Німеччина. Німеччина і Іспанія є лідерами як за обсягом фактичних інвестицій в готелі, так і лідерами по діловій привабливості (з великим відривом від інших країн) серед опитаних експертів готельного ринку.

Ємність ринку туризму Німеччини більш ніж в 1,5 рази перевищує аналогічний показник в Іспанії. Таке співвідношення може говорити про те, що потенціал розвитку готельного бізнесу в Німеччині вище. Динаміка розвитку бізнесу в перші кілька років може бути сприятливішими, ніж в Іспанії.

Прогнозованість попиту на послуги готелів в Німеччині вище, ніж в Іспанії. Дослідження компанії Christie & Co (EUROPEAN HOTEL INVESTMENT TRENDS, 2018) показало, що в Німеччині високий коефіцієнт кореляції між динамікою ВВП країни і динамікою показника Revenue Per Available Room (RevPAR) - 0,95. Аналогічний показник для Іспанії помітно нижче - менше 0,7, і його не можна вважати хоч скільки-небудь значимим.

Таким чином, маючи прогноз ВВП Німеччини, можливо робити досить точний прогноз у важливій для готельного бізнесу показником RevPAR. Бізнес в Німеччині, отже, може бути більш передбачуваний, ніж в Іспанії.

Показник виручки номерного фонду за один номер (RevPAR) в Німеччині стабільно зростає протягом останніх 10 років. Така динаміка може говорити про можливість створити в Німеччині стабільний готельний бізнес, про що свідчить стабільність зростання RevPAR за останні роки.

Пропонуємо Вашій увазі сучасний готель, розташований в місті Гамбург, з видом на порт Гамбурга. Об'єкт побудований в кінці 2000-х років і знаходиться у відмінному стані. Площа будівлі становить 800 кв.м. Є підземний гараж. Готель відповідає стандарту 3-4-зіркового готелю.

Головне у нашому бізнесі – це створення максимального задоволення споживача.

Замовити послугу можна буде телефоном або через Інтернет, також є на постійній основі укладання договору з регулярного обслуговування.

Перелік продукції і графік їх проведення визначаються індивідуально для кожного об'єкту за бажанням замовника.

Ми пропонуємо наші послуги для громадян та корпорацій, організацій, установ. Споживачі є найбільш чутливими до ціни та якості товару.

Маркетингова стратегія сервісу заснована на забезпеченні максимальних вигод споживачам. Заради розвитку компанії та збільшення об'ємів продажу необхідно постійне інформування про це клієнтів. Засоби реклами: радіо, рекламні листівки, реклама через Інтернет.

Відбір персоналу має здійснюватись на конкурсній основі. Виходячи з середнього асортименту що може бути реалізований за місяць для нормального функціонування підприємства необхідно такий склад персоналу: директор – 1, бухгалтер – менеджер - 1, 5 спеціалістів.

З урахуванням необхідного обсягу інвестицій планується організувати у формі Товариства з обмеженою відповідальністю, статутний капітал якого

буде формуватися за рахунок внесків його засновників. Статутний капітал формується за рахунок внесків 2-х засновників.

При розрахунку чистої теперішньої вартості проекту прийнято коефіцієнт дисконтування на рівні 0,06, щоб забезпечити власникам не тільки без ризиковий відсоток прибутку, а й передбачити премію за ризик. В результаті розрахунку визначено, що на кінець 12-го року $NPV = 10628$ євро. Також було визначено, що строк окупності проекту дорівнює 11 років та 6 місяців.

СПИСОК ВИКОРИСТНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Адамчик В.В. Міжнародна інвестиційна та інноваційна діяльність: теоретичні та прикладні аспекти: навч. посіб. / В.В. Адамчик ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". - Тернопіль ; Львів : Крок, 2014. – 238 с.
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн : теорія та механізм реалізації [Текст] : монографія / Л. Л. Антонюк ; Київський нац. екон. ун-т. – Київ : КНЕУ, 2018. – 275 с.
3. Білик М.С. Аналіз результативності діяльності маркетингових служб підприємства / Г.Кіндрацька, В. М. Білик. – 2014. – № 633. – С. 41–45.
4. Біловодська О. А. Аналіз тенденцій розвитку інноваційної діяльності в контексті стратегічних механізмів дематеріалізаційних змін / О. А. Біловодська 239 / Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки» : монографія / за заг. ред. І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2016. – С. 273 –283.
5. Біловодська О. А. Формування і реалізація інвестиційних стратегій інноваційного розвитку підприємств: сутність, основні складові та оцінка / О. А. Біловодська // Бізнес Інформ. – 2016. – № 11. – С. 204 – 210.
6. Білоног Т. В. Методологія розробки комплексних інвестиційних програм [Електронний ресурс] / Т. В. Білоног // Збірник наукових праць Таврійського агротехнічного університету (економічні науки), 2017. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_5/18-5-03.pdf.
7. Бланк И. А. Энциклопедия финансового менеджера. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – М. : Омега-Л, 2016. – 480 с.
8. Вініченко І.І. Формування системи управління інвестиційною діяльністю підприємства.// Інвестиції: практика та досвід. - 2017.- № 4.- С. 9-13.
9. Вініченко І.І. Формування умов інвестування економічного розвитку підприємства. //Економіка і держава. - 2016. - № 8. - С.38 - 40.

10. Воронкова А.Е. Концепція управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства // Економіст. – 2017. - №8. – с. 14-17.
11. Всесвітнє статистичне джерело економічного становища країн – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.statista.com>. – Загол. з екрану. – Мова англ.
12. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському союзі // Фінанси України. – 2015. – № 5. – с. 112-118
13. Дані рейтингу «Doing business» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.
14. Дослідження інвестиційної привабливості стран Європи / E&YCompany– 2018. [Електроннийресурс]: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-attractiveness-surveyrussia/\\$FILE/EY-european-attractiveness-survey-russia.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-attractiveness-surveyrussia/$FILE/EY-european-attractiveness-survey-russia.pdf)
15. Дзюбіна А. В. Методичний підхід до оцінювання потенціалу управління інноваційними проектами підприємства / А. В. Дзюбіна, І. Є. Матвій, К. О. Дзюбіна // Вісн. Нац. Ун-ту «Львів. Політехніка». – 2018. – № 754 : Проблеми економіки та управління. – С. 139–147.
16. Дідченко О.І., Бибочкіна О.Ю. Сутність та класифікація інновацій / О. І. Дідченко, О. Ю. Бибочкіна // 2017. – с. 48–58. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_048.pdf
17. Єгорова І.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. / І.Г. Єгорова, Г.І. Матукова, Я.О. Ізмайлов, А.В. Куценко, С.І. Мацюра. – Кривий ріг: Видавничий дім, 2010. – 291 с.
18. Еволюційні періоди формування МEB – [Електронний ресурс]: http://elib.lutskntu.com.ua/book/fb/etme/2018/10137/topics/topic_01/theor_01/topic_4.html
19. Економічна і соціальна географія світу/ Соціально-економічна характеристика країн Західної Євро

20. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник / С. М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2015. – 278 с.

21. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції: монографія / М.П. Бутко, О.Ю. Акименко ; Рада по вивч. продукт. сил України НАН України. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2015. – 232 с.

22. Інвестиційна та інноваційна діяльність : монографія / [О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнєцова]; за наук. ред. О. Є. Кузьміна. – Львів : ЛБІ НБУ, 2018. – 233 с.

23. Загальна економіко-географічна характеристика країн Західної Європи – [Електронний ресурс]: <http://moyaosvita.com.ua/geografija/zagalnaekonomiko-geografichna-xarakteristika-kra%D1%97n-zaxidno%D1%97-yevropi/>

24. Задоя А.О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навчальний посібник [Електронний ресурс] / А.О. Задоя. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. – 122 с.

25. Західна Європа: загальна характеристика господарства – [Електронний ресурс]: http://geografica.net.ua/publ/galuzi_geografiji/ekonomichna_geografija_zarubizhnikh_krajin/zakhidna_evropa_zagalna_kharakteristika_gospodarstva/64-1-0-85836

26. Західна Європа у системі світових зовнішньоекономічних зв'язків – [Електронний ресурс]: <http://buklib.net/books/30486/>

27. Качур Р. П. Державне регулювання інвестиційної діяльності в трансформаційній економіці України: дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Р.П. Качур. – Львів, 2015. – 237 с.

28. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Ланкова, Н. Б.Даниленко. – 7-е вид. – К.: Знання, 2018. – 406 с.

29. Курочкіна І.Г. Аналіз тенденцій розвитку світової торгівлі товарами та послугами: Міжнародні економічні відносини/ І. Г. Курочкіна. – БІЗНЕСІНФОРМ №9, 2018.

30. Кадол Л. В. Особливості комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л. В. Кадол // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – №10. – С. 359–363.

31. Кам'янська О.В. Визначення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства / О. В. Кам'янська, Ю. М. Шкіль // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 1. С. 61–65. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_1_16

32. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: [підручник] / Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський, О.М. Мозговий та ін.; за ред. Д.Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.

33. Міжнародні економічні відносини – [Електронний ресурс]:<http://eprints.kname.edu.ua/39274/1/%282014%20%D0%BF%D0%B5%D1%87.%20199%20%D0%9B%20%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%9C%D0%95%D0%92%29.pdf>

34. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч.-метод. посіб. для самот. вивчення дисципліни / Л.В. Руденко [та ін.]; заг. ред. Л.В. Руденко; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". – К. : КНЕУ, 2008. – 168 с.

35. Міжнародний фінансовий хаб DIFC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.difc.ae/> Загол. з екрану. – Мова англ.

36. Прямі іноземні інвестиції в Європу – [Електронний ресурс]: <https://finpost.com.ua/news/3334>

37. Світова статистика прямих іноземних інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctad.org/> Загол. з екрану. – Мова англ.

38. Семенов Г. А. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: навч. посіб. для студ. ВНЗ / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов, В.

В. Томарева, Л. О. Жилінська ; Класич. приват. ун-т. – 3-тє вид., переробл. і допов. – Запоріжжя, 2017. – 214 с.

39. Соціально-економічна характеристика країн Західної Європи – [Електронний ресурс]: <http://subject.com.ua/geographic/geo/843.html>

40. Швед В.В. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб./В.В. Швед, О.А. Закладний. – Вінниця, 2017. – 224 с.

41. WTO / World Trade Statistical Review 2017 – [Електронний ресурс]: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts17_toc_e.htm