

**УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ
КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА
на тему

**«Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного
проекту «Відкриття ресторану» в Швейцарії»**

Виконав: здобувач ІV курсу, групи МЕВ
спеціальності 292
«Міжнародні економічні відносини»
Лисак Віктор Станіславович

Керівник: к.е.н, доц.

_____ Задоя О.А.

**Дніпро
2020**

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Перший (бакалаврський) рівень

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Затверджую:

Зав. кафедри

доктор економічних наук, професор

Задоя

А.О.

« ____ » _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу здобувачу

Лисак Віктору Станіславовичу

1. Тема роботи «Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття ресторану» в Швейцарії»

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

Затверджені наказом від « ____ » _____ 20__ р., № _____

3. Термін здачі здобувачем закінченої роботи 30.05.2020

4. Цільова установка та вихідні дані до роботи: вітчизняна і зарубіжна література, чинне законодавство України, нормативні акти, міжнародна та національна статистика, результати, одержані здобувачем в ході дослідження проблем управління міжнародними економічними відносинами

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

5.1. Економіка Швейцарії: сучасний стан та основні тенденції розвитку

5.2. Зовнішньоекономічна діяльність Швейцарії: міжнародний рух товарів, послуг та капіталу

5.3. Розробка міжнародного інвестиційного проекту щодо відкриття ресторану

6. Консультанти розділів роботи:

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

7. Дата видачі завдання _____

8. Календарний план виконання роботи

№ за/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Термін виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
	Написання першого розділу	01.04.2020	29.03.2020
	Написання другого розділу	15.04.2020.	10.04.2020
	Написання третього розділу	15.05.2020	12.05.2020
	Подання завершеної роботи	01.06.2020	30.05.2020

Здобувач

Лисак В.С.

Керівник кваліфікаційної роботи

Задоя

О.А.

АНОТАЦІЯ

Лисак В.С. Розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту «Відкриття ресторану» в Швейцарії.

У роботі проведено дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку економіки Швейцарії за період 2007 – 2019 рр. Виявлено, що Швейцарська Конфедерація є однією з найуспішніших країн світу, яка демонструє високі темпи розвитку економіки та успіхи у міжнародних зовнішньоторговельних відносинах. Разом з тим, країна відчуває потребу у висококваліфікованих фахівцях в сфері послуг та залученні прямих іноземних інвестицій. Це створює сприятливі умови для організації підприємств малого та середнього бізнесу, де можна поєднувати інвестування та створення робочих місць як для мешканців приймаючої країни, так і для самого інвестора. У роботі розроблено міжнародний інвестиційний проект з відкриття ресторану за рахунок позикових і власних коштів інвестора з України. Наведені розрахунки потреби в інвестиційних ресурсах, обґрунтовано доцільність створюваного підприємства, а також проведено розрахунки основних показників, які дали змогу оцінити інвестиційну привабливість запропонованого проекту.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, зайнятість, безробіття, прямі іноземні інвестиції, конкурентоспроможність економіки, інвестиційний клімат, NPV, ARR, термін окупності, інвестиційний ризик.

SUMMARY

Lysak V.S. Development and implementation of the international investment project «Opening a restaurant» in Switzerland.

The study of the current state and trends of the Swiss economy for the period 2007 – 2019. It was found that the Swiss Confederation is one of the most successful countries in the world, which demonstrates high rates of economic development and success in international foreign trade relations. At the same time, the country feels the need for highly qualified specialists in the field of services and attracting foreign direct investment. This creates favorable conditions for the organization of small and medium-sized enterprises, where you can combine investment and job creation for both residents of the host country and for the investor. The paper develops an international investment project to open a restaurant at the expense of borrowed and own funds of an investor from Ukraine. Calculations of the need for investment resources are given, the expediency of the created enterprise is substantiated, and also the calculations of the basic indicators which have allowed to estimate investment attractiveness of the offered project are carried out.

Keywords: gross domestic product, employment, unemployment, foreign direct investment, economic competitiveness, investment climate, NPV, ARR, payback period, investment risk.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ЕКОНОМІКА ШВЕЙЦАРІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	8
1.1 Аналіз основних макроекономічних показників економіки Швейцарії за 2007 – 2019 рр.	8
1.2 Ринок праці Швейцарії та участь країни у міжнародних міграційних процесах	16
1.3 Сучасні тенденції розвитку швейцарської економіки	23
РОЗДІЛ 2 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ШВЕЙЦАРІЇ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ, ПОСЛУГ І КАПІТАЛУ	28
2.1 Експортно-імпортна діяльність країни за 2007 – 2018 рр.	28
2.2 Масштаби та основні напрямки прямого іноземного інвестування	38
2.3 Оцінка інвестиційного клімату Швейцарії та ступінь його привабливості для українських інвесторів	46
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО ВІДКРИТТЯ РЕСТОРАНУ	52
3.1 Умови та процедура відкриття ресторанного бізнесу в Швейцарії	52
3.2 Обґрунтування інвестиційного проекту щодо створення ресторану, оцінка потреби в інвестиційних ресурсах та визначення джерел їх залучення	58
3.3 Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту	63
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	74
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	77

ВСТУП

Характер та особливості сучасної системи міжнародних економічних відносин багато в чому обумовлені ключовими тенденціями міждержавного інвестиційного співробітництва, що, у свою чергу, викликано посиленням глобалізації на всіх рівнях. Умови, що складаються на світовому ринку й у національних економіках, адекватно відображають суттєву зацікавленість високорозвинених країн, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою у збільшенні обсягів залучення іноземних інвестицій. З огляду на вищезазначене тема кваліфікаційної роботи є актуальною, оскільки успішне інвестування у міжнародні проекти дає змогу підприємцю розширити капітал та відкриває широкі можливості ведення бізнесу за кращих умов та з пільговим оподаткуванням.

Економіка Швейцарії – одна з найстійкіших економік у світі. Її політика нейтралітету, тривалої грошової безпеки і політичної стабільності зробила Швейцарію безпечною гаванню для інвесторів. Швейцарія досягла одного з найвищих рівнів прибутку на душу населення у світі, маючи низький рівень безробіття і низький дефіцит бюджету. Іноземним інвесторам надаються всі основні права і гарантії юридичних і фізичних осіб, без будь-якої їх дискримінації, зокрема це податкові, митні та адміністративні пільги, усунення подвійного оподаткування, страхування капіталу, арбітраж.

Мета роботи – обґрунтування доцільності вкладення коштів в ресторанний бізнес у Швейцарії та розробка інвестиційного проекту.

Для досягнення мети необхідно вирішити наступні завдання:

- дослідити основні макроекономічні показники економіки Швейцарії за 2007 – 2019 рр.;
- охарактеризувати ринок праці країни та визначити участь Конфедерації у міжнародних міграційних процесах;
- навести сучасні тенденції розвитку швейцарської економіки;
- проаналізувати експортно-імпорتنу діяльність Швейцарії за період 2007

– 2019 рр.;

- дослідити масштаби та основні напрямки прямого іноземного інвестування в країну та з неї;
- розглянути інвестиційний клімат Швейцарії та визначити ступінь його привабливості для українських інвесторів;
- охарактеризувати умови для відкриття ресторанного бізнесу в Швейцарії та процедуру реєстрації компанії;
- обґрунтувати основну ідею інвестиційного проекту;
- навести обсяги, форми та способи здійснення інвестиції;
- розрахувати очікуваний прибуток, оцінити економічну ефективність інвестиційного проекту та доцільність вкладення коштів.

Інформаційною та методологічною основою для написання кваліфікаційної роботи слугували законодавчі та нормативно-правові акти; монографічні та періодичні видання; навчальна література з дисциплін «Міжнародна економіка», «Економіка зарубіжних країн», «Міжнародний маркетинг», «Міжнародні фінансові відносини», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Інвестиційний менеджмент»; статистична інформація, у т.ч. збірники й довідники; матеріали ЗМІ та інтернет-публікації з відкритих джерел.

Об'єкт дослідження – економічне середовище та інвестиційний клімат Швейцарії.

Предмет дослідження – розробка та шляхи реалізації міжнародного інвестиційного проекту, а саме відкриття ресторану в Швейцарії.

Для досягнення мети та вирішення завдань в роботі використані наступні методи дослідження:

- метод аналізу та синтезу застосовувався для дослідження економічних процесів і зовнішньоекономічної діяльності;
- метод порівняння – для співставлення основних макроекономічних показників Швейцарії і України;
- структурно-логічний – структурна побудова та логічний виклад матеріалу роботи;

– графічний та табличний методи дають змогу відобразити структуру та динаміку показників зовнішньоекономічної діяльності (ВВП, ВВП на душу населення, рівня зайнятості, безробіття, прямих іноземних інвестицій, експорту-імпорту товарів, робіт і послуг);

– абстрагування і узагальнення дозволяє зробити висновки про доцільність вкладення інвестицій у сферу ресторанного бізнесу Швейцарії.

В процесі аналізу, проведеного в роботі, використовувалися методи економічного і фінансового аналізу: абсолютних відхилень, коефіцієнтів, метод групування, індексний метод.

Проблематика прямого іноземного інвестування активно розглядається вченими як на макро-, так і на мікрорівні. Вагомий внесок у дослідження особливостей прямого іноземного інвестування зробило чимало зарубіжних науковців, серед яких праці Й. Ахароні, П. Бакклі, В. Бернса, Дж. Даннінга, М. Кассона, Р. Кейвса, Р. Коуза, Т. Хардінга, С. Шмідта та інш. Особливості розвитку прямих іноземних інвестицій періодично розглядаються і в роботах українських вчених. Зокрема, це питання досліджували Л.П. Гацька, А.О. Задоя, Л.О. Кустрич, Д.В. Нагернюк, А.А. Пересада, Н.О. Петренко, М.В. Півторак, І.Л. Сазонець, Л.І. Федулова, Н.І. Шевченко та інш.

Класиками теорій розвитку міжнародної торгівлі є А. Сміт, Д. Рікардо, В. Леонт'єв, В. Олін, Е. Хекшер та інш.

Значний внесок у розроблення теоретичних та практичних питань оцінки економічної привабливості та ефективності інвестиційних проектів зробили О. Анан'єв, Т. Бень, І. Бланк, В. Верба, О. Загородніх, К. Ізмайлова, С. Онікієнко, К. Салига, О. Сьомко, Е. Товкес та інш.

Практична значимість роботи полягає у можливості використання отриманих результатів для управління ЗЕД як на макро-, так і на мікрорівні.

Представлена кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел. Робота викладена на 84 стор. комп'ютерного тексту та містить 12 рис. і 31 табл. Список використаних джерел налічує 73 найменування.

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІКА ШВЕЙЦАРІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

1.1 Аналіз основних макроекономічних показників економіки Швейцарії за 2007 – 2019 рр.

Швейцарія (офіційна назва суверенної держави – Швейцарська Конфедерація) – країна Альп, політичного і військового нейтралітету, прямої демократії і багатьох інших факторів, які зробили її однією з найуспішніших у світі. Швейцарія вважається високорозвиненою індустріальною країною з інтенсивним високопродуктивним сільським господарством і майже повною відсутністю будь-яких корисних копалин. Тут панують ліберальні закони, виробляють кращий в світі годинник і смачний шоколад [64]. Доходи громадян дуже високі. Все це стало результатом відмінного управління економікою. За підрахунками західних економістів, Швейцарія входить у першу десятку країн світу за рівнем конкурентоспроможності економіки.

Швейцарія заслужено вважається одним з кращих місць для проживання. Тут розташовані найкрасивіші гори і озера, побудована ідеальна інфраструктура і функціонує якісна медицина. Крім того, згідно з Індексом екологічної ефективності, розробленим вченими Єльського і Колумбійського університетів, Швейцарія – найбільш екологічно чиста країна в світі.

Швейцарська Конфедерація – один з найважливіших банківських і фінансових центрів світу (Цюрих – третій після Нью-Йорка і Лондона світовий валютний ринок). У країні функціонує близько 4 тис. фінансових інститутів, зокрема безліч філій іноземних банків. На швейцарські банки припадає 35 – 40% світового управління власністю і майном приватних і юридичних осіб. Вони користуються доброю репутацією у клієнтів завдяки стабільній внутрішньополітичній обстановці, твердій швейцарській валюті, дотриманню принципу банківської таємниці [63].

Розглянемо основні макроекономічні показники Швейцарії.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) за купівельними цінами являє собою суму валової доданої вартості, створеної всіма виробниками-резидентами в економіці плюс будь-який податок на продукцію і мінус будь-які субсидії, не включені у вартість продукції. Розраховується без амортизаційних відрахувань вироблених активів та відрахувань, пов'язаних з виснаженням і скороченням природних ресурсів.

ВВП (за ПКС) – це валовий внутрішній продукт, перетворений в міжнародні долари за допомогою паритету купівельної спроможності (ПКС). Міжнародний долар має таку ж купівельну спроможність по відношенню до ВВП, як і долар США в Сполучених Штатах.

Паритет купівельної спроможності (ПКС) між двома країнами А і В – це відношення кількості грошових одиниць країни А, необхідних для покупки в країні А такої ж кількості конкретного товару або послуги, яку одна грошова одиниця країни В може придбати в країні В. ППС може бути виражений у валюті однієї з країн. На практиці він, як правило, вираховується для деякого великого числа країн і виражається в єдиній валюті, найчастіше в якості базової або розрахункової валюти використовується долар США (USD).

Щорічний процентний приріст ВВП розраховується за ринковими цінами на основі постійної національної валюти (швейцарські франки, CHF).

В табл. 1.1 та на рис. 1.1 представлені дані в поточних доларах США. Показники ВВП в доларах перетворюються з національних валют за допомогою офіційних курсів валют.

З даних, представлених у табл. 1.1 та рис. 1.1, видно, що за період 2007 – 2019 рр. ВВП країни має стійку зростаючу тенденцію. Найбільші показники припадають на 2014 р. (709,48 млрд. дол.) та на 2018 р. (705,55 млрд. дол.), а найменший – на 2007 р. (480,27 млрд. дол.).

ВВП (за ПКС) відбиває динаміку ВВП за купівельними цінами. Найбільший показник припадає на 2019 р. (565,65 млрд. дол.), а найменший – на 2009 р. (398,41 млрд. дол.).

Таблиця 1.1

Динаміка ВВП Швейцарії за 2007 – 2019 рр. *

Рік	ВВП за купівельними цінами		ВВП (за ПКС)		Щорічний приріст ВВП	
	Значення, млрд. дол. США	Зміни	Значення, млрд. дол. США	Зміни	Значення, %	Зміни
2007	480,27	-	-	-	4,1	-
2008	553,82	15,31 %	404,40		2,1	-48,62 %
2009	541,61	-2,20 %	398,41	-1,48 %	-2,2	-205,59 %
2010	583,06	7,65 %	414,63	4,07 %	2,9	-228,95 %
2011	699,67	20,00 %	431,06	3,96 %	1,8	-36,13 %
2012	667,89	-4,54 %	443,75	2,94 %	1,0	-45,18 %
2013	688,73	3,12 %	460,02	3,67 %	1,9	86,78 %
2014	709,48	3,01 %	480,17	4,38 %	2,5	32,20 %
2015	679,73	-4,19 %	491,30	2,32 %	1,3	-49,11 %
2016	671,40	-1,23 %	504,89	2,77 %	1,7	35,60 %
2017	680,03	1,29 %	523,99	3,78 %	1,9	8,75 %
2018	705,55	3,75 %	551,54	5,26 %	2,8	47,85 %
2019	-	-	565,65	2,56 %	-	-

*Складено автором за результатами [32]

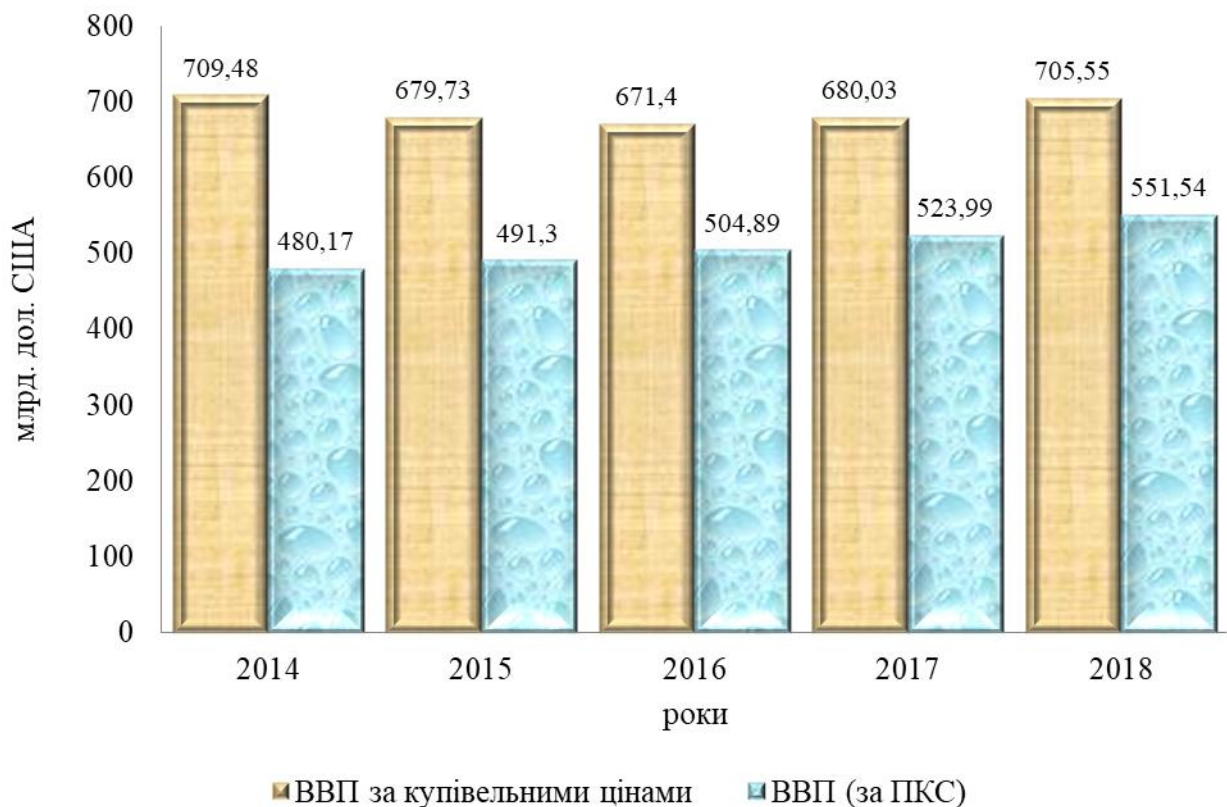


Рис. 1.1. Динаміка ВВП за 2014 – 2018 рр., млрд. дол. США [32; 68]

ВВП на душу населення – це валовий внутрішній продукт, поділений на середньорічну чисельність населення (табл. 1.2). ВВП на душу населення представлений в дол. США на людину.

ВВП на душу населення (на основі ПКС) – валовий внутрішній продукт, перетворений в міжнародні долари на основі паритету купівельної спроможності і поділений на загальну чисельність населення.

Інфляція, яка вимірюється індексом споживчих цін (ІСЦ), відбиває річну відсоткову зміну вартості середнього споживчого кошика товарів і послуг, яка може бути зафіксована або змінена в певні інтервали часу (наприклад щорічно). Як правило, використовується формула Ласпейреса. В табл. 1.2 дані по інфляції приведені в середньому за рік, а не на кінець періоду даних.

Таблиця 1.2

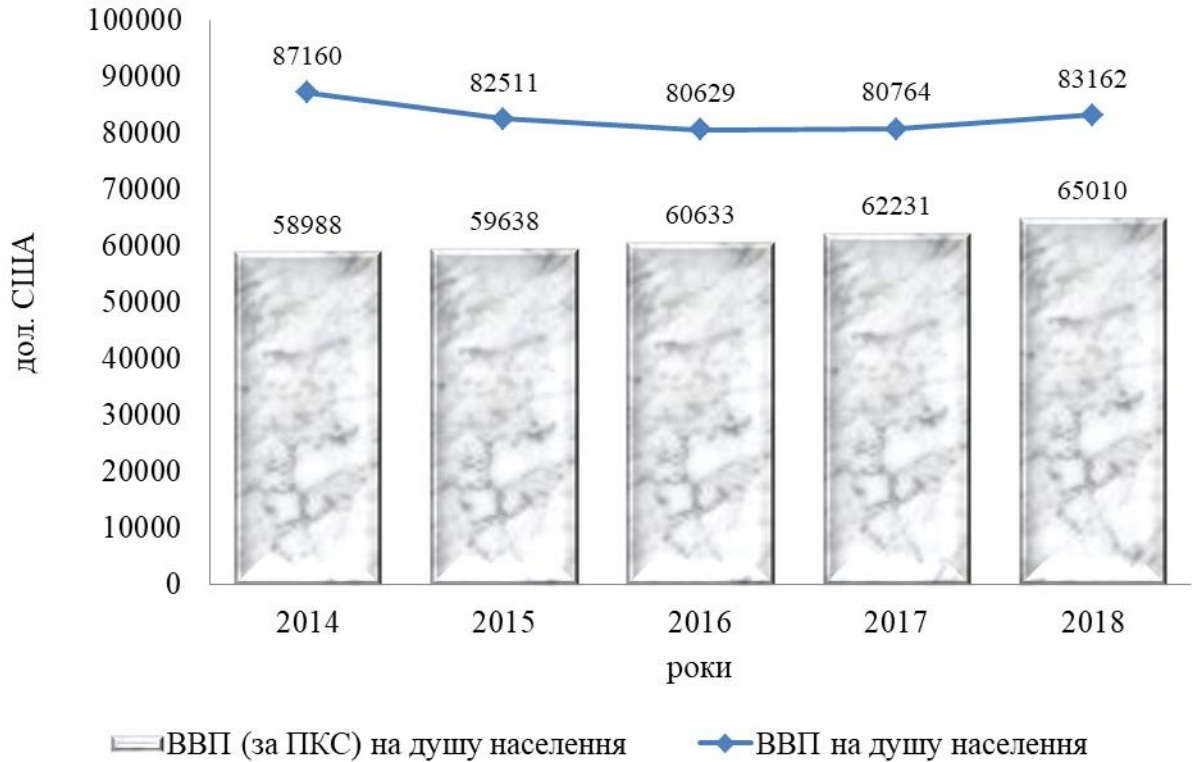
Динаміка ВВП Швейцарії на душу населення за 2007 – 2019 рр. *

Рік	ВВП на душу населення		ВВП (за ПКС) на душу населення		Індекс споживчих цін	
	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Зміни	Значення, %	Зміни
2007	63959	-	-	-	0,7	
2008	72939	14,04 %	53260	-	2,4	230,34 %
2009	70321	-3,59 %	51728	-2,88 %	-0,5	-119,77 %
2010	74885	6,49 %	53253	2,95 %	0,7	-243,33 %
2011	88903	18,72 %	54772	2,85 %	0,2	-66,86 %
2012	83959	-5,56 %	55782	1,84 %	-0,7	-403,95 %
2013	85673	2,04 %	57223	2,58 %	-0,2	-68,83 %
2014	87160	1,73 %	58988	3,09 %	0,0	-94,44 %
2015	82511	-5,33 %	59638	1,10 %	-1,1	9416,67 %
2016	80629	-2,28 %	60633	1,67 %	-0,4	-62,00 %
2017	80764	0,17 %	62231	2,64 %	0,5	-223,04 %
2018	83162	2,97 %	65010	4,47 %	0,9	75,09 %
2019	-	-	66196	1,82 %	-	-

*Складено автором за результатами [32; 68]

З даних, представлених у табл. 1.2 та рис. 1.2, видно, що ВВП на душу населення упродовж 2007 – 2019 рр. має також зростаючу тенденцію. Найвищий рівень цього показника припадає на 2011 р. (88903 дол. США), а найменший – на 2007 р. (63959 дол. США). У 2018 р. цей показник (83162 дол. США) поступається показнику 2011 р., проте є вищим за показники

2016 – 2017 рр. ВВП (за ПКС) на душу населення щорічно збільшується упродовж 2008 – 2019 рр. і в 2019 р. має найвищу позначку – 66196 дол. США на душу населення.



Р

ис. 1.2. Динаміка ВВП на душу населення за 2014 – 2018 рр., дол. США [32]

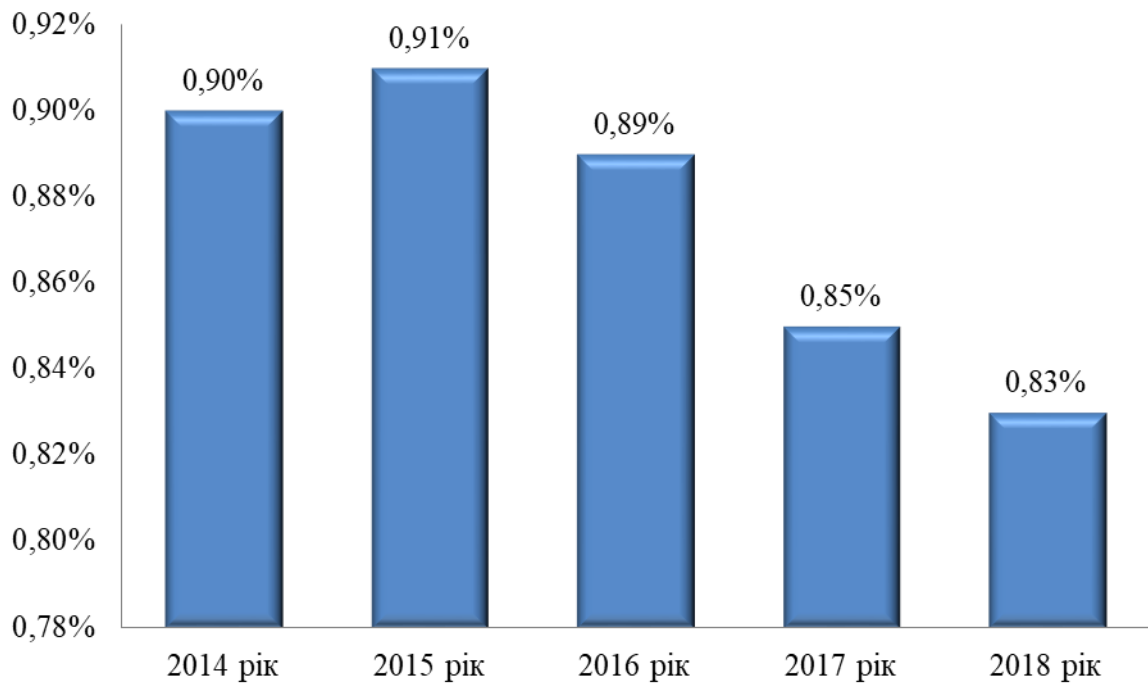


Рис. 1.3. Частка Швейцарії в світовому ВВП у 2014 – 2018 рр., % [61, 73]

Зростання ВВП повністю відображає розвиток економіки. Основною причиною зростання, на нашу думку, є досить низький рівень інфляції і відсутність значущих важелів її стимулювання.

Частка Швейцарії в світовому ВВП у 2014 – 2018 рр. коливається від 0,83% (у 2018 р.) до 0,91 % (у 2015 р.) (див. рис. 1.3).

Індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг країн світу за показником економічної конкурентоспроможності. Розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), заснований на комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів щорічного дослідження, яке здійснюється ВЕФ разом з мережею партнерських організацій – провідних дослідницьких інститутів і організацій у країнах, аналізованих у звіті. Дослідження проводиться з 1979 р. і представляє найповніший комплекс показників конкурентоспроможності по різних країнах світу.

Таблиця 1.3

Глобальна конкурентоспроможність провідних країн світу у 2018 – 2019 рр. *

Країна	Глобальна конкурентоспроможність у 2019 р.		Глобальна конкурентоспроможність у 2018 р.		Зміна позицій 2019 до 2018
	Рейтинг	Індекс	Рейтинг	Індекс	
Сінгапур	1	84,8	2	83,5	+1
США	2	83,7	1	85,6	-1
Гонконг	3	83,1	7	82,3	+4
Нідерланди	4	82,4	6	82,4	+2
Швейцарія	5	82,3	4	82,6	-1
Японія	6	82,3	5	82,5	-1
Німеччина	7	81,8	3	82,8	-4
Швеція	8	81,2	9	81,7	+1
Великобританія	9	81,2	8	82,0	-1
Данія	10	81,2	10	80,6	=

*Складено автором за результатами досліджень [71, 72]

За даними табл. 1.3 можна зробити висновок, що Швейцарія за підсумками ВЕФ входить до числа ТОП-5 за показником конкурентоспроможності економіки. Це вказує на те, що уряд проводить

правильну державну політику щодо підтримання економіки країни на належному рівні та забезпечення її подальшого розвитку.

Щорічно експерти Institute for Management Development (IMD) – однієї з найпрестижніших бізнес-шкіл в світі – складають щорічник світової конкурентоспроможності. На їхню думку, конкурентоспроможність країни є ключовим фактором довгострокової економічної міцї, оскільки дозволяє компаніям досягнути стійкого зростання, створити робочі місця і, в кінцевому підсумку, поліпшити добробут населення (табл. 1.4). Цей рейтинг буде актуальним і в 2020 р., допоки IMD не складе новий список.

Таблиця 1.4
Конкурентоспроможність країн світу у 2018 – 2019 рр. за визначенням IMD *

Країна	Рейтинг конкурентоспроможності		Зміна позицій 2019 до 2018
	2019 рік	2018 рік	
Сполучені Штати Америки	3	1	-2
Гонконг	2	2	-
Сінгапур	1	3	2
Нідерланди	6	4	-2
Швейцарія	4	5	1
Данія	8	6	-2
Об'єднані Арабські Емірати	5	7	2
Норвегія	11	8	-3
Швеція	9	9	-
Канада	13	10	-3

*Складено автором за результатами досліджень [52]

За даними табл. 1.4, у 2018 р. Швейцарія посідала 5-те місце за рівнем конкурентоспроможності серед найпотужніших країн світу, а у 2019 р. – 4-те місце, випередивши за цим показником Нідерланди. Серед країн Євросони в 2019 р. у цьому рейтингу Швейцарія зайняла 1-шу сходинку.

Порівняння основних макроекономічних показників Швейцарії та України представлено в табл. 1.5 та на рис. 1.4.

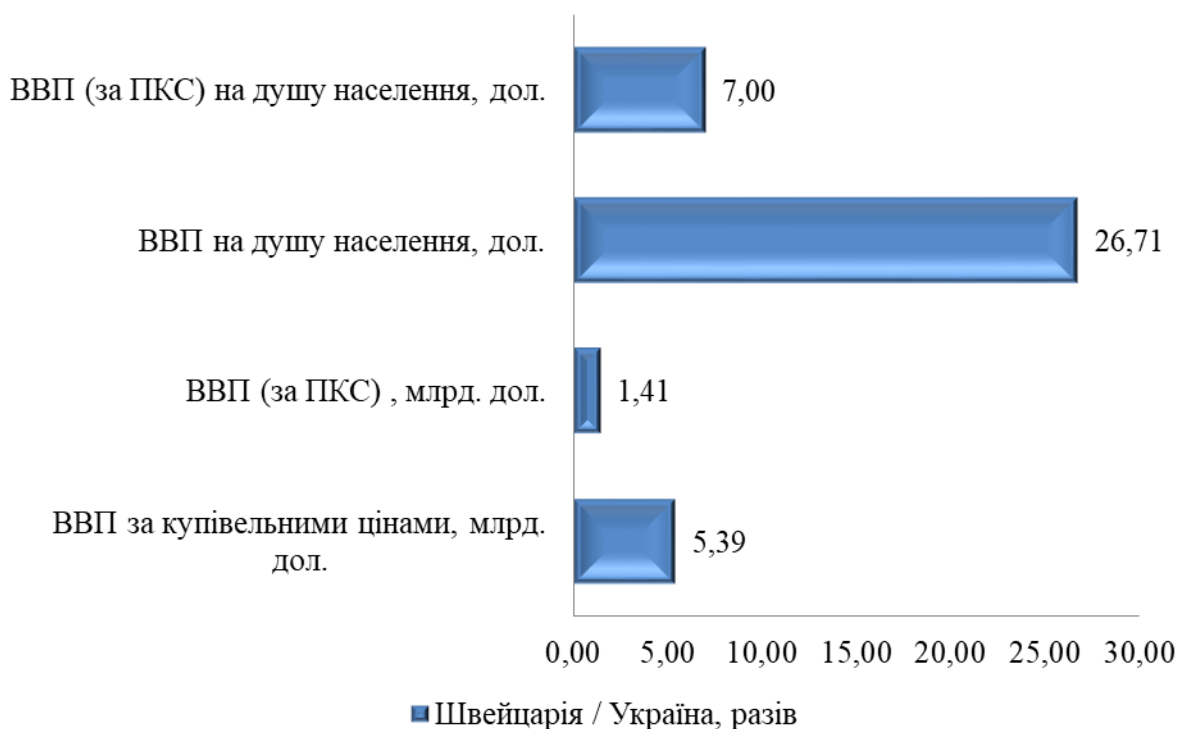
Розрахунки представлених у табл. 1.5 та на рис. 1.4 даних показали, що валовий внутрішній продукт Швейцарії перевищував у 2018 р. ВВП України у 5,39 рази, ВВП (на основі паритету купівельної спроможності): у 2018 р. – у 1,41 рази та у 2019 р. – у 1,38 рази. Рівень ВВП на душу населення у Швейцарії

в 2018 р. більший за такий же показник в Україні у 26,71 рази, а рівень ВВП (на основі паритету купівельної спроможності) на душу населення – у 7 разів у 2018 р. та у 6,77 рази у 2019 р.

Таблиця 1.5
Порівняння основних макроекономічних показників Швейцарії та України *

Показник	Рік	Швейцарія		Україна	
		Значення	Місце в світовому рейтингу	Значення	Місце в світовому рейтингу
ВВП за купівельними цінами, млрд. дол.	2018	705,55	20	130,86	59
ВВП (за ПКС) , млрд. дол.	2018	551,54	-	390,42	-
ВВП (за ПКС) , млрд. дол.	2019	565,65	39	409,26	50
Темп приросту ВВП, %	2018	2,8	108	3,3	89
ВВП на душу населення, дол.	2018	83162	2	3113	130
ВВП (за ПКС) на душу населення, дол.	2018	65010	-	9287	-
ВВП (за ПКС) на душу населення, дол.	2019	66196	10	9775	111

*Складено автором за результатами [32]



*Розраховано автором самостійно за результатами [32]

Рис. 1.4. Порівняння показників ВВП Швейцарії та України за 2018 р.

1.2 Ринок праці Швейцарії та участь країни у міжнародних міграційних процесах

Населення Конфедерації на 01 січня 2020 р. становить близько 8,573 млн. осіб (табл. 1.6). При цьому десятки тисяч трудових мігрантів з сусідніх країн, переважно Франції, Італії та Німеччини, щодня перетинають швейцарський кордон, так як працюють в Цюріху, Женеві і деяких інших містах [8].

Таблиця 1.6
Рівень зайнятості та рівень безробіття Швейцарії у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Населення		Відношення зайнятих до чисельності населення, 15+		Рівень безробіття	
	Значення, осіб	Зміни	Значення, %	Зміни	Значення, %	Зміни
2007	-	-	65,3	-	2,8	-
2008	7647675	-	66,0	1,09 %	2,6	-6,83 %
2009	7743831	1,26 %	65,5	-0,75 %	3,7	43,62 %
2010	7824909	1,05 %	63,7	-2,65 %	3,5	-5,00 %
2011	7912398	1,12 %	64,5	1,18 %	2,8	-19,14 %
2012	7996861	1,07 %	64,5	0,02 %	2,9	2,18 %
2013	8089346	1,16 %	64,4	-0,22 %	3,2	8,71 %
2014	8188649	1,23 %	64,7	0,51 %	3,0	-3,61 %
2015	8282396	1,14 %	64,9	0,39 %	3,2	4,40 %
2016	8373338	1,10 %	65,2	0,40 %	3,3	4,56 %
2017	8451840	0,94 %	65,1	-0,15 %	3,1	-7,07 %
2018	8513227	0,73 %	65,2	0,09 %	2,5	-17,52 %
2019	8573000	0,70 %	-	-	-	-

*Складено автором за результатами [32]

Коефіцієнт зайнятості – це частка зайнятого населення країни. Особи у віці 15 років і старші, як правило, розглядаються як працездатне населення. У 2018 р. рівень зайнятості населення країни становив 65,2 %, що є одним з найвищих показників в Європі.

Рівень зайнятості населення – один з найважливіших показників, що впливають на рішення Центрального банку країни щодо грошово-кредитної політики. Чим вища зайнятість населення, тим вищі прогнози рівня споживання: люди більше витрачають, більше грошей вливається в економіку (рис. 1.5). Зростання рівня зайнятості населення відбивається на котируваннях

національної валюти щодо долара США (1 шв. франк коливається в межах 1,0302 – 1,0438 дол. США).

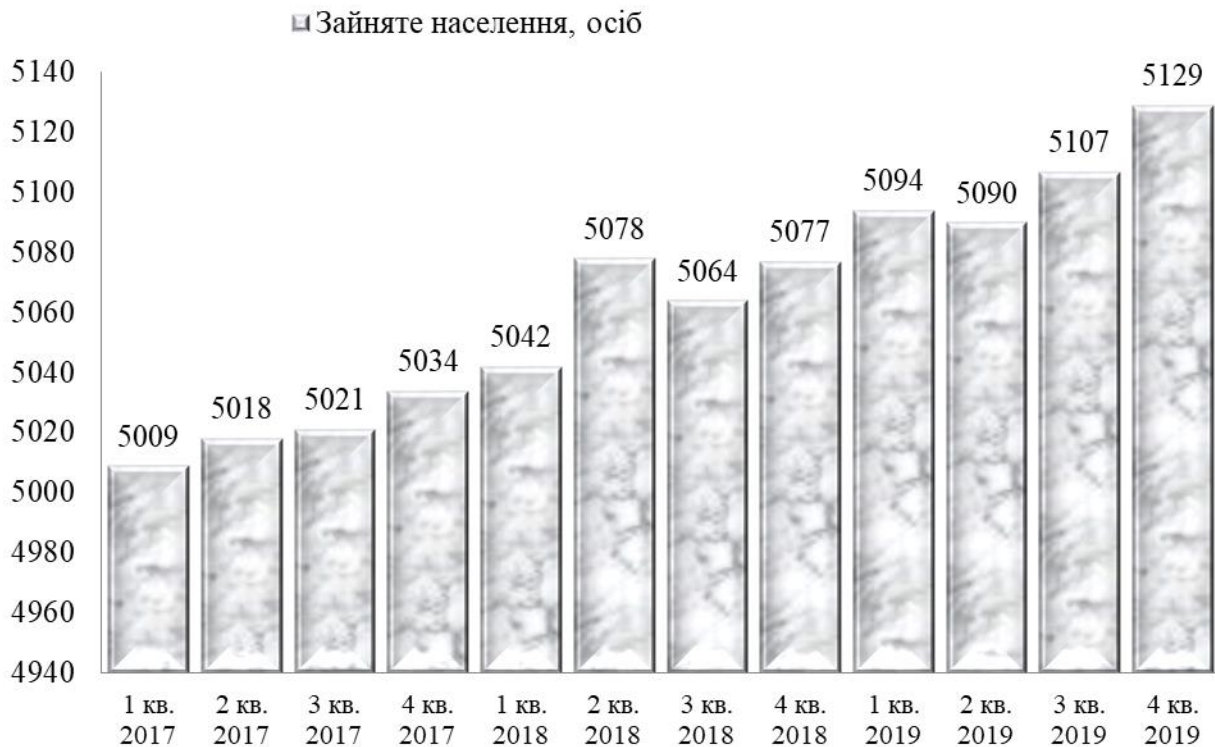


Рис. 1.5. Динаміка зайнятості населення у 2017 – 2019 рр., осіб [50]

Швейцарія традиційно входить в число країн Європи з найнижчим рівнем безробіття. За останні дванадцять років цей показник знаходився на рівні 2,5 % (у 2018 р., найнижчий) – 3,7 % (у 2009 р., найвищий) (табл. 1.7).

Згідно з визначенням Міжнародної організації праці, безробітні – це ті, хто в даний час не працює, але готові і здатні працювати за зарплату і активно шукають роботу. Рівень безробіття може бути визначений за національною мірою, за уніфікованою мірою МОП або за уніфікованою мірою ОЕСР. Уніфікована міра безробіття ОЕСР показує число безробітних у відсотках від робочої сили (загальна кількість зайнятих людей плюс безробітні).

Швейцарський ринок праці є одним з найбільш конкурентних не тільки в Європі, але і в світі. Місцеві роботодавці зацікавлені в залученні виключно висококваліфікованих кадрів із затребуваною для країни професією. За перше півріччя 2019 р. зафіксовано зростання вакансій практично у всіх секторах економіки.

Таблиця 1.7

Основні показники ринку праці *

Показник	Значення	Період
Населення, тис. осіб	8573,000	На 01.01.2020
Відношення числа зайнятих до чисельності населення, %	65,13	На 01.01.2020
Рівень економічної активності населення, %	68,1	IV кв. 2019
Рівень зайнятості населення, %	81	IV кв. 2019
Зміна чисельності зайнятого населення, %	0,3	IV кв. 2019
Повна зайнятість, тис. осіб	2822	IV кв. 2019
Часткова зайнятість, тис. осіб	1740	IV кв. 2019
Кількість працевлаштованого населення, тис. осіб	5129	I кв. 2020
Робоча сила, тис. осіб	4971,981	На 01.01.2020
Робоча сила – жінки, %	46,73	На 01.01.2020
Частка зайнятих в сільському господарстві, %	2,95	На 01.01.2020
Частка зайнятих в промисловості, %	20,21	На 01.01.2020
Частка зайнятих в сфері послуг, %	76,85	На 01.01.2020
Промисловість в складі ВВП, %	25,17	На 01.01.2018
Сільське господарство в складі ВВП, %	0,65	На 01.01.2019
Послуги в складі ВВП, %	73,53	На 01.01.2017
Зміна чисельності зайнятих в несільськогосподарському секторі, тис. осіб	5130	IV кв. 2019
Кількість відкритих вакансій на ринку праці	77989	IV кв. 2019
Кількість вакансій	23632	На 01.04.2020
Загальна чисельність безробітних, тис. осіб	153,413	На 01.04.2020
Рівень безробіття, %	3,3	На 01.01.2020
Рівень безробіття, %	4,58	На 01.04.2020
Безробіття серед жінок, %	5,12	На 01.01.2020
Безробіття серед чоловіків, %	4,42	На 01.01.2020
Безробіття серед молоді, %	3,3	На 01.01.2020
Рівень довгострокового безробіття, %	1,2	IV кв. 2019
Мінімальна заробітна плата	Не існує	
Заробітна плата, шв. фр. / міс.	6291	2018
Заробітна плата, дол. США / міс.	6469,56	2018
Зростання заробітної плати %	0,5	На 01.01.2020
Вік виходу на пенсію чоловіків, років	65	На 01.01.2020
Вік виходу на пенсію жінок, років	64	На 01.01.2020

*Складено автором за результатами [2; 50; 68]

Безробіття в Швейцарії низьке, а інфляція практично відсутня (до 1 %). Рівень інфляції в Конфедерації є найнижчим показником серед таких країн як США, Японія, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Великобританія, а також нижче рівня інфляції Єврозони, який становить 1,1 %. У 2019 р. цей показник в Швейцарії дорівнював 0,36 %. Однією з основних причин даної ситуації є те, що швейцарський франк – валюта, забезпечена золотом. Закон Швейцарії

вимагає наявності як мінімум 40 % золотого резерву на забезпечення кожного франка, який знаходиться в обороті.

З даних, представлених в табл. 1.7, видно, що у 2019 р. рівень безробіття в Швейцарії складає 3,3 %, за станом на квітень 2020 р. цей показник збільшився до 4,58 %. Безробіття серед жінок є вищим (5,12 %), ніж безробіття серед чоловіків (4,42 %). Іноземці стикаються з проблемою безробіття частіше за інших категорій населення.

Жінки становлять близько 46,73 % робочої сили. Частка іноземців у загальній чисельності зайнятих становить 25 %. 37 % зайнятих працюють у режимі неповного робочого дня. Показник неповної зайнятості серед жінок (58 %) значно перевищує цей показник у чоловіків (17 %).

У 2019 р. найвищою була частка зайнятих в сфері послуг (76,85 %), частка зайнятих в промисловості становила 20,21 %, а найменша частка зайнятих в сільському господарстві – 2,95 %.

За інформацією Федерального бюро статистики, середня зарплата в Швейцарії в 2020 р. становить 6,3 тис. швейцарських франків на місяць до сплати податків (рис. 1.6).

Мінімальних показників заробітної плати на загальнодержавному рівні не передбачено, але деякі регіони встановлюють власні ставки. Середня заробітна плата в приватному секторі у 2018 р. була на рівні 6291 шв. франків на місяць бруutto. Розмір трудової винагороди істотно відрізняється в залежності від галузі економіки. Так, зарплата в галузях з високою доданою вартістю значно перевищує середній рівень. До таких галузей відносяться науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, фармацевтична промисловість, банківська сфера і страхування. Заробітну плату нижче середнього рівня отримують працівники таких галузей як роздрібна торгівля, громадське харчування і готельні послуги, виробництво харчових продуктів і надання персональних послуг.

Динаміку зростання заробітної плати у 2017 – 2019 рр. ілюструє рис. 1.7.

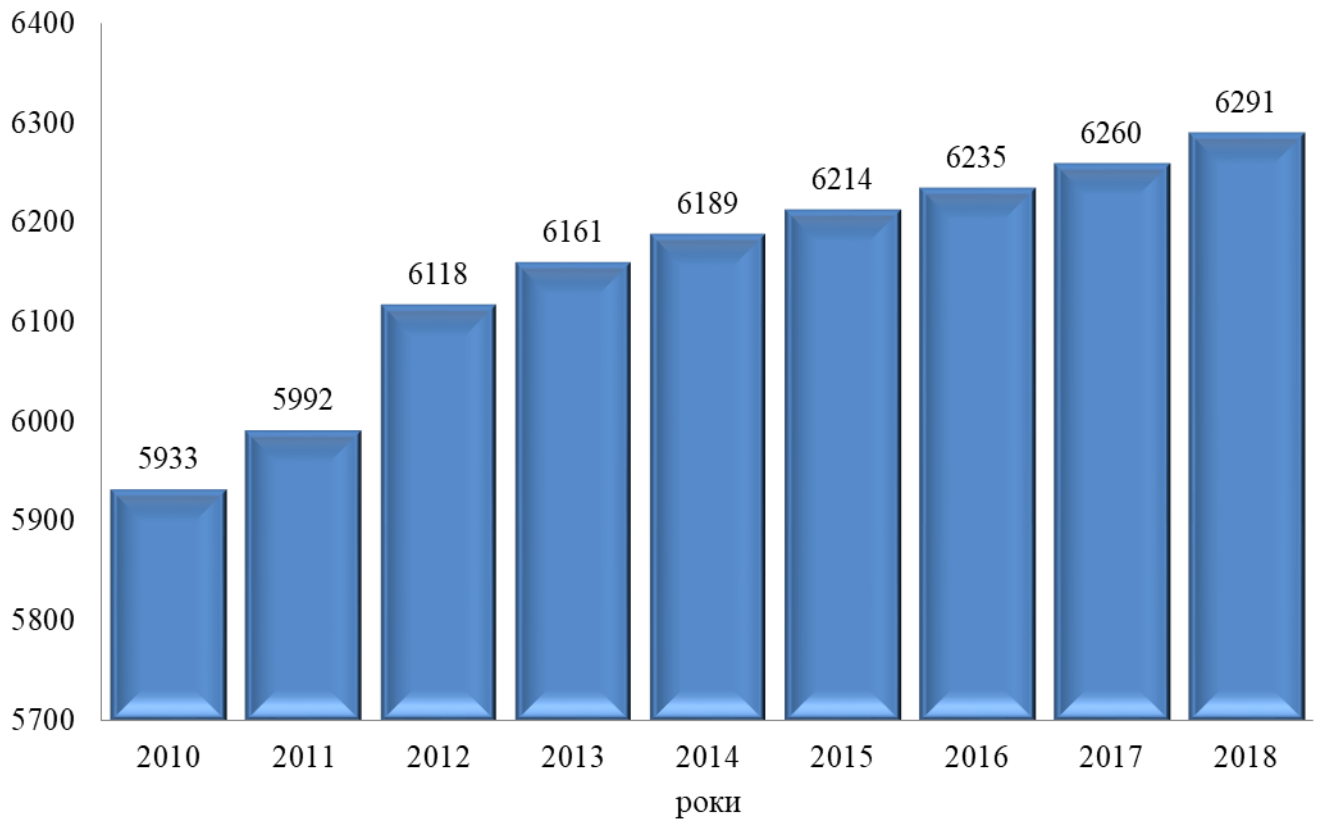


Рис. 1.6. Динаміка місячної заробітної плати за 2010 – 2018 рр., шв. фр. [50; 68]

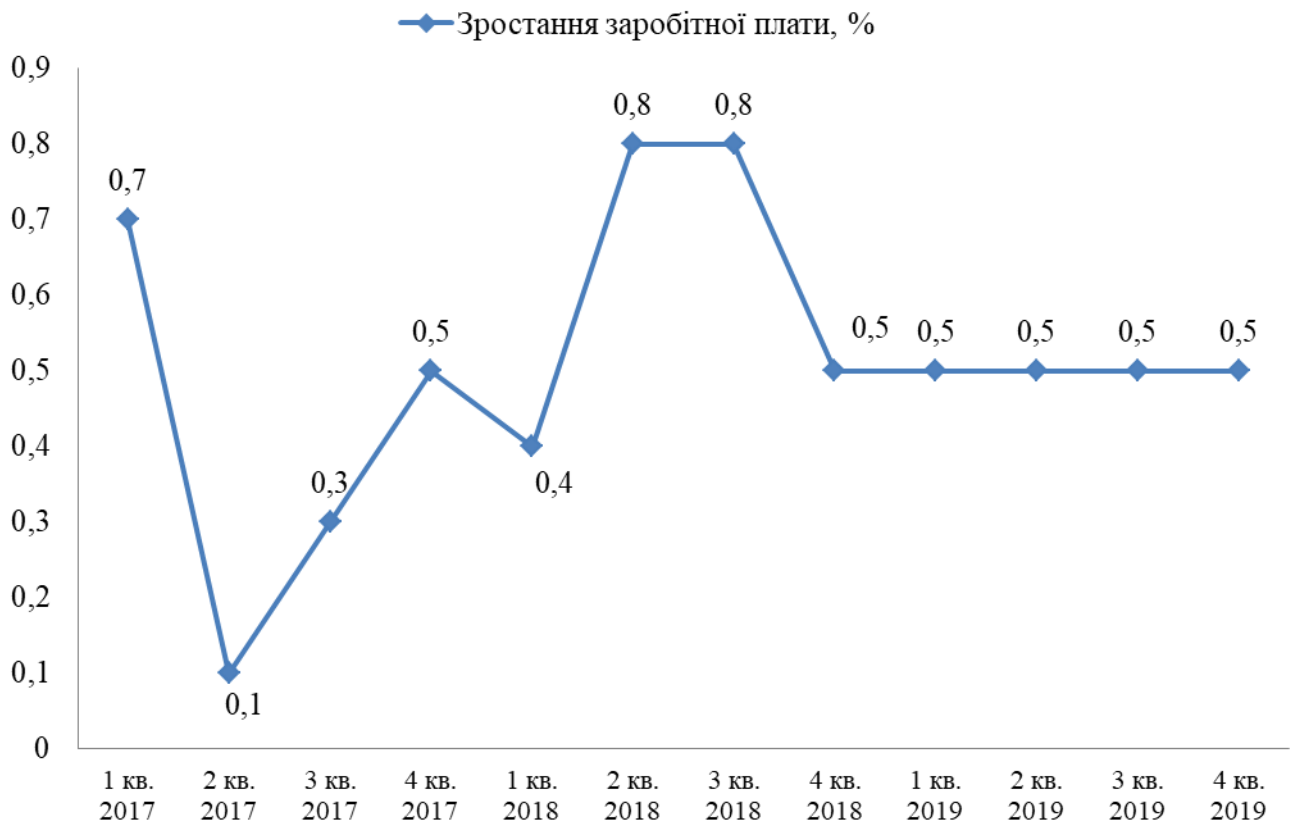


Рис. 1.7. Динаміка зростання заробітної плати у 2017 – 2019 рр., % [50]

Рівень заробітної плати відображає високий рівень продуктивності і добробуту. Висока заробітна плата є свідченням успіху і робить Швейцарську Конфедерацію привабливою для кваліфікованих фахівців. Внаслідок низьких ставок відрахувань (податків, внесків до фондів соціального страхування) Швейцарія займає також перше місце за рівнем чистого доходу.

За продуктивністю праці Швейцарія входить в групу світових лідерів. Ринок праці характеризується ліберальним трудовим законодавством, незначними правовими обмеженнями і надзвичайною соціальною стабільністю. Трудові спори вирішуються соціальними партнерами. Страйки майже відсутні.

В основі соціального забезпечення працівників лежить принцип солідарності і особистої відповідальності. Роботодавці користуються перевагами більш низьких соціальних відрахувань при конкурентоспроможних витратах на оплату праці.

Персонал в Швейцарії є висококваліфікованим, близько 40 % мають вищу освіту. Швейцарські працівники славляться хорошим володінням іноземними мовами. Керівна ланка має багатий міжнародний досвід.

Вести бізнес, займатися професійною діяльністю, вчитися і жити в Швейцарії мріють сотні тисяч іноземців з різних куточків планети. Проте втілити мрію в реальність вдається далеко не всім. Зокрема, працевлаштування в Швейцарії вимагає від претендента виконання ряду умов, в т.ч. щодо досвіду і рівня кваліфікації, а спеціальність повинна користуватися великим попитом на місцевому ринку праці.

Для законного працевлаштування, що має на увазі оформлення дозволу на зайнятість і робочої візи в Швейцарію, зарубіжні фахівці, включаючи й українців, зобов'язані попередньо знайти вакансію і підписати з роботодавцем трудовий контракт. Зробити це досить складно, так як першочергове право на роботу мають місцеві жителі, а також громадяни Євросоюзу та Євросоціалії вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія). Більш того, для здобувачів з третіх країн передбачені спеціальні квоти (близько 10 тис. в рік).

За даними швейцарських кадрових агентств, найбільш затребувані

професії в 2020 р. пов'язані зі сферами управління, фінансів, освіти, інформаційних технологій, будівництва, охорони здоров'я та з державною службою. Надлишок фахівців спостерігається в готельному бізнесі і в області персональних послуг – водії, прибиральники, помічники по домашньому господарству тощо.

ТОП-10 затребуваних професій у Швейцарії в 2020 р.: 1) аудиторів, бухгалтерів; 2) державні службовці; 3) медичний персонал, фармацевти; 4) менеджери середньої ланки; 5) податкові консультанти; 6) програмісти; 7) керівники проектів; 8) будівельники; 9) технічні фахівці; 10) вчителі (викладачі).

Таблиця 1.8

Найбільш високооплачувані професії в Швейцарії у 2020 р. [8] *

Професія	Швейцарських франків на рік (тис.)
Архітектор інформаційних систем	135,3
Лікар	131,6
Інвестиційний банкір	118,4
Ветеринар	114,4
Актуарій	112,1
Священослужитель (високий ранг)	109
Пілот	101,3
Бухгалтер	89,5
Інженер-програміст	87,7
Військовий офіцер	83,9

*Інформація заснована на даних швейцарських і міжнародних кадрових агентств

Серед громадян пострадянського простору, включаючи українців і білорусів, користується популярністю сезонна праця, зокрема в сфері туризму (готелі, ресторани, бари, гірськолижні курорти) та на фермах (важка фізична робота в сільському, рибному та лісовому господарстві). Конкуренція тут величезна, а кількість пропозицій обмежена.

Відомий своєю стабільністю, ринок праці в Швейцарії вважається досить гнучким за міжнародними стандартами. Умови праці в багатьох професійних сферах визначаються колективними трудовими договорами, які укладають організації робітників і роботодавці.

1.3 Сучасні тенденції розвитку швейцарської економіки

Сучасна Швейцарія має високі темпи розвитку та конкурентоспроможну економіку, яка, за рейтингами впливових міжнародних агенцій, вважається однією з найпотужніших у світі. Основні важелі:

- низьке оподаткування та сприяння влади заохочують створення транснаціональних компаній (ТНК) на території Швейцарії;
- величезна концентрація ТНК;
- значна увага приділяється інноваціям і передовим технологіям;
- має один з найнижчих рівнів корупції в світі;
- ефективна та тісна взаємодія влади та бізнесу.

Сильні сторони швейцарської економіки:

- політична й економічна стабільність і прогнозованість, стабільне інституційне середовище;
- вигідне розташування країни;
- гнучкий ринок праці та низький рівень безробіття;
- найвищий в світі рівень заробітної плати (у 2019 р.) та один з найвищих в світі рівень ВВП на одну особу (у 2018 р. – 2-ге місце, Люксембург – 1-ше);
- передові інновації, освіта, кваліфікована робоча сила;
- потужний фінансовий сектор та розвинутий ринок капіталу;
- приваблива система оподаткування;
- якість життя / державна інфраструктура;
- розвинена мережа телекомунікацій;
- густа мережа вільної торгівлі та двосторонніх угод;
- вважається однією з найбільш інноваційних країн в Європі.

Зовнішня політика Швейцарії забезпечує недискримінаційні і передбачувані умови доступу на ринок по всьому світу. Основна мета зовнішньої політики – збільшення добробуту країни і населення.

Економічний добробут залежить від зовнішньої торгівлі та інвестицій.

Основні напрямки швейцарської торгової політики:

- багатосторонність (членство в СОТ (Світова організація торгівлі));
- двосторонні угоди з Європейським Союзом;
- преференційні торговельні угоди з партнерами за межами ЄС.

Малі та середні підприємства (МСП) є важливим елементом економіки Швейцарії. МСП складають переважну більшість швейцарських фірм, вони забезпечують 2/3 всіх робочих місць в державі. У 99,6 % швейцарських компаній кількість працівників менше 250 осіб (дорівнює МСП).

Політика Федерального Уряду забезпечує сприятливі умови для функціонування малого та середнього підприємництва. Основні цілі – спростити адміністративне навантаження, розвивати електронне урядування з метою полегшення бізнес-фінансування та покращення доступу до ринків, стимулювати освіту, наукові дослідження, розробки та інновації.

Швейцарія забезпечує ідеальне місце для бізнесу для транснаціональних компаній (MNC). Основні переваги включають центральне розташування в Європі для логістики і розподілу, стабільне фінансове і політичне середовище, високорозвинену інфраструктуру, високу якість життя, висококваліфіковану робочу силу, привабливу корпоративну систему оподаткування, сприятливу для бізнесу державну політику і орієнтацію на інновації та інвестиції в галузі досліджень і розробок.

Швейцарія створює сприятливі умови ведення бізнесу для ТНК, оскільки більше 30 % ВВП, створеного в країні, припадає на нові ТНК або ті, що розширюють свій бізнес. ТНК створюють кожне друге робоче місце, тим самим підтримуючи місцевий ринок праці. Окрім того, більше половини інвестицій, вкладених в швейцарську економіку, припадають на ТНК.

Більшість ТНК вважають за краще здійснювати свою діяльність в Швейцарії через холдинги. Кантони (райони) надають постійні податкові пільги швейцарським холдинговим компаніям. Для того, щоб компанія кваліфікувалася як холдинг, необхідно, щоб інвестиції, вкладені в закордонні компанії, становили не менше 2/3 всіх активів або доходів. Швейцарська холдингова компанія повинна мати не менше 20 % або 2 млн. шв. франків

акціонерного капіталу інших іноземних компаній, що дозволяє їй сплачувати зменшений податок на отримані дивіденди. Зниження податків засноване на співвідношенні між дивідендним доходом і валовим прибутком.

Кантони також звільняють швейцарські холдингові компанії від всіх податків з доходів, створюючи привілейовану систему оподаткування.

Отже, Швейцарія є одним з кращих місць в світі для ТНК, незалежно від того, чи обирають вони холдингові компанії в країні або просто створюють свої штаб-квартири в Швейцарії. Незважаючи на те, що останнім часом Швейцарія стала більш відповідати нормам ЄС щодо корпоративного оподаткування, вона пропонує дуже сприятливе ділове середовище для іноземних інвесторів, підприємців, корпорацій, малого та середнього бізнесу.

Федеральна ставка податку на прибуток в Швейцарії складає всього 8,5%, а середній національний податок після сплати всіх місцевих та муніципальних податків становить 21,2 % в порівнянні з 30 % в Німеччині та 25,5 % в Нідерландах.

На міжнародному рівні Швейцарія намагається залучити ТНК з таких країн як Ірландія, Нідерланди, Великобританія та Німеччина. Ослаблена фіскальна політика є найважливішою перевагою Швейцарії, проте також там високо цінуються академічний сектор, ефективність державного сектора і законодавство в галузі прав інтелектуальної власності, що варто брати до уваги в якості стимулів. За рахунок інвестицій ТНК покривається майже 70 % витрат, необхідних для проведення досліджень в усіх галузях промисловості.

Головна перевага швейцарських ТНК полягає в швидкодії, ефективності та високій якості обслуговування.

Основні сфери діяльності ТНК – банківський сектор; страхування; харчова промисловість; фармацевтика; виробництво годинників [14].

На сучасному міжнародному ринку ТНК виступають як торговці, інвестори, розповсюджувачі сучасних технологій, стимулятори міжнародної трудової міграції. ТНК відіграють подвійну роль в інтернаціоналізації виробництва, у процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між

підприємствами різних країн [34].

У зв'язку з тісними економічними зв'язками з Західною Європою та США, економічне зростання Конфедерації віддзеркалює спади і зростання, які відбуваються в цих країнах.

Швейцарія – експортоорієнтована країна. Відносно невеликий обсяг внутрішнього ринку змушує швейцарські компанії виходити на світовий ринок, тому експорт займає провідне місце в економічному житті держави. Завдяки високій конкурентоспроможності швейцарських товаровиробників на зовнішньому ринку більше 90 % виробленої в країні продукції вивозиться за кордон.

Близько половини всіх експортних доходів країни припадає на продукцію машинобудування, а також вироби електронної і хімічної промисловості.

Головні галузі промисловості: металообробка і машинобудування (верстатобудування, виробництво транспортних засобів і текстильного устаткування, електромашинобудування), хімікати, годинники (50 % світового експорту), текстиль, точні інструменти, а також біохімічна, фармацевтична (15% експорту медикаментів у світі) та харчова промисловість. Виробляється алюміній, цемент, електроенергія, барвники, чавун, сталь, кокс.

Тренд швейцарської економіки – шоколад. Компанія Nestle відома в усьому світі і вважається еталоном харчової промисловості. Також важливе місце займає виробництво сиру (150 млн. т на рік) та його експорт.

Швейцарія виробляє близько половини загального обсягу годинникової продукції у світі, випускаючи як розкішні і дорогі моделі, так і відносно дешеві, однак висока якість і тих, і інших забезпечують швейцарським компаніям незмінний успіх на світовому ринку (основні імпортери – США та країни ЄС).

Сільське господарство Швейцарії субсидується державою майже на 70 % в порівнянні з 35 % в Євросоюзі. Окрім того, воно захищене системою протекціоністських бар'єрів.

Через майже повну відсутність корисних копалин Швейцарія є покупцем практично всього спектру сировини. Країна не багата природними ресурсами, і

тому істотну частку імпорту складає саме сировина, а також напівфабрикати та споживчі товари. В результаті, імпортуючи відносно дешеву сировину, Швейцарія виводить на європейський та міжнародний ринок дорогу високотехнологічну та високоякісну продукцію, що забезпечує їй стабільний профіцит торговельного балансу.

Швейцарія імпортує нафту, з якої виробляється 13 % електроенергії.

Основними складовими українського експорту в Швейцарію є також сировина, металургійна та сільськогосподарська продукція, нафтопродукти, добрива. В українському імпорті зі Швейцарії переважають лікарські препарати, засоби захисту рослин, устаткування, прилади, верстати.

Основну роль в швейцарській економіці відіграє сфера послуг, у т.ч. страхування (особливо комерційне), туризм і банківська справа. В сфері послуг зайнято близько 75 % працюючих (у 2019 р. – 76,85 %).

Індустрія туризму – життєво важливе джерело доходів Швейцарії. Туристичний сезон триває майже цілий рік. Обслуговування туристів – готелі, кемпінги, ресторани, кафе, навчання гірськолижному спорту, продаж сувенірів тощо – дають країні приблизно 1,5 млрд. шв. франків на рік. В країні головним чином відпочивають туристи з Німеччини, Великобританії, Франції, США, країн Бенілюксу та Скандинавії.

Країна має високорозвинену транспортну систему: річковий транспорт, майже повністю електрифіковану залізницю, яка є однією з найкращих в Європі; безліч залізничних і автомобільних тунелів. Швейцарія – єдина країна, яка не має виходу до моря, але має в своєму розпорядженні морський флот.

Швейцарія – найважливіший фінансовий центр світу. Низьке оподаткування в банківському секторі дозволило створити найпотужнішу кредитно-фінансову систему. Швейцарські банки вважаються надійними і перспективними. Інвестиції з-за кордону і банківські операції дозволяють компенсувати постійне перевищення експорту над імпортом. Швейцарська фондова біржа – одна з найбільш активних міжнародних ринків торгівлі акціями та облігаціями. Біржа в Цюріху – найбільша в континентальній Європі.

РОЗДІЛ 2

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ШВЕЙЦАРІЇ: МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТОВАРІВ, ПОСЛУГ І КАПІТАЛУ

2.1 Експортно-імпортна діяльність країни за 2007 – 2018 рр.

Зовнішня торгівля – це відносини між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) з приводу купівлі-продажу товарів, капіталу, робочої сили та послуг. Вона є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоторговельні операції складають 80 % всіх операцій, які включають ЗЕД суб'єктів світового господарства [43].

Зовнішня торгівля держави – це сукупність експортно-імпортних операцій країни.

В міжнародній комерційній практиці під експортно-імпортними операціями розуміються тільки операції, здійснювані на комерційній основі, тобто на основі укладення та виконання договорів купівлі-продажу товарів. Поставки у вигляді гуманітарної допомоги, подарунків тощо, які здійснюються на безоплатній основі, у вартість експорту і імпорту не включаються [29].

Експортні операції – це діяльність, пов'язана з продажем і вивозом за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Під імпортними операціями розуміється діяльність, пов'язана із закупівлею і ввезенням іноземних товарів для подальшої їх реалізації на внутрішньому ринку своєї країни чи вивезення за кордон.

Експорт товарів і послуг включає всі операції між резидентами країни та рештою світу зі зміною права власності на товари, чистий експорт товарів для перепродажу за кордоном, немонетарні золото і послуги від резидентів до нерезидентів. Імпорт товарів і послуг включає всі операції між резидентами країни та рештою світу, що тягнуть за собою зміну права власності від нерезидентів до резидентів.

До експорту товарів відносять все рухоме майно (в т.ч. немонетарні

золото і чистий експорт товарів для перепродажу за кордоном), яке бере участь в переході права власності від нерезидентів до резидентів.

Послуги відносяться до економічного виробництва нематеріальних товарів, які можуть вироблятися, передаватися і споживатися одночасно. Міжнародні угоди в сфері послуг визначаються Міжнародним валютним фондом (МВФ) за даними платіжного балансу (1993 р.).

Платіжний баланс (ПБ) країни надається як статистичний звіт, в якому в систематизованому вигляді наведені зведені відомості щодо зовнішньоекономічних операцій резидентів країни з нерезидентами.

Торговий баланс країни відображає різницю між експортом і імпортом країни за певний період часу (місяць, квартал, рік). Економісти використовують цей показник для оцінки структури торгових потоків між країнами [50].

У разі перевищення експорту над імпортом йдеться про торговельний профіцит. Це вказує на високий рівень розвитку виробництва і означає, що в країні виробляється більше товарів і послуг, ніж вона може спожити.

Якщо імпортується більше товарів і послуг, ніж експортується, то складається ситуація торгового дефіциту. У разі країн з високорозвиненою економікою це може означати, що трудомісткі виробництва переносяться за межі держави, за рахунок чого стримується інфляція і підтримується високий рівень життя населення. Торговий дефіцит в таких випадках покривається за рахунок інших методів економічної взаємодії (наприклад, за допомогою емісії боргових інструментів).

Вплив значення торгового балансу на котирування валюти неоднозначний і залежить від контексту бізнес-циклів або інших економічних показників (наприклад, від динаміки ВВП). В умовах рецесії економіки країни починають експортувати більше, щоб створити робочі місця. І навпаки, якщо економіка швидко зростає, то для забезпечення цінової конкуренції розвинені країни вважають за краще розвивати імпорт [2].

З даних, представлених в табл. 2.1, видно, що сальдо платіжного балансу Швейцарії впродовж 2007 – 2018 рр. позитивне, тобто обсяги експорту товарів і

послуг значно перевищують обсяги імпорту товарів і послуг (темپ приросту – від 14,49% у 2009 р. до 21,32 % у 2015 р. та 21,30 % у 2018 р.).

Таблиця 2.1
Експорт-імпорт товарів і послуг у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Експорт товарів і послуг		Імпорт товарів і послуг		Сальдо	
	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Темп приросту
2007	291327678222	-	240496216614	-	50831461608	21,14 %
2008	347870072595	19,41 %	289702441473	20,46 %	58167631122	20,08 %
2009	308790997826	-11,23 %	269719221681	-6,90 %	39071776145	14,49 %
2010	372127504216	20,51 %	312065336934	15,70 %	60062167282	19,25 %
2011	453551372130	21,88 %	399608382248	28,05 %	53942989882	13,50 %
2012	441913148319	-2,57 %	378675198504	-5,24 %	63237949815	16,70 %
2013	487712219823	10,36 %	412271148636	8,87 %	75441071187	18,30 %
2014	450321798789	-7,67 %	372925151263	-9,54 %	77396647526	20,75 %
2015	417156040727	-7,36 %	343859868725	-7,79 %	73296172002	21,32 %
2016	435887503989	4,49 %	364800251229	6,09 %	71087252760	19,49 %
2017	438784451317	0,66 %	371690186082	1,89 %	67094265235	18,05 %
2018	462389893653	5,38 %	381196079286	2,56 %	81193814367	21,30 %

*Складено і розраховано автором за результатами [32; 66; 67]

Обсяги експорту товарів також значно перевищують обсяги імпорту товарів (темп приросту – від 6,18 % у 2009 р. до 21,95 % у 2018 р.) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2
Експорт-імпорт товарів у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Експорт товарів		Імпорт товарів		Сальдо	
	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Темп приросту
2007	205860724273	-	183925428579	-	21935295694	11,93 %
2008	251236338748	22,04 %	225775637568	22,75 %	25460701180	11,28 %
2009	216809453014	-13,70 %	204196407208	-9,56 %	12613045806	6,18 %
2010	277166481289	27,84 %	242654744809	18,83 %	34511736480	14,22 %
2011	345690866021	24,72 %	316594599456	30,47 %	29096266565	9,19 %
2012	332682538531	-3,76 %	292490769352	-7,61 %	40191769179	13,74 %
2013	373417648350	12,24 %	319817292388	9,34 %	53600355962	16,76 %
2014	329290510773	-11,82 %	273927594148	-14,35 %	55362916625	20,21 %
2015	303452325282	-7,85 %	249653930428	-8,86 %	53798394854	21,55 %
2016	317068387656	4,49 %	266317260911	6,67 %	50751126745	19,06 %
2017	316702905163	-0,12 %	265943104739	-0,14 %	50759800424	19,09 %
2018	335547715800	5,95 %	275157133749	3,46 %	60390582051	21,95 %

* Складено і розраховано автором за результатами [32]

В динаміці експорту Швейцарії спостерігаються злети й падіння, пов'язані в основному зі світовою кон'юнктурою. Але в цілому динаміка позитивна. З даних, наведених в табл. 2.2, видно, що експорт Швейцарії в період з 2007 по 2018 рр. значно зріс (темп приросту 63 %), а також зросло і сальдо торгового балансу (темп приросту 175,31 %).

Швейцарія експортує продукти хімічної та фармацевтичної промисловості; дорогоцінні метали та дорогоцінне й декоративне каміння; станки, прибори, електроніку; годинники; точні інструменти та прилади; метали; біжутерію та ювелірні вироби; шоколад, сир; транспортні засоби; текстильні вироби, одяг та взуття.

Структура експорту окремих груп товарів Швейцарії за 2007 – 2018 рр. представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Структура експорту товарів у 2007 – 2018 рр., відсоток від експорту товарів *

Рік	Експорт продовольства		Експорт паливно-енергетичних товарів		Експорт високотехнологічної продукції	
	Значення	Зміни	Значення	Зміни	Значення	Зміни
2007	3,1	-	2,5	-	23,9	-
2008	3,4	11,76 %	3,1	25,19 %	25,0	4,27 %
2009	3,9	14,71 %	2,9	-6,31 %	26,8	7,32 %
2010	3,8	-4,41 %	2,9	0,32 %	25,9	-3,28 %
2011	3,7	-1,32 %	3,2	10,55 %	25,4	-2,05 %
2012	3,7	1,02 %	3,3	3,62 %	26,4	3,97 %
2013	4,0	6,96 %	1,7	-49,96 %	27,1	2,56 %
2014	4,0	-0,64 %	1,5	-7,66 %	27,0	-0,33 %
2015	4,0	0,10 %	1,3	-12,68 %	27,3	1,40 %
2016	3,9	-0,96 %	1,0	-24,24 %	27,6	0,84 %
2017	3,9	-0,67 %	0,9	-9,86 %	14,1	-48,95 %
2018	3,8	-2,09 %	1,2	30,90 %	13,4	-4,99 %

*Складено автором за результатами [32]

До складу продовольства включаються товари в розділах СМТК 0 (продукти харчування і живі тварини), 1 (напої та тютюнові вироби), 4 (тварини і рослинні масла і жири) та розділ 22 (насіння олійних культур, масло, горіхи, олійні зерна) (СМТК – Стандартна Міжнародна торгова Класифікація).

Паливо включає розділ 3 СМТК (мінеральне паливо).

Експорт високотехнологічної продукції включає експорт товарів з високою інтенсивністю науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), тобто витрати на НДДКР в яких становлять значну частку в обсягах продажів даної продукції. Це ракетно-космічні апарати, комп'ютери, фармацевтика, наукове обладнання, електрообладнання.

Половина швейцарського експорту припадає на країни Євросоюзу, особливо на Німеччину, Францію та Італію. Значна частина направляється до Великої Британії, США, Китаю, Гонконгу та Індії.

Швейцарська Конфедерація експортує також і різні види озброєнь. У 2017 р. у порівнянні з 2016 р. країна збільшила експорт озброєнь на 8 %: з 411,9 млн. шв. франків до 446,8 млн. шв. фр. Однак у порівнянні з 2011 р. (873 млн. шв. франків) обсяг цього виду експорту знижується. Загальний обсяг експорту зброї, боєприпасів і військової техніки з Швейцарії, за даними Державного секретаріату економіки Seco, становить близько 0,15 % від всього експорту.

Найважливіші країни-покупці швейцарського озброєння: Німеччина, Таїланд, Бразилія, ПАР і США. Основні види експортованого озброєння: боєприпаси, прилади управління вогнем (наприклад, радары), крупнокаліберна зброя і сухопутні транспортні засоби (наприклад, броньовані бойові машини).

Динаміку експорту-імпорту послуг Швейцарії у 2007 – 2018 рр. ілюструють дані, наведені в табл. 2.4.

Основними видами зовнішньоекономічних послуг є:

- послуги з переробки матеріальних ресурсів;
- послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій;
- транспортні послуги;
- послуги з подорожей;
- послуги з будівництва;
- послуги зі страхування;
- послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю;
- роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної

власності;

- послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги;
- ділові послуги;
- послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги;
- державні та урядові послуги [36].

Таблиця 2.4

Експорт-імпорт послуг Швейцарії у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Експорт послуг		Імпорт послуг		Сальдо	
	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Зміни	Значення, дол. США	Темп приросту
2007	85466953949		56570788035		28896165914	51,08 %
2008	96633733848	13,07 %	63926803905	13,00 %	32706929943	51,16 %
2009	91981544811	-4,81 %	65522814473	2,50 %	26458730338	40,38 %
2010	94961022927	3,24 %	69410592124	5,93 %	25550430803	36,81 %
2011	107860506109	13,58 %	83013782792	19,60 %	24846723317	29,93 %
2012	109230609788	1,27 %	86184429152	3,82 %	23046180636	26,74 %
2013	114294571473	4,64 %	92453856248	7,27 %	21840715225	23,62 %
2014	121031288016	5,89 %	98997557116	7,08 %	22033730900	22,26 %
2015	113703715445	-6,05 %	94205938297	-4,84 %	19497777148	20,70 %
2016	118819116333	4,50 %	98482990318	4,54 %	20336126015	20,65 %
2017	122081546154	2,75 %	105747081343	7,38 %	16334464811	15,45 %
2018	126842177853	3,90 %	106038945537	0,28 %	20803232316	19,62 %

*Складено і розраховано автором за результатами [32]

З даних табл. 2.4 видно, що обсяги експорту послуг значно перевищують обсяги імпорту послуг (темп приросту коливається від 51,16 % у 2008 р. (найвищий) до 19,62 % у 2018 р. та 15,45 % у 2015 р. (найнижчий)).

Структура імпорту Швейцарії схожа на структуру експорту. Перші сходинки посідає імпорт дорогоцінних металів, дорогоцінного та декоративного каміння; продуктів хімічної і фармацевтичної промисловості, а також верстатів, приладів і електроніки. Менший за обсягами імпорт припадає на транспортні засоби; метали; біжутерію та ювелірні товари; продукти харчування; текстильні вироби, одяг і взуття; точні інструменти, прилади та пристрої.

В структурі імпорту вагома частка належить промисловій продукції (86,4% у 2017 – 2018 рр.) (табл. 2.5, рис. 2.1).

Таблиця 2.5

Динаміка структури імпорту товарів у 2012 – 2018 рр., %*

Імпорт	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Сільськогосподарської сировини	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7
Продовольства	5,6	5,9	6,0	6,2	6,1	6,0	5,7
Паливно-енергетичних ресурсів	9,5	7,8	6,6	4,9	3,8	4,2	4,5
Руд і металів	4,5	3,9	3,1	2,6	2,6	2,6	2,6
Промислової продукції	79,3	91,3	83,3	85,3	86,5	86,4	86,4
Інформаційних і комунікаційних технологій	3,7	3,5	4,1	4,1	3,7	3,9	-

*Складено автором за результатами [32]

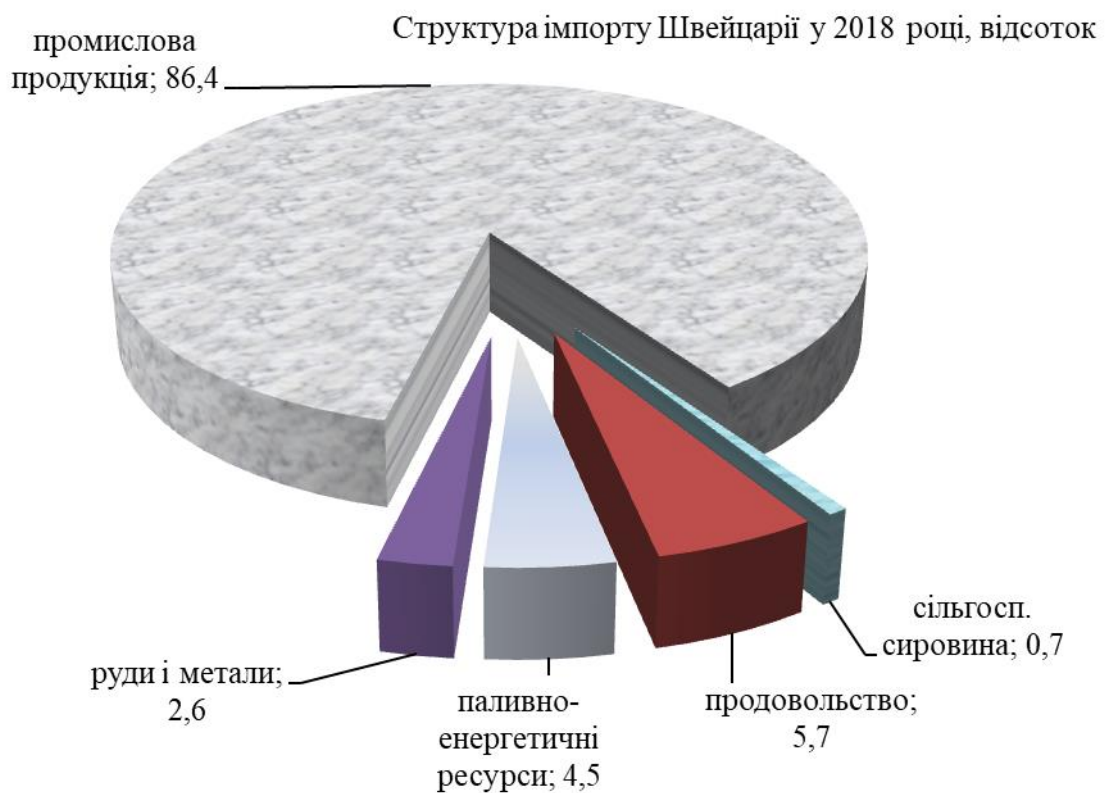


Рис. 2.1. Структура імпорту Швейцарії у 2018 р., % [32; 50]

У ТОПі імпортованих в Швейцарію товарів у 2018 р. – золото, алмази; автомобілі та інші транспортні засоби; хімікати, нафта і нафтопродукти; метал; апаратура для радіомовлення або телебачення, комп'ютери; медикаменти; сільськогосподарська продукція.

Продукти харчування у 2018 р. знаходяться в структурі товарів, що ввозяться, на сьомому місці, але їх імпорт постійно зростає. За підрахунками фахівців Державного митного управління Швейцарії EZV, протягом 27 років

ввезення продуктів харчування зросло майже вдвічі: з 2 млн. т у 1990 р. до майже 4 млн. т у 2017 р. Це пов'язано не тільки зі збільшенням населення країни, але й з більш високим рівнем споживання. У 1990 р. Швейцарія імпортувала 344 кг продуктів на жителя в рік, в 2016 р. – вже 490 кг.

Руди і метали включають в себе сировинні товари з 27 розділу СМТК (мінеральна сировина для виробництва добрив і мінерали, не включені в інші розділи), з 28 розділу (металева руда, відходи металевого виробництва) і 68 розділ (кольорові метали).

Імпорт інформаційних і комунікаційних технологій товарів включає імпорт телекомунікацій, аудіо та відео, комп'ютерів і комп'ютерної техніки; електронних компонентів; інші інформаційно-комунікаційні товари. Програмне забезпечення виключається.

Основні партнери Конфедерації щодо поставок імпорту – Німеччина, США, Італія, Велика Британія, Франція, Китай, ОАЕ, Ірландія, Японія.

Швейцарія не лише експортує, а й імпортує зброю і боєприпаси. У 2017 р. ця країна ввезла зброї і боєприпасів на суму в 126,2 млрд. фр. Основні постачальники зброї для Швейцарії: Фінляндія, Греція, Німеччина, Словенія, США, Італія, Австрія та Південна Корея.

Що стосується торгівлі між Швейцарією та Україною, то відповідно до матеріалів Експортної стратегії України (схваленої розпорядженням КМУ від 27 грудня 2017 р. № 1017-р) [1], Швейцарія є 20-ю світовою економікою, її ринки перебувають у ТОП-10 «недоторгованих» ринків для України (8), займає 3-тє місце за прогнозом зростання обсягів імпорту, входить до країн ЄАВТ, з якими Україна має чинну Угоду про вільну торгівлю, ратифіковану 07.12.2011 [35].

У табл. 2.6 та на рис. 2.2 представлена динаміка зовнішньої торгівлі України з Швейцарією у 2015 – 2019 рр., з даних якої видно, що протягом 2015 – 2019 рр. спостерігається від'ємне сальдо балансу (значне перевищення імпорту товарів із Швейцарії в нашу державу у порівнянні з експортом). Зокрема, у 2015 р. обсяг експорту становив 26,92 % імпорту, у 2016 р. та 2017 р.

– 10,77 % та 10,84 % відповідно, у 2018 р. цей показник скоротився до 6,60 %, а у 2019 р. знову зріс до 8,02 %. Поряд з тим у 2019 р. обсяги експорту послуг з України до Швейцарії є більшими, ніж їх імпорт на 757021,7 тис. дол. США (що становить 450,96 %, або 4,51 рази).

Таблиця 2.6
Зовнішня торгівля України з Швейцарією у 2015 – 2019 рр. *

Показник	Рік	Обсяг експорту, тис. дол. США	у % до попереднього року	Обсяг імпорту, тис. дол. США	у % до попереднього року	Сальдо
Торгівля товарами	2015	123240,7	65,8	457723,2	87,4	-334482,5
	2016	105916,3	85,9	983811,7	214,9	-877895,5
	2017	182314,5	172,1	1682171,1	171,0	-1499856,6
	2018	108638,1	59,6	1644924,6	97,8	-1536286,4
	2019	127646,4	117,5	1592098,2	96,8	-1464451,8
Торгівля послугами	2019	972724,0	108,6	215702,3	94,8	757021,7

*Складено і розраховано автором за результатами [36]

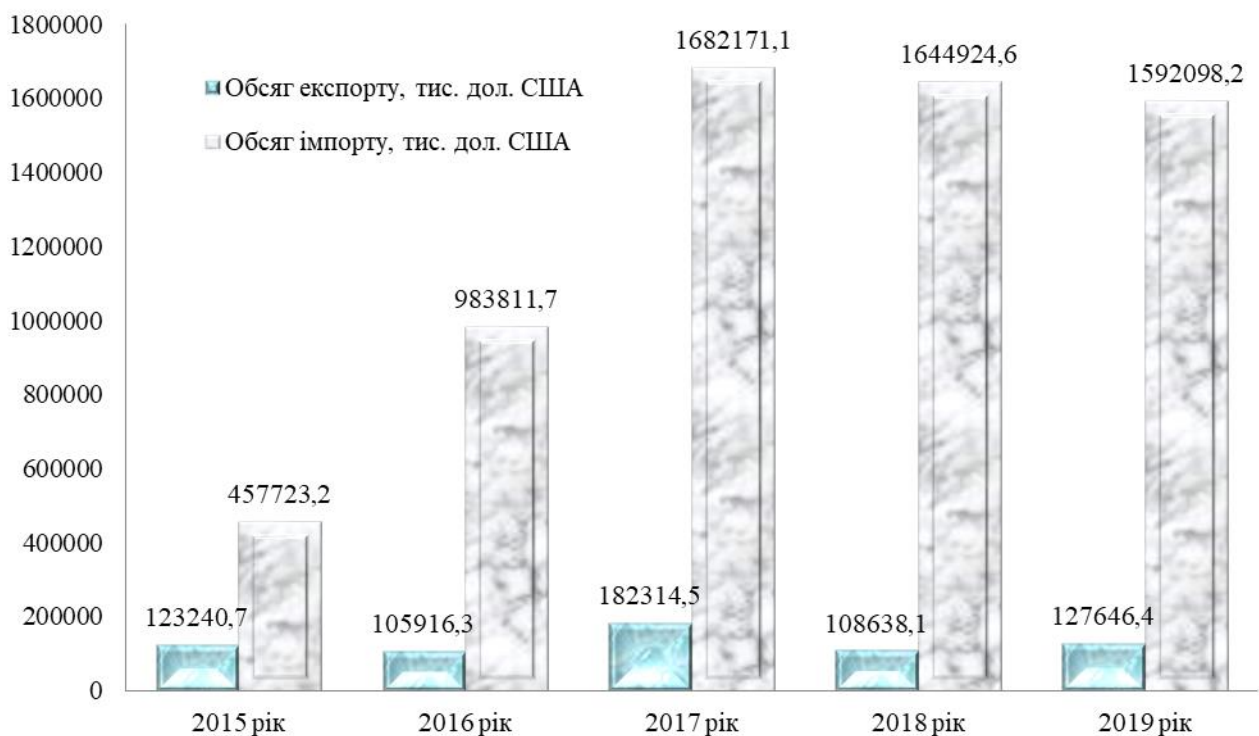


Рис. 2.2. Обсяги експорту-імпорту України з Швейцарією у 2015 – 2019 рр.

За даними статистичних відомостей Головного управління статистики у Харківській області, за січень-вересень 2018 р. зовнішньоторговельний оборот

Харківської області з Швейцарією склав 22,2 млн. дол. США і збільшився у порівнянні з аналогічним періодом 2017 р. на 31,4 %, або на 5,3 млн. дол. США.

За підсумками 9 місяців 2018 р. обсяг експорту харківських товарів до Швейцарії збільшився на 1,2 млн. дол. США і досяг рівня 2,2 млн. дол. США. Темп росту – 230 %, що на 183,5 процентних пункти більше за національний показник експорту товарів [15; 35].

Спостерігається тенденція до зростання частки обсягів експорту продукції до Швейцарії регіональних товаровиробників із високим рівнем доданої вартості, зокрема:

- реактори ядерні, котли, машини, обладнання і механічні пристрої; їх частини (код УКТЗЕД 84 (Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності));
- прилади та апарати оптичні, фотографічні (код УКТЗЕД 90);
- меблі (код УКТЗЕД 94) (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Інформація щодо національних, регіональних показників експорту окремих груп товарів УКТЗЕД до Швейцарії, питомої ваги у загальному обсязі експорту за 9 місяців 2018 р. [35]

Код УКТЗЕД	Україна		Харківська область		
	Обсяг експорту, тис. дол. США	Питома вага, %	Обсяг експорту, тис. дол. США	Питома вага, %	Зміна питомої ваги, п. п.
Всього	66534,2	100,00	1849,8	100,00	-
84	920,3	1,38	278,0	15,03	13,65
90	373,4	0,56	188,9	10,21	9,65
94	1567,5	2,36	162,1	8,77	6,41

До числа ТОП-5 успішних регіональних експортерів товарів до Конфедерації можна віднести ПрАТ «Філіп Морріс Україна», ПрАТ «НДІ Лазерних Технологій», ДУ «Інститут скінтіляційних матеріалів Національної Академії наук України», ТОВ фірма «Плюс об'єкт», Фабрика «Варіант» (ТОВ).

2.2 Масштаби та основні напрямки прямого іноземного інвестування

Поняття «інвестиції» в науковій періодиці та підручниках трактується неоднозначно. Як стверджує І.О. Бланк, «інвестиції – це вкладення капіталу з метою його подальшого збільшення» [4; 5]. Деякі вчені описують поняття інвестицій як вкладення грошових ресурсів, розраховане на збільшення їх величини, або забезпечення їх поточної вартості. Інші під інвестиціями розуміють грошові ресурси, цільові банківські вклади, акції та інші цінні папери, технології, машини, обладнання, ліцензії, в т. ч. й на товарні знаки, кредити, інше майно або майнові права, інтелектуальні цінності, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності з метою отримання прибутку (мікрорівень).

На думку Т.В. Майорової [28], «інвестиції – це частина валового внутрішнього продукту, яка не спожита у поточному періоді, а забезпечує приріст капіталу в економіці країни у майбутньому» (макрорівень).

Інвестиції у фінансовому аспекті – це всі види активів, які вкладаються в господарську діяльність з метою отримання прибутку [24].

На нашу думку, поняття «інвестиції» можна трактувати як вкладення грошових, матеріальних та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької, і зокрема зовнішньоекономічної, діяльності з метою одержання прибутку або досягнення певних вигод.

Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.

Під капітальною інвестицією розуміється придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації.

Фінансова інвестиція передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів.

Реінвестиція – це додаткове або повторне вкладення капіталу, отриманого в результаті інвестиційних операцій.

В свою чергу, фінансові інвестиції поділяються на прямі та портфельні.

За визначенням Держстату України, «пряма інвестиція – це категорія

міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці – резидента однієї країни здійснювати контроль або істотний вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни.

Інвестиція є прямою, якщо капітал / права власності нерезидента складає не менше 10 % вартості статутного капіталу підприємства-резидента або нерезидент має не менше 10 % голосів в управлінні підприємства-резидента. До прямих інвестицій також відносять інвестиції, що отримані на основі концесійних договорів і договорів про спільну інвестиційну діяльність; кредитні ресурси, що надані / отримані в рамках операцій між підприємством прямого інвестування та прямим інвестором» [36].

Отже, пряма інвестиція передбачає внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою.

У міжнародній практиці прямі інвестиції розглядають як міжнародні інвестиції в економіку країни, що направляються в розвиток її виробничого потенціалу або сферу обслуговування. Прямі іноземні інвестиції найчастіше отримують країни, що розвиваються, але й розвинені країни також зацікавлені в їх отриманні. Баланс отриманих і (або) спрямованих в інші країни прямих інвестицій характеризує країну як донора або як імпортера прямих інвестицій.

Привабливість прямих іноземних інвестицій полягає в тому, що країна отримує гроші з новими технологіями і обладнанням, яке підвищує виробничий потенціал країни. Портфельні іноземні інвестори переслідують спекулятивні цілі, купуючи цінні папери тих компаній, які забезпечують їм швидке зростання доходів, і миттєво позбавляються від цінних паперів компаній, як тільки з'являються ознаки довгострокового зниження цін на них [44].

Прямі іноземні інвестиції – це чисті притоки інвестицій для придбання стійкої частки в управлінні підприємством (10 % або більше акцій з правом голосу). Це сума власного капіталу, реінвестованих доходів, іншого довгострокового і короткострокового капіталу, що відображена в платіжному балансі. Цей показник демонструє чисті потоки інвестицій зі звітної економіки

решті світу і ділиться на величину валового внутрішнього продукту (табл. 2.8).

Таблиця 2.8
Прямі іноземні інвестиції в/з економіку(и) Швейцарії у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Чисті притоки, дол. США		Притоки у відсотках від ВВП		Відтоки у відсотках від ВВП	
	Значення	Зміни	Значення	Зміни	Значення	Зміни
2007	18590543854	-	10,1	-	14,0	-
2008	27293189256	46,81 %	0,5	-94,68 %	5,5	-61,03 %
2009	-2954454437	-110,82 %	8,8	1531,27 %	8,3	51,12 %
2010	56434469499	-2010,15 %	3,0	-65,61 %	12,7	53,76 %
2011	22567340471	-60,01 %	3,0	-1,94 %	6,2	-51,21 %
2012	14355288727	-36,39 %	6,0	101,45 %	8,1	31,22 %
2013	37473010545	161,04 %	-3,6	-160,55 %	1,8	-77,58 %
2014	-9548642226	-125,48 %	3,0	-181,80 %	1,6	-11,37 %
2015	13588561760	-242,31 %	16,2	446,41 %	18,2	1025,66 %
2016	33481679706	146,40 %	14,6	-9,89 %	19,6	7,64 %
2017	-76677406335	-329,01 %	19,0	30,49 %	7,8	-60,39 %
2018	114652732680	-249,53 %	-10,8	-156,81 %	5,5	-29,69 %

*Складено автором за результатами [32]

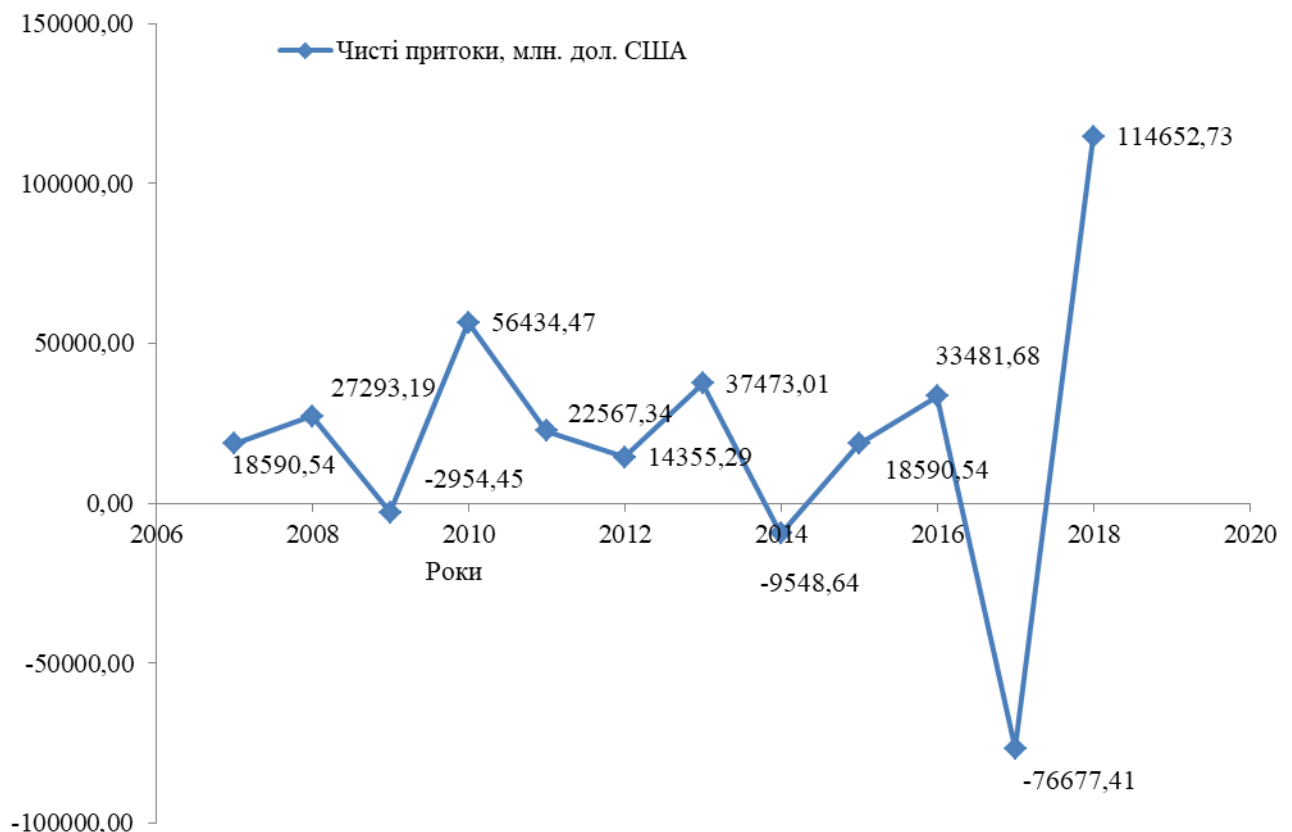


Рис. 2.3. Чисті фінансові притоки у 2007 – 2018 рр., млн. дол. США [32]

Простежити тенденцію (чи то спадну, чи то зростаючу) прямих іноземних інвестицій Швейцарії в період 2007 – 2018 рр. з даних, представлених у табл.

2.8 та на рис. 2.3, досить складно (вона має стрибкоподібний характер). Так, темп приросту сальдо інвестицій у 2018 р. у порівнянні з 2007 р. становить 516,73 %, у порівнянні до 2016 р. +242,43 %, а у порівнянні з 2017 р. – спостерігається від’ємний результат – скорочення на -249,53 %.

Очевидно, на характер надходжень в різний період часу впливають економічні і політико-правові чинники як в усьому світі, так і всередині країни.

Рахунок руху капіталів виявляє рух позикових коштів і фінансових активів: по-перше, відтік капіталів; по-друге, приплив капіталів.

Чистий фінансовий результат показує чисте придбання та вибуття фінансових активів і зобов’язань. Він вимірює як чисте кредитування, так і фінансові запозичення від нерезидентів, і дорівнює сумі сальдо за поточними і капітальними рахунками (рис. 2.4, табл. 2.9).

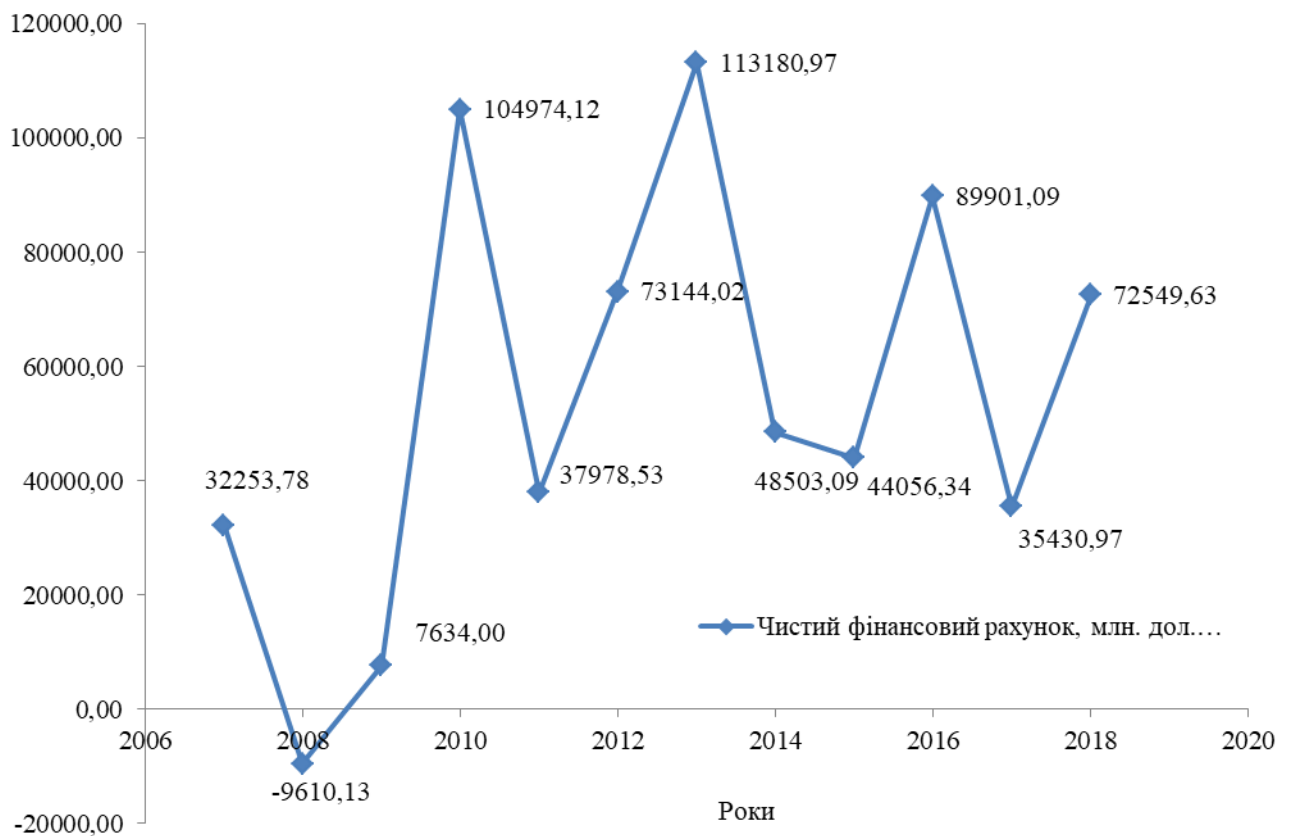


Рис. 2.4. Чистий фінансовий результат у 2007 – 2018 рр., млн. дол. США [32]

Як видно з даних табл. 2.9 та рис. 2.4, чистий фінансовий результат за період 2009 – 2018 рр. має позитивну динаміку, хоча й нерівномірну

(стрибкоподібну). Так, темп приросту чистого фінансового результату у 2018 р. у порівнянні з 2007 р. становить 124,93 %, у порівнянні до 2017 р. +104,76 %, а у порівнянні з 2016 р. – спостерігається скорочення на -19,30 %.

Таблиця 2.9
Фінансовий рахунок та рахунок операцій з капіталом у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Чистий фінансовий рахунок, дол. США		Чиста зміна капіталу економіки, дол. США	
	Значення	Зміни	Значення, дол. США	Зміни
2007	32253779226	-	-4197537374	-
2008	-9610133661	-129,80 %	-3503473560	-16,54 %
2009	7633996055	-179,44 %	-3469607220	-0,97 %
2010	104974115714	1275,09 %	-4436598856	27,87 %
2011	37978528274	-63,82 %	-9460991406	113,25 %
2012	73144015251	92,59 %	-2331447924	-75,36 %
2013	113180970201	54,74 %	791920248	-133,97 %
2014	48503091353	-57,15 %	-11755951307	-1584,49 %
2015	44056335537	-9,17 %	-30265437650	157,45 %
2016	89901093599	104,06 %	2400039333	-107,93 %
2017	35430974383	-60,59 %	1154745949	-51,89 %
2018	72549631917	104,76 %	5265410003	355,98 %

*Складено автором за результатами [32]

Чиста зміна капіталу враховує придбання і ліквідацію непродуктивних нефінансових активів, таких як земля, яку продали посольствам, продаж орендних договорів і ліцензій, капітальні трансферти, включаючи реструктуризацію (скасування) боргу державою. Термін руху капіталу в цьому контексті використовується відповідно до Системи національних рахунків (СНР), яка розділяє поняття «операції з капіталом» і «фінансові операції».

За даними табл. 2.9 простежити однозначну тенденцію (приріст, зменшення) чистого капіталу економіки Швейцарії в період 2007 – 2018 рр. вкрай складно (вона має стрибкоподібний характер). Так, темп приросту чистого капіталу у 2018 р. у порівнянні з 2007 р. має від’ємний результат і становить -225,44 %, а у порівнянні до 2016 – 2017 рр., навпаки, позитивний: +119,39 (до показника 2016 р.) та +355,98 % (до показника 2017 р.).

Портфельна інвестиція – це господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів (простих та привілейованих акцій, простих та

привілейованих облігацій), деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку з метою отримання доходу (дивідендів). Такі інвестиції не забезпечують реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Таблиця 2.10
Портфельні інвестиції Швейцарії у 2007 – 2018 рр.*

Рік	Портфельні інвестиції в поточних цінах, дол. США		Портфельні інвестиції в акції в поточних цінах, дол. США		Чисті портфельні інвестиції в поточних цінах, дол. США	
	Значення	Зміни	Значення	Зміни	Значення	Зміни
2007	28197562952	-	688710323	-	28197562952	-
2008	32847102397	16,49 %	24352497444	3435,96 %	32847102397	16,49 %
2009	24840432230	-24,38 %	9239157533	-62,06 %	24840432230	-24,38 %
2010	-35391397571	-242,47 %	-7166652505	-177,57 %	-35391397571	-242,47 %
2011	19921515196	-156,29 %	7535939857	-205,15 %	19921515196	-156,29 %
2012	-18190428223	-191,31 %	14558085389	93,18 %	-18190428223	-191,31 %
2013	17515938150	-196,29 %	3025033362	-79,22 %	17515938150	-196,29 %
2014	7091418863	-59,51 %	3753441540	24,08 %	7091418863	-59,51 %
2015	53659197709	656,68 %	-10933657097	-391,30 %	53659197709	656,68 %
2016	19319131479	-64,00 %	-16974713063	55,25 %	19319131479	-64,00 %
2017	22560155143	16,78 %	-35208388279	107,42 %	22560155143	16,78 %
2018	11915296249	-47,18 %	-19429663088	-44,82 %	11915296249	-47,18 %

*Складено автором за результатами [32]

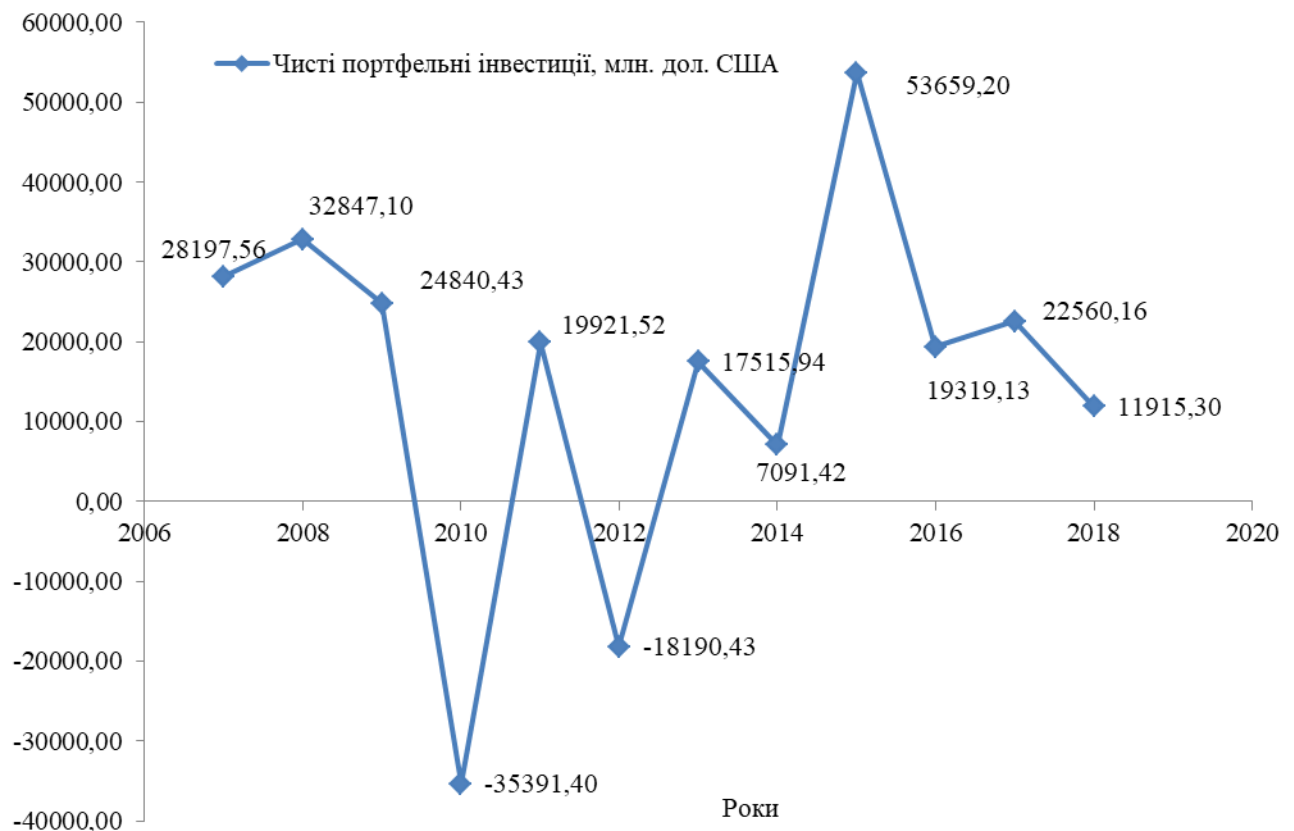


Рис. 2.5. Чисті портфельні інвестиції у 2007 – 2018 рр., млн. дол. США [32]

З даних, представлених в табл. 2.10 та на рис. 2.5, можна зробити висновок, що динаміка портфельних інвестицій за період 2007 – 2018 рр. також має нестійкий характер, хоча в цілому її можна оцінювати як спадну. Так, скорочення обсягу чистих портфельних інвестицій у 2018 р. у порівнянні до аналогічного показника 2007 р. становить -57,74 %, у порівнянні до показників 2016 – 2017 рр. темп зниження дорівнює -38,32 % та -47,18 % відповідно.

Прямі та портфельні інвестиції відрізняються за обсягом. У будь-який момент портфельні інвестиції можуть перейти в інший вид, це відбувається в тому випадку, якщо буде спостерігатися падіння ліквідності на фондовому ринку. Однак незважаючи на негативну тенденцію, інвестор може продати свої інвестиції за вигідною ціною (позбутися цінних паперів).

Для України Швейцарська Конфедерація є інвестиційним донором. За даними Держслужби статистики України, станом на 01 січня 2020 р. Швейцарія входить до п'ятірки головних країн-інвесторів в економіку нашої держави. Швейцарські інвестиції становлять 1,7145 млрд. дол. США, що відповідає 4,8 % від загального обсягу вкладеного іноземного капіталу (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Обсяги прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу)
між Україною і Швейцарією за 2010 – 2019 рр. *

Обсяги на 1 січня року	Прямі інвестиції зі Швейцарії в економіку України			Прямі інвестиції з України в економіку Швейцарії		
	Значення, млн. дол. США	Зміна, млн. дол. США	Темп приросту, %	Значення, млн. дол. США	Зміна, млн. дол. США	Темп приросту, %
2010	785,7	-	-	5,1	-	-
2011	852,7	67	8,53	9,3	4,2	82,35
2012	939,3	86,6	10,16	9,2	-0,1	-1,08
2013	1097,6	158,3	16,85	5,7	-3,5	-38,04
2014	1351	253,4	23,09	8,2	2,5	43,86
2015	1391,7	40,7	3,01	7,3	-0,9	-10,98
2016	1391	-0,7	-0,05	7,3	0	0,00
2017	1436,9	45,9	3,30	7,1	-0,2	-2,74
2018	1515,9	79	5,50	*	-	-
2019	1552,1	36,2	2,39	13,5	13,5	0,00
2020	1714,5	162,4	10,46	13,4	-0,1	-0,74

* Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації

*Складено та розраховано автором за результатами [36]

Для порівняння: у 2013 р. обсяг швейцарських інвестицій від загального обсягу вкладеного іноземного капіталу становив 2,1 %, у 2016 р. збільшився до рівня 4,3 %, а на початок 2020 р. зріс до 4,8 % (позитивна тенденція).

За 2019 р. приріст прямих швейцарських інвестицій дорівнював 163 млн. дол. США, або 10,5 %.

Найбільший обсяг швейцарських інвестицій (60 %) надійшов до промисловості. В Україні працює кілька всесвітньовідомих швейцарських підприємств, серед яких Nestle SA, Sandoz AG, Philip Morris International, F.Hoffman la Roche, Geberit International AG, Sika AG, Novartis Pharma AG, Syngenta AG, Hilti (Schweiz) AG, Ferrexpo AG, Glas Trösch AG, Acino AG, Calyx Capital Advisers. Серед історій успіху – інвестиції швейцарської компанії Geberit International AG у власне виробництво в Україні у розмірі 50 млн. дол. США [62].

Серед топ-сфер, куди інвестують іноземці в Україні: промисловість, оптова і роздрібна торгівля, фінансова та страхова діяльність, операції з нерухомістю, професіональна, наукова і технічна діяльність [12].

Загалом після кризи 2014 – 2015 рр. спостерігається покращення бізнесового та інвестиційного клімату в українсько-швейцарських відносинах. Так, у 2019 р. загальний обсяг двосторонньої торгівлі наблизився до рівня у 3 млрд. дол. США. Експорт з України вперше перевищив суму в 1 млрд. дол. США, а імпорт становив 1,8 млрд. дол. США.

Пріоритетні напрями співробітництва між Швейцарією та Україною – це хімічна та фармацевтична промисловість, сільське господарство і переробка сільськогосподарської продукції, машино- та приладобудування, охорона навколишнього середовища та банківська і страхова сфери. Останнім часом Швейцарія велику увагу приділяє розвитку цифрових технологій в державному та бізнес-секторах [62].

Таким чином, Швейцарська Конфедерація є одним з основних зарубіжних інвесторів в українську економіку, вклавши у 2020 р. понад 1,7145 млрд. дол.

США.

2.3 Оцінка інвестиційного клімату Швейцарії та ступінь його привабливості для українських інвесторів

Прямі іноземні інвестиції істотно впливають як на соціально-економічний розвиток країн-реципієнтів (куди спрямовується капітал) і країн-донорів (звідки йде відтік капіталу), на становище різних соціальних прошарків населення у цих країнах, так і на стан та динаміку розвитку світової економіки в цілому.

Прямі іноземні інвестиції носять довготривалий характер. Тому інвестор розвиває виробництво, вкладає в нього не тільки гроші, але й привносить технологічні і технічні ноу-хау, підвищуючи ефективність виробництва і конкурентоспроможність виготовленої ним продукції (робіт, товарів, послуг). Все це можливо за наявності певних умов, які узагальнено називають інвестиційним кліматом країни. Інвестиційний клімат – це сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які сприяють процесу (гальмують процес) інвестування економіки (макрорівень) та окремих підприємств, компаній, галузей (мікрорівень).

На світовому ринку попит на інвестиційні ресурси значно перевищує пропозицію, тому держави прагнуть створювати максимально сприятливі умови для залучення інвестицій в економіку (як зовнішніх, так і внутрішніх).

Економіка Швейцарії – одна з найстійкіших економік у світі. Її політика тривалої грошової безпеки і політичної стабільності зробила країну безпечною гаванню для інвесторів. Швейцарія досягла одного з найвищих рівнів прибутку на душу населення у світі, з низьким рівнем безробіття і низьким дефіцитом бюджету. Особливо успіху країна досягла в залученні на свою територію міжнародних компаній. Важливі причини успіху – ліберальне ділове середовище і економічна політика, орієнтована на ринок.

Основа ділового клімату Швейцарії є і залишається привабливою, що вивело країну на 10-те місце в 13-му щорічному огляді Forbes «Найкращі країни для бізнесу». Рейтинг Forbes допомагає оцінити бізнес-клімат в країні та

умови для отримання максимального прибутку (оцінюються країни, найбільш сприятливі для капіталовкладень). У 2018 – 2019 рр. Швейцарія потрапила в ТОП-10 зі 161 країни за 15-ма показниками, що використовуються Forbes для оцінки й складання рейтингу:

1. Право власності.
2. Інновації.
3. Податковий тягар.
4. Технології.
5. Корупція.
6. Особиста свобода.
7. Торгова свобода.
8. Фінансова свобода.
9. Бюрократія.
10. Захист інвесторів.
11. Робоча сила.
12. Інфраструктура.
13. Розмір ринку.
14. Якість життя.
15. Ризики.

Таблиця 2.12

ТОП-10 найкращих країн для бізнесу у 2019 р. за визначенням Forbes *[27]

Ранг	Країна	Зростання ВВП, %	ВВП на душу населення, дол. США
1	Велика Британія	1,7	39700
2	Швеція	2,1	53400
3	Гонконг	3,8	46200
4	Нідерланди	2,9	48200
5	Нова Зеландія	3	42900
6	Канада	3	45000
7	Данія	2,3	56300
8	Сінгапур	3,6	57700
9	Австралія	2,2	53800
10	Швейцарія	1,7	80200

До того ж, у 2019 р. провідна консалтингова компанія у світі з оцінки

репутації Reputation Institute (RI) склали рейтинг країн з найкращою репутацією. Усього RI оцінював 55 країн. Швейцарія опинилась у ТОП-5 і посіла в цьому рейтингу 2-гу сходинку (1-ше місце – Швеція, 3-тє – Норвегія, 4-тє – Фінляндія, 5-тє – Нова Зеландія).

Важливим елементом інвестиційного клімату країни є рівень корупції. При високому рівні корупції іноземний капітал швидко покидає країну, незважаючи на можливу втрату вкладень [44]. Індекс сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) складається міжнародною неурядовою організацією Transparency International з метою відображення оцінки рівня сприйняття корупції аналітиками і підприємцями за 100-бальною шкалою щорічно, починаючи з 1995 р. Індекс ґрунтується на декількох незалежних опитуваннях, в яких беруть участь міжнародні фінансові та правозахисні експерти, в т.ч. з Азіатського і Африканського банків розвитку, Світового банку і американської організації Freedom House. Індекс являє собою оцінку від 0 (максимальний рівень корупції) до 100 (відсутність корупції).

Як свідчать дані, представлені в табл. 2.13, за індексом сприйняття корупції у 2018 р. Швейцарія входить в ТОП-5 (5-тє місце в світі).

Таблиця 2.13

Рейтинг країн за індексом сприйняття корупції 2019 у 2013 – 2018 рр., балів *

2018 рік №	Країна	Роки					
		2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Данія	90	91	91	91	90	89
2	Нова Зеландія	90	91	92	91	90	88
3	Фінляндія	90	89	89	90	89	85
4	Швеція	85	86	86	87	85	85
5	Швейцарія	86	85	86	86	86	85
6	Сингапур	88	89	87	89	88	84
...							
120	Україна	27	28	29	30	32	32

*Складено автором за результатами [70]

Серед світових рейтингів за легкістю ведення бізнесу Швейцарія у 2018 р. опинилась на 36-му місці в світі, за рангом конкурентоспроможності – на 5-му, а за індексом інвестиційної привабливості (на підставі індексу довіри

AT Kearney) посіла 13-ту сходинку.

Конфедерація має одну з найбільш ліберальних і конкурентоспроможних економік в світі. Найбільш важливими факторами, які позиціонують Швейцарію в якості вигідного місцезнаходження для ведення бізнесу в Європі, є правові гарантії, стабільні умови для інвесторів, невелика кількість правових обмежень, гарантований захист власності, вільна конкуренція і таємниця банківських операцій. Високий ступінь розвитку швейцарської економіки у значній мірі обумовлений міцними зв'язками з економіками інших країн.

Ринок Швейцарії – далеко не найбільший в Європі, але в цій країні зареєстровано чимало міжнародних посередників, трейдерів, працюють світові лідери у галузях фармацевтики та виробництва добрив, предметів розкоші.

Швейцарія пропонує відкрите, ліберальне, конкурентоспроможне ділове середовище, в якому успішно розвиваються Shared Services Centers (SSC) – незалежні підрозділи транснаціональних корпорацій, які забезпечують підтримку філіям компанії, що знаходиться в іншій країні. SSC відповідають за оптимальну вартість і якість менеджменту в різних сферах послуг. Їх роль в сучасному глобальному бізнесі постійно збільшується. Бізнес-середовище – ключовий чинник при виборі розташування для SSC. У порівнянні з іншими європейськими країнами Швейцарія має значні переваги: сприятливі податкові умови, висококваліфіковану робочу силу, високий рівень життя, урядову підтримку. За останні десять років 57 % європейських корпорацій обрали Швейцарію для розміщення своїх центрів (SSC).

Відносно невеликі SSC відіграють ключову роль у великих міжнародних компаніях. Створення таких центрів особливо характерно для компаній, які працюють в сфері електроніки, хімічної і фармацевтичної промисловості, займаються виробництвом програмного забезпечення, споживчих товарів і товарів класу lux, працюють в сфері фінансових послуг, телекомунікацій, машинобудування.

Швейцарська правова система розділяє законодавчу компетенцію між федеральним урядом, кантонами і місцевою владою. Основні права захищені

Конституцією Швейцарської Конфедерації та діють на всій території країни. Закони можуть бути прийняті тільки на підставі парламентарної системи. Народ, тобто виборці, висловлює свою думку на референдумах і на підставі законодавчих ініціатив, які є гарантією соціальної стабільності. Швейцарська конституція гарантує право на власність, право на працю і свободу торгівлі.

Основні конституційні норми відносяться і до іноземців. Якщо вони мають посвідку на проживання, дозвіл на роботу або тимчасове проживання на території Швейцарії, то вони можуть, як і будь-який громадянин країни, відкрити свою компанію або філію, а також вести бізнес в Швейцарії.

Для того, щоб створити компанію, не потрібно ніякого спеціального дозволу. Також немає необхідності бути членом будь-якого промислового або торгового об'єднання. Якщо іноземець не має дозволу на проживання та дозволу на роботу, він може передати управління своїм бізнесом громадянину Швейцарії. Для іноземних інвестицій відкриті всі сектори економіки. Немає необхідності в тому, щоб певна частина капіталу перебувала в Швейцарії. Деякі обмеження існують лише щодо державних монополій. Однак в рамках двосторонніх угод Швейцарії та Євросоюзу йде лібералізація і в таких традиційно монополістичних секторах як залізниця й пошта.

Прямі інвестиції передбачають наявність привабливого інвестиційного клімату в країні, а сприятливий інвестиційний клімат має забезпечити захист інвестора від інвестиційних ризиків.

Зацікавлені в залученні прямих іноземних інвестицій країни розробляють спеціальне законодавство. Міжнародне співробітництво в галузі прямого іноземного інвестування регулюється низкою міждержавних і двосторонніх угод, що регулюють умови розміщення капіталу, усунення подвійного оподаткування прибутку, страхування інвестицій тощо. Відповідно до нього іноземним інвесторам надаються всі основні права і гарантії юридичних і фізичних осіб, без будь-якої їх дискримінації. Зокрема, це податкові, митні та адміністративні пільги, усунення подвійного оподаткування, страхування капіталу і державний арбітраж у вирішенні проблемних питань.

Наданням пільг при здійсненні інвестиційної діяльності на державному та регіональному рівні у Швейцарії займаються федеральний уряд та адміністрації кантонів. Це можуть бути субсидії, пільгові позики, банківські гарантії, надання земельних ділянок на пільгових умовах, безкоштовне навчання персоналу тощо [65, с. 141 – 143]. Надання консультаційної допомоги інвесторам здійснюється всіма великими банками Конфедерації.

Основним обмеженням у Швейцарії стосовно інвестицій є заборона сприянню припливу фінансових коштів з-за кордону, які підпадають під визначення «втеча капіталу», тобто ті, які незаконно вивозяться з країни їхнього створення (згідно з угодою 1977 р. між Швейцарським національним банком і швейцарськими комерційними банками). У державі не допускається відмивання грошей та приховування особи власника банківського рахунку (з 01.05.1992 у швейцарських банках заборонено відкривати рахунок на суму більшу, ніж 100 тис. швейцарських франків, не пояснивши банку походження коштів). У системі регулювання інвестиційних потоків повинні здійснюватись певні обмеження. У Швейцарії така система розроблена досить вдало [48].

Аналізуючи політику Швейцарії у підвищенні інвестиційної привабливості, слід відзначити, що в країні не існує спеціалізованого законодавства та спеціалізованих інститутів для регулювання інвестиційної діяльності, що, на нашу думку, є не досить позитивним фактом. В країні повинна існувати законодавча база щодо регулювання інвестиційної сфери. Це дозволяє полегшити роботу як органів влади, так і інвесторів.

В цілому ж протягом 2007 – 2019 рр. Швейцарія зберігає стійке економічне зростання, високу конкурентоспроможність показників бізнесу, ліберальне бізнес-середовище та можливість відкриття власного бізнесу як для мешканців країни, так і для іноземців.

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА МІЖНАРОДНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ЩОДО ВІДКРИТТЯ РЕСТОРАНУ

3.1 Умови та процедура відкриття ресторанного бізнесу в Швейцарії

За версією агентства Doing Business, в 2018 р. зі 190 країн світу за доступністю відкриття бізнесу Швейцарія посідала 33-тє місце (у 2017 р. – 31-ше). Це середній показник серед розвинених європейських країн. При дотриманні певних вимог здійснювати підприємницьку діяльність в Швейцарії може будь-який іноземець.

Перш за все, дуже важливо мати хорошу ідею, чіткий бізнес-план і фінансовий ресурс. Крім того, необхідно оцінити реальність втілення проекту, виходячи з ситуації на ринку, наявності конкурентів і досвіду підприємництва за плечима. Якщо з цими пунктами все в порядку, починається другий етап, а саме – юридична можливість відкриття компанії.

В 2020 р. для громадян країн СНД є три основних способи зареєструвати бізнес в Швейцарії.

1. За законами Конфедерації громадяни з країн, що не входять в Євросоюз, можуть вільно відкрити бізнес тільки при наявності швейцарської посвідки на проживання категорії С.

Вид на проживання в Швейцарії (категорія С) – це біометрична карта, яка видається іноземним громадянам після 10-річного безперервного проживання в Швейцарії. Наявність цієї карти дозволяє постійно жити в країні, змінювати роботу і здійснювати підприємницьку діяльність [3; 69].

2. Зареєструвати компанію можуть чоловік / дружина громадянина Швейцарії або особа, яка володіє картою посвідки на проживання категорії С. Як варіант, є можливість відкрити спільний бізнес з швейцарським резидентом і довірити керівництво компанією місцевому жителю. Згодом можна отримати

дозвіл на роботу в Швейцарії і управляти підприємством самостійно. Але оформити цей дозвіл досить непросто.

3. Останнім і найбільш складним способом почати бізнес в Швейцарії є подача відповідної заяви в один з регіонів країни, які називаються кантонами.

Для успішного розгляду заявки повинні бути дотримані наступні умови:

- особисті професійні якості і досвід підприємця;
- створення декількох робочих місць для місцевих жителів;
- потреба регіону в даному виді бізнесу;
- значні інвестиції;
- довгостроковий позитивний ефект на економіку Швейцарії, включаючи ринок праці і кооперацію з місцевими компаніями.

У разі схвалення заявки іноземець отримає тимчасовий дозвіл на проживання в Швейцарії категорії В або L терміном до одного року, з правом подальшого продовження [3; 69].

Процедура і вартість реєстрації компанії в Швейцарії.

1. Вибір унікального найменування компанії та відкриття рахунку в банку. Послуги банку з переказу коштів з депозитного рахунку на рахунок компанії складають мінімум 200 франків (180 євро).

2. У нотаріуса реєструється статут і громадський Акт компанії, а також завіряються підписи власників і акціонерів. Вартість послуг не менше 500 франків, плюс 20 франків за кожен підпис.

Процедура займає кілька днів. Крім того, кожен іноземець повинен заповнити дві обов'язкові декларації *Stampa* (інвестиції) і *Lex Friedrich* (дозвіл на придбання нерухомості в Швейцарії).

3. Реєстрація в Торговому реєстрі підприємств. Залежно від розміру статутного капіталу та кількості акціонерів вартість варіюється від 600 до 10000 франків. Термін реєстрації до 7 днів. Після цього протягом 5 – 9 днів в місцевій комерційній газеті публікуються відомості про нову компанію.

4. Реєстрація в податковій адміністрації. Ця процедура є обов'язковою для підприємств з річним оборотом понад 100 тис. фр. на рік.

5. Реєстрація співробітників компанії в органах соціального забезпечення.

Один з найвідповідальніших кроків до старту бізнесу в Швейцарії – вибір форми власності (табл. 3.1). Багато в чому це залежить від масштабів запланованої діяльності. Найбільшою підтримкою уряду користується малий і середній бізнес Швейцарії, який забезпечує 75 % робочих місць в країні [3].

Таблиця 3.1

Найбільш популярні види компаній в Швейцарії *

Форма власності	Характеристика
Приватний підприємець (Einzelunternehmen)	Відмінний варіант для дрібних бізнесменів, наприклад, фрилансерів, юристів, лікарів, художників. Відсутні мінімальні вимоги до статутного капіталу, процедура оформлення дуже проста. Необхідність реєстрації в торговому реєстрі виникає при річному обороті понад 100 тис. франків. З мінусів – підприємець самостійно несе необмежену відповідальність за своїми зобов'язаннями
Товариство з обмеженою відповідальністю (GmbH)	Завдяки низьким вимогам до статутного капіталу (20 тис. франків) ця форма власності – одна з найпопулярніших в країні. Вимоги до реєстрації – мінімум два акціонери та один з керівних директорів, обов'язково резидент Швейцарії. Інформація про акціонерів знаходиться у відкритому доступі
Акціонерне товариство (AG)	Найбільш поширена форма власності в Швейцарії. Підходить для всіх видів комерційних підприємств. Вимагає наявності мінімум трьох акціонерів, а також резидента Швейцарії в управлінні компанією. Мінімальний розмір статутного капіталу – 100 тисяч франків. Відомості про акціонерів не надають гласності

*Складено автором за даними [3]

В якомусь сенсі відкрити або купити бізнес в Швейцарії означає пройти вищу школу ділової майстерності. Недаремно місцеві влади кантонів дають добро на створення підприємства лише тим іноземцям, які пропонують найбільш цікаві та вигідні проекти. Відкриваючи власну справу в цій країні, іноземець отримує унікальну вигоду, яка перебиває всі витрати.

Чому вартує відкрити бізнес в Швейцарії?

Причина № 1: оформлення постійного місцепроживання в Швейцарії.

Ще у 1996 р. в Швейцарії іноземним бізнесменам, які пропонують до реалізації унікальні проекти, видавали посвідку на проживання. Щоправда, без права на працю на території Євросоюзу, але без яких-небудь обмежень в управлінні власним підприємством.

Усього за три місяці можна оформити постійне місце проживання для всієї сім'ї та отримати альтернативне місце проживання в країні з високим ступенем безпеки та економічною стабільністю. Для цього потрібен лише мінімальний пакет документів і ніяких екзаменів на знання мови чи історії здавати не потрібно.

Однак заявник повинен виконати фінансову вимогу: інвестувати в бізнес не менш 1 млн. євро. Безумовно, сума велика, однак, мешкаючи в Швейцарії зі статусом постійного місця проживання, підприємець отримує безліч переваг.

Причина № 2: вигідні податки для резидентів.

Податки в Швейцарії можуть показатися складними, так як в кожному районі (кантоні) діють свої особливості оподаткування. Плюс працює федеральна система. Але якщо розібратися, то насправді ця країна відкриває широкі можливості для оптимізації податків.

Так, для фізичних осіб ПДФО в Швейцарії залежить від суми доходу. Наприклад, в Женеві він коливається від 8 % (доход до 21 тис. швейцарських франків) до 19 % (доход більш 614 тис. швейцарських франків).

Швейцарські корпорації сплачують податок на прибуток в розмірі від 3,63 % до 9,8 %.

Акціонерний капітал на федеральному рівні оподатковується за ставкою 0,825 %.

Податок з обороту сплачується в межах 6,2 % – 9,3 % в залежності від кантона.

Ставка ПДВ в Швейцарії в 2016 – 2018 рр. дорівнювала середньоєвропейській – 7,6 %.

Податок на корпоративний прибуток коливається від 1,5 % (Люцерн) до 10 % (Женева).

Для окремих товарів та послуг передбачається знижена ставка ПДВ. Якщо річний доход компанії не досягає 100 тис. франків, вона звільняється від сплати цього податку. Якщо підприємство веде діяльність за межами Швейцарії, воно не сплачує ПДВ взагалі.

Причина № 3: усього два види компаній.

Для того, щоб відкрити в Швейцарії підприємство, не треба розбиратися в безлічі форм юридичних осіб. В Швейцарії їх усього дві (табл. 3.2).

Таблиця 3.2
Форми юридичних осіб в Швейцарії для відкриття власного бізнесу *

Форма	Статутний капітал	Директор та акціонери	Переваги
Акціонерне товариство (AG, SA, LTD)	100 тис. швейцарських франків	Не менше одного директора та акціонера. Офіс в Швейцарії. Між акціонерами обов'язкові збори, вимагається звітність за кожний рік та бухгалтерський облік	Акціонерні товариства мають явний пріоритет при отриманні фінансування, укладанні крупних контрактів
Товариство з обмеженою відповідальністю (GmbH, SARL, LLC)	20 тис. швейцарських франків		Процедура відкриття спрощена, більш дешева. Менш дороговартісне адміністрування. Користується попитом у малого і середнього бізнесу

*Складено автором за даними [37]

Причина № 4: спрощена реєстрація підприємства.

Для того, аби підприємство в Швейцарії почало працювати, необхідно:

- обрати та узгодити назву;
- визначити місцерозташування офіса;
- розробити статут та установчий договір;
- відкрити консигнаційний рахунок в банку;
- зарахувати статутний капітал на консигнаційний рахунок та отримати сертифікат від банку;
- зареєструвати компанію з внесенням запису в державний реєстр;
- відкрити постійний рахунок компанії.

Вартість реєстрації – близько 10 тис. швейцарських франків.

Реєстрація фірми триває 2 – 3 тижня після подачі документів.

Причина № 5: прості умови праці.

Компанією повинні управляти три органи: загальні збори акціонерів, рада

директорів та аудитори.

Збори проводяться один раз на рік, протягом шести місяців після закінчення фінансового року.

Рада директорів повинна складатися з одного або кількох членів, які не зобов'язані бути акціонерами.

Мінімум одна людина з числа керівництва повинна проживати в Швейцарії (мати посвідку на проживання).

Аудитори обираються загальними зборами акціонерів. Аудиторами можуть бути як фізичні, так і юридичні особи.

Переваги ведення бізнесу в Швейцарії:

- авторитет на міжнародних ринках;
- простота виходу на європейських партнерів;
- стабільна економіка і валюта;
- відсутність валютного контролю;
- розвинена інфраструктура;
- уникнення подвійного оподаткування;
- розвинута правова система;
- розумний обсяг податків;
- відсутність корупції;
- конфіденційність інформації.

До того ж, підприємець може бути спокійним з приводу передачі свого бізнесу нащадкам (спадкоємцям). Бізнес-школи Швейцарії вважаються одними з найкращих в світі [37].

Отже, бізнес у Швейцарії – це, перш за все, конкурентоспроможність, стабільність і ефективність. В країні немає інфляції, а безробіття рідко перевищує 3 %. Крім того, університети Швейцарії пропонують якісну і престижну освіту, а швейцарська робоча сила є однією з найбільш висококваліфікованих на планеті. Відсутність корупції, твердість національної валюти, низькі ставки корпоративного податку, ідеальна інфраструктура, надійний банківський сектор, прозора правова система – це далеко не повний

перелік переваг від ведення бізнесу в Швейцарії [3].

3.2 Обґрунтування інвестиційного проекту щодо створення ресторану, оцінка потреби в інвестиційних ресурсах та визначення джерел їх залучення

Організація ресторанного бізнесу вважається одним з найбільш привабливих видів інвестиційних вкладень. Бізнес-план ресторану з детальними розрахунками допоможе ефективно організувати цей вид діяльності. Відкрити свій ресторан мріє практично кожен професійний кухар, такий проект містить багато творчих моментів та може приносити велике задоволення своєму власникові. Крім того, в ресторанному бізнесі рентабельність досить висока і при грамотній організації процесу вкладення швидко окупаються [41].

Складемо бізнес-план ресторану середньої цінової категорії з європейською кухнею на 50 посадочних місць. При виборі місця для ресторану необхідно врахувати особливості цільової аудиторії та наявність конкурентів.

Резюме проекту. Готовий бізнес-план ресторану включає розрахунок проекту закладу casual dining з європейською кухнею. Приміщення буде орендованим, ставка зроблена на смачну кухню, якісне обслуговування та помірні ціни. Термін окупності проекту складе 2,5 – 3 роки.

Огляд ринку. Основним критерієм оцінки якості ресторану вважається кухня та якість обслуговування, а також інтер'єр закладу.

Основна концепція. Дані для розрахунків усіх параметрів – приміщення, обладнання, оплати персоналу тощо визначає концепція ресторану. Ресторатори застосовують таку класифікацію: елітні або преміум-ресторани (fine-dinning), заклади швидкого обслуговування (QSR), ресторани fast casual з форматом free-flow, демократичні заклади casual dining. У нашому випадку розглянуто проект ресторану casual dining, розрахованого на відвідувачів середнього класу. Акцент зроблений на європейську кухню, інтер'єр якої витриманий в строгому аристократичному стилі.

Цільова група. Розуміння загальної концепції та визначення місця

розташування ресторану дозволить визначити основну цільову аудиторію. Ресторан планується розташувати в густонаселеному районі, досить далеко від центру. Портрет відвідувача: рівень доходу – середній та вище середнього, консервативний, любить гарну кухню та якісне обслуговування, віддає перевагу класичній музиці та стриманому інтер'єру.

Перелік послуг. Режим роботи ресторанного закладу буде змінним, в залежності від потреб постійних клієнтів – з 12.00 до 23.00 години у робочі дні та з 14.00 до 2.00 години у вихідні дні. У перелік послуг, крім основних, будуть також входити організація банкетів, фуршетів та урочистостей, та кейтеринг (англ. Catering від cater – «поставляти провізію») – галузь громадського харчування, пов'язана з наданням послуг на віддалених точках, що включає всі підприємства і служби, що надають підрядні послуги з організації харчування співробітників компаній і приватних осіб у приміщенні і на виїзному обслуговуванні, а також здійснюють обслуговування заходів різного призначення і роздрібний продаж готової кулінарної продукції. На практиці під кейтерингом мається на увазі не тільки приготування їжі і доставка, а й обслуговування персоналом, сервірування, оформлення столу, розлив і подача напоїв гостям і тому подібні послуги).

Приміщення. Бізнес-план створення ресторану включає опис приміщення. Його можна побудувати «з нуля» або взяти в довгострокову оренду. Все залежить від обраної концепції та бюджету. При будівництві окремого приміщення власник зіткнеться з цілим переліком дозвільних документів, крім того, такий проект набагато дорожче та на його запуск потрібно більше часу.

В бізнес-плані передбачена довготривала оренда приміщення на першому поверсі загальною площею 350 кв. м. Зал ресторану буде становити 250 кв. м (на 50 посадкових місць), інша площа буде організована під кухню та підсобні приміщення. Планується провести капітальні ремонтні роботи з урахуванням необхідних систем вентиляції та кондиціонування, а також загальної концепції дизайну інтер'єру та зовнішнього фасаду ресторану [41].

Документи. На приміщення необхідно укласти договір довгострокової

оренди та зареєструвати його. Далі необхідно отримати такі документи:

- свідоцтво про внесення підприємства в Торговий реєстр;
- ліцензію на роздрібний продаж алкогольної продукції;
- санітарно-епідеміологічний висновок про відповідність всім санітарним правилам заявлених послуг та про погодження планів організації та проведення контролю кухні;

- дозвільні документи на зовнішню вивіску;
- дозвіл від пожежної охорони;
- договір на дезінсекцію, вивіз сміття, дезінфекцію, дератизацію.

Обладнання. Закупівля обладнання для кухні – це плити, жарочні поверхні, грилі, барна стійка та інше необхідне обладнання незалежно від того, страви якої кухні буде пропонувати ресторан. Також потрібно допоміжне обладнання – столи та стільці для відвідувачів, посудомийні машини, холодильники, мікрохвильова піч, виробничий стіл тощо.

Персонал. Для ресторану з якісною кухнею та не найнижчими цінами дуже важливо підібрати професійний персонал – і на кухню, і для обслуговування клієнтів. В штат ресторану необхідні:

- керуючий;
- бармен;
- офіціанти;
- шеф-кухар, який знає європейську кухню;
- кухарі;
- прибиральниця.

Реклама та просування. Відкриття ресторану потребує значних початкових вкладень у його просування. Рекламні заходи характеризуються локальною дією, так як основними відвідувачами ресторану будуть місцеві жителі. Для «розкручування» ресторанного закладу можна запропонувати такі заходи:

- зовнішня реклама – стилізована світлова вивіска над входом, стаціонарні рекламні конструкції типу «сітілайт» в двох-трьох точках у

безпосередній близькості до ресторану – на найближчих перехрестях, алеях або на інших місцях, які добре проглядаються;

- рекламні листівки (з переліком основних страв, контактними телефонами, картою розташування, режимом роботи та іншою додатковою інформацією), які будуть роздавати промоутери на жвавих перехрестях, біля магазинів та на зупинках транспорту;

- розроблення фірмового сайту в Інтернеті та його просування.

Фінансовий план. До первинних віднесені витрати на:

- оформлення всіх дозвільних документів;
- ремонт приміщення, встановлення систем кондиціонування та вентиляції;

- розробку дизайну інтер'єра;

- оздоблювальні роботи, покупку предметів декору;

- купівлю обладнання, меблів та предметів інтер'єру, кухонного інвентаря;

- рекламну кампанію та світлову вивіску.

Щомісячні витрати включають:

- оренду приміщення;

- оплату персоналу;

- експлуатаційні витрати;

- витрати на просування.

Виручка від реалізації та прибуток визначаються на основі таких показників: середній чек, кількість відвідувачів ресторану та сезонність. Середній чек планується в розмірі 20 шв. фр. Середня рентабельність запланована в розмірі 50 %. Термін окупності ресторану складе 2,5 – 3 роки. При активній рекламній кампанії, підтримці високого рівня обслуговування та хорошій кухні термін окупності можна скоротити за рахунок збільшення кількості відвідувачів.

Умови для реалізації проекту:

- тривалість життєвого циклу проекту – 5 років;

- придбання обладнання та меблів вартістю 75000 шв. фр. за рахунок кредиту під 12 % річних;
- повернення основної суми кредиту рівними частинами впродовж 5 років;
- через 5 років обладнання демонтується і продається;
- ринкова вартість обладнання через 5 років складе 13 % від первинної вартості;
- витрати на ліквідацію складуть 8 % від ринкової вартості через 5 років;
- збільшення оборотного капіталу у розмірі 35000 шв. фр. за рахунок власних коштів;
- витрати на оплату праці в 1-ий рік становитимуть 160000 шв. фр. і збільшуватимуться щороку на 4 %;
- витрати на придбання сировини (продукти, напої, напівфабрикати тощо) для приготування страв у 1-й рік плануються на рівні 52000 шв. фр. і збільшуватимуться на 3 % щороку;
- постійні витрати на 1-й рік складуть 6800 шв. фр. і збільшуватимуться на 3 % щороку;
- амортизація проводиться рівними частками впродовж терміну служби обладнання;
- оскільки виробнича площа під устаткування є, то амортизація будівлі не враховується;
- всю решту витрат підприємство сплачуватиме з власних коштів;
- всі платежі доводяться на кінець року;
- норма доходу на капітал прийнята 18 %;
- ставка податку на прибуток приймається 18 %;
- прогнозований обсяг замовлень на 1-й рік – 13200 і зростатиме щорічно на 3 %;
- на 5-й рік обсяг замовлень становитиме 100 % від обсягу першого року;
- ціна замовлення в 1-й рік складе 20 шв. фр. і збільшуватиметься щороку на 4 шв. фр.

3.3 Розрахунок очікуваних доходів та оцінка економічної привабливості інвестиційного проекту

Тривалість діяльності ресторану в рамках проекту складає 5 років. Після закінчення даного терміну ринкова вартість обладнання складе 13 % від початкової вартості.

Балансова вартість дорівнює нулю (капітальні вкладення – амортизація).

Витрати на ліквідацію складуть 8 % від ринкової вартості устаткування по закінченню терміну проекту.

Дохід від приросту вартості капіталу від операції ліквідації визначається як різниця між ринковою вартістю і витратами по ліквідації.

Для визначення чистої ліквідаційної вартості необхідно від ринкової вартості на момент ліквідації відняти податки (18 %) (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Чиста ліквідаційна вартість *

Найменування показника	Значення				
	Обладнання	Будівля	Земля	і т. д.	Всього
1. Ринкова вартість на момент ліквідації, шв. фр.	9750,00	–	–	–	9750,00
2. Витрати (капітальні вкладення), шв. фр.	75000,00	–	–	–	75000,00
3. Нараховано амортизації, шв. фр.	75000,00	–	–	–	75000,00
4. Балансова вартість, шв. фр.	0,00	–	–	–	0,00
5. Витрати по ліквідації, шв. фр.	780,00	–	–	–	780,00
6. Дохід від приросту вартості капіталу (1) – (4) – (5), шв. фр.	8970,00	–	–	–	8970,00
7. Податки, шв. фр.	1614,60	–	–	–	1614,60
8. Чиста ліквідаційна вартість (1) – (7), шв. фр.	8135,40	–	–	–	8135,40

*Складено та розраховано автором самостійно

Результати інвестиційної діяльності представлені в табл. 3.4, а результати операційної діяльності – в табл. 3.5.

Виручка від реалізації на кожен рік розраховується як обсяг замовлень,

помножений на ціну одного замовлення відповідного року.

Таблиця 3.4

Результати інвестиційної діяльності *

Показники	Етапи проекту					
	0	1	2	3	4	5 (ліквідація)
Обладнання (вкладення в основний капітал), шв. фр.	-75000	–	–	–	–	8135,40
Приріст оборотного капіталу, шв. фр.	-35000	–	–	–	–	–
Всього інвестицій, шв. фр.	-110000	–	–	–	–	8135,40

*Складено та розраховано автором самостійно

Таблиця 3.5

Результати операційної діяльності *

Показники	Значення показників щорічно				
	1	2	3	4	5
Обсяг замовлень, шт.	13200,00	13596,00	14003,88	14424	13200,00
Ціна, шв. фр.	20,00	24,00	28,00	32,00	36,00
Виручка, шв. фр.	264000,00	326304,00	392108,64	461567,88	475200,00
Оплата праці, шв. фр.	160000,00	166400,00	173056,00	179978,24	187177,37
Закупівля їжі та напоїв, шв. фр.	52000,00	53560,00	55166,80	56821,80	58526,46
Постійні витрати, шв. фр.	6800,00	7004,00	7214,12	7430,54	7653,46
Амортизація обладнання, шв. фр.	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00	15000,00
Відсотки по кредитах, що включаються в собівартість, шв. фр.	9000,00	7200,00	5400,00	3600,00	1800,00
Балансовий прибуток, шв. фр.	21200,00	77140,00	136271,72	198737,30	205042,71
Податки, шв. фр.	3816,00	13885,20	24528,91	35772,71	36907,69
Проектований чистий дохід, шв. фр.	17384,00	63254,80	111742,81	162964,58	168135,02
Чистий притік від операцій, шв. фр.	41384,00	85454,80	132142,81	181564,58	184935,02

*Складено та розраховано автором самостійно

Показниками змінних витрат представлені витрати на оплату праці і витрати на закупівлю їжі та напоїв, продуктів для приготування страв.

Основну суму кредиту віддаємо рівними частинами щорічно, починаючи з першого року. Тому відсотки з кредиту беремо кожного разу з нового залишку, отже на кожний наступний рік вони відрізнятимуться від суми

відсотків, сплачених за користування кредитом за попередній рік.

Балансовий прибуток – це різниця між виручкою від реалізації та понесеними витратами.

Показник податків складе 18 % від балансового прибутку.

Проектований чистий дохід від операцій розраховується як різниця між балансовим прибутком та сплатою податків.

Показник чистого притоку від операцій складається з проектового чистого доходу, амортизаційних відрахувань і відсотків по кредиту на устаткування.

Грошові потоки від фінансової діяльності представлені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Результати фінансової діяльності *

Показники	Значення показників щорічно					
	0	1	2	3	4	5
Власний капітал, шв. фр.	35000	-	-	-	-	
Довгострокові кредити, шв. фр.	75000	-	-	-	-	
Погашення заборгованості по кредиту, шв. фр.	-	-15000	-15000	-15000	-15000	-15000
Виплата відсотків по кредиту, шв. фр.	-	-9000	-7200	-5400	-3600	-1800
Сальдо фінансової діяльності, шв. фр.	110000	-24000	-22200	-20400	-18600	-16800
Потік реальних грошей, шв. фр.	-110000	41384	85454,80	132142,81	181564,58	193070,42
Сальдо реальних грошей, шв. фр.	-	17384	63254,80	111742,81	162964,58	176270,42

*Складено та розраховано автором самостійно

Власний капітал (35000 шв. фр.) інвестується в проект разом з іншими коштами і не вимагає погашення або сплати відсотків з даної суми.

Сальдо фінансової діяльності являє собою річний потік фінансів, що беруть участь у проекті.

Сальдо реальних грошей являє собою суму результатів інвестиційної, операційної та фінансової діяльності і розраховується як сума показників

«сальдо фінансової діяльності» і «потік реальних грошей».

Основні показники ефективності проекту засновані на врахуванні вартості фінансових ресурсів у часі, яка визначається за допомогою дисконтування. Дисконтуванням грошових потоків називається приведення їх різнорозмірних значень до їх цінності на певний момент часу, який називається моментом приведення. Момент приведення може не співпадати з базовим моментом.

Основним економічним нормативом, що використовується при дисконтуванні, є норма дисконту, яка виражається в частках одиниці або процентах на рік.

Розрахунок показників ефективності проекту представлений в табл. 3.7.

Таблиця 3.7
Розрахунок показників для оцінки ефективності проекту *

Показники	Значення показників щорічно					
	0	1	2	3	4	5
Ефект від інвестиційної діяльності, шв. фр.	-110000	-	-	-	-	8135,4
Ефект від операційної діяльності, шв. фр.	-	41384,00	85454,80	132142,81	181564,58	184935,02
Потік реальних грошей, шв. фр.	-110000	41384,00	85454,80	132142,81	181564,58	193070,42
Чистий прибуток, шв. фр.	-	17384,00	63254,80	111742,81	162964,58	168135,02
Коефіцієнт дисконтування при $d = 18\%$	1	0,847458	0,7182	0,6086	0,52	0,437
Дисконтований потік реальних грошей при $d = 18\%$	-110000	35071,19	61372,31	80426,19	93648,99	84392,86
Дисконтований потік чистого прибутку, шв. фр.	-	14732,20	45428,61	68010,12	84055,32	73493,37

*Складено та розраховано автором самостійно

Ефектом інвестиційної діяльності є сума кредиту і власних коштів, інвестованих в проект.

Дисконтований потік реальних грошей одержуємо шляхом множення

притоку реальних грошей на коефіцієнт дисконтування $d = 18 \%$.

Дисконтований потік чистого прибутку одержуємо шляхом множення чистого прибутку на коефіцієнт дисконтування $d = 18 \%$.

По потоку реальних грошей і по прийнятій нормі доходу на капітал (18 %) розраховуємо основні показники ефективності проекту:

- чисту теперішню вартість (NPV), або чистий дисконтований дохід;
- індекс прибутковості (PI);
- середню ставку прибутковості (ARR);
- коефіцієнт ефективності інвестицій (K_{ei}) ;
- термін окупності (PP).

Метод чистої теперішньої вартості (NPV) базується на методології дисконтованого грошового потоку. Для застосування цього методу необхідно виконати наступні етапи:

- знайти теперішню вартість кожного грошового потоку, включаючи як грошові надходження, так і витрати дисконтованого на вартість капіталу проекту;

- знайти NPV проекту, додавши ці дисконтовані грошові потоки.

Для визначення NPV використовується наступна формула:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}, \quad (3.1)$$

де I_0 – сума необхідної інвестиції;

CF_t – очікуваний чистий грошовий потік у період t ;

k – періодична вартість капіталу проекту.

Інвестиційне правило для прийняття рішення: інвестуйте у проект, якщо NPV більше нуля. Не інвестуйте, якщо NPV менше нуля.

Іншим методом, що використовується при визначенні доцільності капіталовкладень, є індекс прибутковості, або співвідношення доходів та витрат. На практиці метод часто застосовують у державному секторі. Індекс

розраховується алгоритмом:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+k)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+k)^t}}, \quad (3.2)$$

де CIF_t – очікувані грошові надходження або доходи;

COF_t – очікувані грошові витрати.

Індекс показує відносну рентабельність будь-якого проекту або теперішню вартість доходів на теперішню вартість витраченої грошової одиниці (табл. 3.8).

Таблиця 3.8
Розрахунок показників рентабельності інвестицій *

Роки	Потік реальних грошей, шв. фр.	Дисконтований множник	Дисконтований потік реальних грошей, шв. фр.
0	-110000	1	-110000
1	41384,00	0,847458	35071,19
2	85454,80	0,7182	61372,31
3	132142,81	0,6086	80426,19
4	181564,58	0,52	93648,99
5	193070,42	0,437	84392,86
Теперішня вартість потоку, шв. фр.			354911,54
Чиста вартість проекту, шв. фр.			244911,54
Індекс рентабельності інвестицій			3,23

*Складено та розраховано автором самостійно

Індекс прибутковості тісно пов'язаний з NPV (чистим дисконтованим доходом): якщо значення NPV позитивне, то $PI > 1$, і навпаки.

Таким чином, якщо $PI > 1$, то проект є ефективним, його слід прийняти; якщо $PI < 1$ – проект є неефективним, проект слід відкинути; якщо $PI = 1$, то проект не є ні прибутковим, ні збитковим.

На відміну від чистого дисконтованого доходу індекс прибутковості є відносним показником: він характеризує рівень доходів на одиницю витрат, тобто ефективність вкладень – чим більше значення цього показника, тим вище віддача кожної грошової одиниці, інвестованої в проект.

Інвестиційне правило для прийняття рішення: проект рентабельний, якщо його $PI > 1$, та чим більше PI , тим більший рейтинг отримує проект.

Основоположною ідеєю визначення норми прибутковості інвестицій є порівняння чистих прибутків, очікуваних від проекту, з параметрами інвестування. Найпоширенішим методом оцінки норми прибутковості інвестиційних проектів є метод визначення середньої ставки прибутковості (average rate of return) проекту.

До недоліків цього методу слід віднести такі:

1. Не враховується вартість грошей у часі.
2. Ігноруються амортизаційні відрахування як джерело грошового потоку від інвестицій.
3. Використовуються балансові прибутки, а не грошові потоки.

Середня ставка прибутковості проекту (ARR) дорівнює відношенню середньої величини річних майбутніх чистих прибутків від інвестицій до половини суми первинних інвестицій, тобто:

$$ARR = \frac{\frac{1}{n} \sum_{t=1}^n S_t}{\frac{A_0}{2}} * 100\% \quad (3.3)$$

Таблиця 3.9

Показники середньої ставки прибутковості проекту та коефіцієнта ефективності інвестицій*

Роки	Балансовий прибуток, шв. фр.	Чистий прибуток, шв. фр	Дисконтований чистий прибуток, шв. фр
1	21200,00	17384,00	14732,20
2	77140,00	63254,80	45428,61
3	136271,72	111742,81	68010,12
4	198737,30	162964,58	84055,32
5	205042,71	168135,02	73493,37
Разом	638391,73	523481,22	285719,63
Початкова інвестиція	110000,00	110000,00	-
Середня ставка прибутковості	232,14	190,36	-
Коефіцієнт ефективності інвестицій	-	-	2,68

*Складено та розраховано автором самостійно

З даних, представлених в табл. 3.9, видно, що середня ставка прибутковості дорівнює:

$$ARR_1 = 232,14 \% \rightarrow \text{за кумулятивним балансовим прибутком}$$

$$ARR_2 = 190,36 \% \rightarrow \text{за кумулятивним чистим прибутком}$$

Хоча метод ARR легкий для розуміння й роботи, його не рекомендують застосовувати як основний для фінансового аналізу.

Коефіцієнт ефективності інвестицій (K_{ei}) може визначатися без дисконтування витрат і доходів за наступною формулою:

$$K_{ei} = \frac{\text{ЧП}}{K - \text{ЛВ}}, \quad (3.4)$$

де ЧП – чистий прибуток (балансовий прибуток мінус податкові відрахування);

ЛВ – ліквідаційна вартість проекту.

Якщо припускається наявність залишкової вартості або ліквідаційної вартості, то їхня оцінка повинна бути виключена.

Краще все ж таки визначати коефіцієнт ефективності інвестицій, вдавшись до дисконтування грошових потоків:

$$K_{ei} = \frac{\sum_{t=0}^t \frac{\text{ЧП}_t}{(1+d)^t}}{\sum_{t=0}^t \frac{K_t}{(1+d)^t}} \quad (3.5)$$

Таким чином, коефіцієнт ефективності інвестицій, що враховує дисконтування грошових потоків, дорівнює:

$$K_{ei} = \frac{285719,63}{110000 - 8135,40 * 0,437} = 2,68 \text{ (шв. фр. / 1 інв. шв. фр.)},$$

де 285719,63 шв. фр. – сума дисконтованого потоку чистого прибутку.

Термін, протягом якого інвестор може відшкодувати початкові затрати,

забезпечивши при цьому бажаний рівень доходності, називається терміном окупності інвестицій (PP).

Цей метод – один із досить простих та доступних в користуванні, широко розповсюджений в практиці аналізу ефективності інвестицій. Він дає можливість отримати додаткову інформацію про проект та визначити той термін, за який кумулятивна сума грошових чистих надходжень дорівнюватиме сумі інвестицій. Загальна формула для розрахунку PP має такий вигляд:

$$PP = \frac{I}{CF_t^{(s)}}, \quad (3.6)$$

де PP – термін окупності (років);

I – обсяг інвестицій по проекту;

$CF_t^{(s)}$ – річна сума грошових надходжень від реалізації інвестиційного проекту.

Якщо прибуток розподілений нерівномірно, то термін окупності розраховується прямим підрахунком числа років, протягом яких інвестиція буде погашена кумулятивним доходом. Загальна формула розрахунку показника має вигляд:

$$\sum_{k=1}^n P_k \geq k, \quad (3.7)$$

де n – кількість років;

k – капітальні витрати.

З розрахунків, представлених в табл. 3.7 та 3.9, видно, що за 1-й і 2-й рік існування проекту кумулятивна сума прибутку (60160,82 шв. фр.) менша за капітальні вкладення (110000 шв. фр.). На 3-му році реалізації проекту кумулятивна сума чистого прибутку буде більшою за початкові витрати.

Отже, строк окупності проекту буде становити:

$$PP = 2 \text{ роки} + \frac{49839,19}{68010,12} = 2,73 \text{ роки або } 2 \text{ роки } 267 \text{ днів}$$

В цій формулі 49839,18 шв. фр. – це різниця між 110000 шв. фр. (інвестиція) та 60160,82 шв. фр. (накопичена сума чистого прибутку за перші два роки існування проекту); сума 68010,12 шв. фр. – це очікуваний чистий прибуток за третій рік існування проекту.

Іноземне інвестування завжди має ризики вищі, ніж у себе вдома. Тому оцінка ризиків є суттєвою складовою оцінки ефективності капіталовкладень. Іноземний інвестор оцінює ефективність інвестицій на підставі розрахованих вище показників. Окрім того, оцінюються й ризики неповернення (втрати) капіталу; економічна і політична стабільність в країні-імпортері та її грошова політика; податки на вивіз прибутку, якщо не усунута система подвійного оподаткування; стабільність валюти в країні і втрати від коливання її курсу.

З погляду інвестора кількісно ризик характеризує ймовірнісну оцінку максимальної та мінімальної величини доходу. При цьому чим більший діапазон між цими величинами при рівній ймовірності настання подій, тим вищий ступінь ризику.

Для розрахунку інвестиційного ризику використовують показники дисперсії, середньоквадратичного відхилення та варіації:

$$\sigma^2 = P_{\max} * (\varepsilon_{\max} - \varepsilon_R)^2 + P_{\min} * (\varepsilon_{\min} - \varepsilon_R)^2, \quad (3.8)$$

$$\sigma = \pm \sqrt{\sigma^2}, \quad (3.9)$$

$$v_R = \frac{\pm \sigma}{\varepsilon_R} * 100, \quad (3.10)$$

де σ^2 – дисперсія;

P_{\max} – ймовірність отримання максимального прибутку;

ε_{\max} – максимальна величина прибутку;

ε_R – середньоочікувана величина прибутку;

P_{\min} – ймовірність отримання мінімального прибутку;

ε_{\min} – мінімальна величина прибутку;

σ – середнє квадратичне відхилення;

v_R – коефіцієнт варіації.

Таблиця 3.10

Розрахунок інвестиційного ризику *

Показники	Песимістичний сценарій	Оптимістичний сценарій
Середня величина чистого прибутку, шв. фр.	104696,24	104696,24
Мінімальна величина чистого прибутку, шв. фр.	17384,00	17384,00
Максимальна величина чистого прибутку, шв. фр.	168135,02	168135,02
Імовірність отримання мінімального прибутку	10 %	50 %
Імовірність отримання максимального прибутку	10 %	20 %
Дисперсія	1164790676	4616609720
Середнє квадратичне відхилення	34129,03	67945,64
Коефіцієнт варіації, %	32,60	64,90

*Складено та розраховано автором самостійно

За розрахунками табл. 3.10, при однаковій ймовірності отримання максимального і мінімального прибутку у 10 % (песимістичний прогноз), коефіцієнт варіації складе 32,60 % (ризик неотримання доходу на інвестицію). За оптимістичним прогнозом (імовірність отримання мінімального прибутку у 50 %, а максимального – у 20 %), інвестиційний ризик зросте до 64,90 %.

Таким чином, за розрахованими в табл. 3.3 – 3.9 даними, за всіма показниками проект доцільний до прийняття:

- чистий дисконтований дохід (NPV) вищий за початкову суму капіталовкладень (244911,54 шв. фр. > 110000 шв. фр.);
- індекс прибутковості (PI) більший за одиницю (PI = 3,23);
- середня ставка прибутковості (ARR) становить 232,14 % за кумулятивним балансовим прибутком та 190,36 % за кумулятивним чистим прибутком;
- коефіцієнт ефективності інвестицій (K_{ei}) дорівнює 2,68, відтак проект рентабельний. Це означає, що на 1 інвестований шв. фр. припадає 2,68 шв. фр.;
- термін окупності проекту (PP) дорівнює 2,73 роки, тобто відшкодування

початкових затрат відбувається на третій рік існування проекту.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Мета кваліфікаційної роботи – обґрунтування доцільності вкладення коштів в ресторанний бізнес у Швейцарії та розробка інвестиційного проекту – досягнута, оскільки у ході досліджень було вирішено наступне.

У першому розділі охарактеризовано економіку Швейцарії: сучасний стан та основні тенденції розвитку. Встановлено, що за період 2007 – 2019 рр. валовий внутрішній продукт Швейцарії має стійку зростаючу тенденцію. ВВП на основі паритету купівельної спроможності відбиває динаміку ВВП за купівельними цінами. ВВП на душу населення має також зростаючу тенденцію. У 2019 р. цей показник був найвищим у світі. Зростання ВВП повністю відображає розвиток економіки. Основною причиною зростання, на нашу думку, є досить низький рівень інфляції і відсутність значущих важелів її стимулювання.

У порівнянні з Україною ВВП Швейцарії перевищував у 2018 р. ВВП України у 5,39 рази, ВВП (за ПКС) – у 1,41 рази. Рівень ВВП на душу населення у Конфедерації більший за такий же показник в Україні у 26,71 рази, а рівень ВВП (за ПКС) на душу населення – у 7 разів.

Швейцарія традиційно входить в число країн Європи з найнижчим рівнем безробіття. За останні дванадцять років цей показник знаходився на рівні 2,5 % – 3,7 %. У 2019 р. рівень безробіття в Швейцарії дорівнював 3,3 %.

У другому розділі проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність країни, а саме міжнародний рух товарів, послуг і капіталів. Впродовж 2007 – 2018 рр. сальдо платіжного балансу країни позитивне, тобто обсяги експорту товарів і послуг значно перевищують обсяги імпорту товарів і послуг.

В динаміці експорту спостерігаються злети й падіння, пов'язані, на наш погляд, зі світовою кон'юнктурою. Але в цілому динаміка позитивна. Експорт Швейцарії за досліджуваний період значно зріс (темп приросту 63 %), зросло й сальдо торгового балансу (темп приросту 175,31 %).

Обсяги експорту послуг значно перевищують обсяги імпорту послуг.

Структура імпорту схожа на структуру експорту. В структурі імпорту вагома частка належить промисловій продукції (86,4 % у 2017 – 2018 рр.).

Що стосується зовнішньої торгівлі України з Швейцарією, то протягом 2015 – 2019 рр. спостерігається від'ємне сальдо балансу (значне перевищення імпорту товарів із Швейцарії в нашу державу у порівнянні з експортом). У 2018 р. обсяг експорту дорівнював 6,60 %, а у 2019 р. зріс до 8,02 %. Поряд з тим у 2019 р. обсяги експорту послуг з України до Швейцарії є більшими, ніж їх імпорт (перевищення у 4,51 рази).

Простежити тенденцію (спадну чи зростаючу) прямих іноземних інвестицій Швейцарії за період 2007 – 2018 рр. досить складно (вона має стрибкоподібний характер). Очевидно, на характер надходжень в різний період часу впливають економічні і політико-правові чинники як в усьому світі, так і всередині країни.

Чистий фінансовий результат та чистий капітал економіки повністю віддзеркалюють динаміку прямих іноземних інвестицій: за досліджуваний період мають позитивну динаміку, хоча й нерівномірну (стрибкоподібну).

Динаміка чистих портфельних інвестицій має нестійкий характер, хоча в цілому її можна оцінювати як спадну.

Для України Конфедерація є інвестиційним донором. За даними Держстату України, станом на 01 січня 2020 р. Швейцарія входить до п'ятірки головних країн-інвесторів в економіку нашої держави. Швейцарські інвестиції становлять 1,7145 млрд. дол. США, що відповідає 4,8 % від загального обсягу вкладеного іноземного капіталу. За 2019 р. приріст прямих швейцарських інвестицій дорівнював 163 млн. дол. США, або 10,5 %.

У 2018 р. Швейцарія посідала 5-те місце за рівнем конкурентоспроможності економіки серед найпотужніших країн світу, а у 2019 р. – 4-те місце, випередивши Нідерланди. Серед країн Євросони в 2019 р. у цьому рейтингу Швейцарія зайняла 1-шу сходинку. Це вказує на те, що уряд проводить правильну державну політику щодо підтримання економіки країни

на належному рівні та забезпечення її подальшого розвитку.

Бізнес в Швейцарії – це, перш за все, конкурентоспроможність, стабільність і ефективність. В країні практично немає інфляції, а безробіття рідко перевищує 3 %. Крім того, швейцарська робоча сила є однією з найбільш висококваліфікованих на планеті, а університети Швейцарії пропонують якісну і престижну освіту. Відсутність корупції, твердість національної валюти, низькі ставки оподаткування, ідеальна інфраструктура, надійний банківський сектор, прозора правова система – далеко не повний перелік переваг від ведення бізнесу в цій країні. Разом з тим, Конфедерація відчуває потребу у висококваліфікованих фахівцях в сфері послуг та залученні прямих іноземних інвестицій. Це створює сприятливі умови для організації підприємств малого та середнього бізнесу іноземними інвесторами.

Третій розділ роботи містить розробку міжнародного інвестиційного проекту – відкриття ресторану в Швейцарії.

За розрахованими даними, проект доцільний до прийняття, оскільки: чистий дисконтований дохід вищий за початкову суму капіталовкладень; індекс прибутковості більший за одиницю (3,23); середня ставка прибутковості становить 232,14 % за балансовим прибутком та 190,36 % – за чистим прибутком; коефіцієнт ефективності інвестицій дорівнює 2,68. Це означає, що на 1 інвестований шв. фр. припадає 2,68 шв. фр. Термін окупності проекту – 2,73 роки (відшкодування початкових затрат відбувається на третій рік існування проекту). При однаковій ймовірності отримання max і min прибутку у 10 % (песимістичний прогноз), ризик неотримання доходу на інвестицію складе 32,60 %. За оптимістичним прогнозом (імовірність отримання min прибутку у 50 %, а max – у 20 %), інвестиційний ризик зростає до 64,90 %. Відтак проект рентабельний.

Оскільки швейцарські роботодавці зацікавлені в залученні виключно висококваліфікованих кадрів із затребуваною для країни професією, то впровадження проекту з відкриття ресторану дає можливість поєднувати інвестування та створення робочих місць як для громадян Швейцарії (що

заохочується Швейцарським Урядом), так і для самого інвестора.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про схвалення Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017 – 2021 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 р. № 1017-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-p>, вільний. – Мова укр.
2. Биржевой портал TAKE-PROFIT [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://take-profit.org/statistics/countries/switzerland/>, вільний. – Мова рос.
3. Бізнес в Швейцарії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.eurabota.ua/uk/switzerland/biznes/biznes-v-shveytsarii/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.
4. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. Т. 1 / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 348 с.
5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
6. Бутко М.П. Проектний менеджмент: регіональний зріз. Навчальний посібник / М.П. Бутко, М.І. Мурашко, І.М. Олійченко та інш.; За заг. ред. М.П. Бутко. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 416 с.
7. Вергун В.А. Іноземні інвестиції: офшорні зони та їх інституції в міжнародному бізнесі: навчальний посібник / В.А. Вергун, О.І. Ступницький. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2012. – 415 с.
8. Востребованные профессии в Швейцарии // Информационный помощник иммигранта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hochusvalit.com/shvejtsariya/vostrebovannye-professii-v-shvejtsarii>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.
9. Вэлит В. Названы страны мира с лучшей репутацией / Вики Вэлит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.ru/biznes->

photogallery/385531-stali-izvestny-strany-mira-s-luchshey-reputaciey-rossiya-okazalas-mezhdu, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

10. Габбард Р. Глен. Гроші, фінансова система та економіка: підручник / Р. Глен Габбард; пер. з англ.; наук. ред. пер. М. Савлук, Д. Олесневич. – К.: КНЕУ, 2004. – 889 с.

11. Глобальный ВВП мира: 1980 – 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-finances.ru/vvp-mira-po-godam/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

12. Держстат опублікував рейтинг найбільших інвесторів в Україну // Економічна правда. – 29 лист. 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/11/29/654294/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

13. Дунська А. Експортно-імпортна діяльність України / А. Дунська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2016. – № 3. – С. 36 – 46.

14. Економіка Швейцарії: державне регулювання економіки, діяльність ТНК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bhfoundation.com.ua/image/data/file/doc/854x7.pdf>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

15. Експорт до Швейцарської Конфедерації // Офіційний сайт Департаменту з підвищення конкурентоспроможності регіону Харківської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.compet.kh.gov.ua/ukr/2139-eksport-do-shvejtsarskoji-konfederatsiji>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

16. Задоя А.О. Міжнародні рейтинги та прямі іноземні інвестиції / А.О. Задоя // Академічний огляд. – 2018. – № 1 (48). – С. 73 – 79.

17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, І.А. Артеменко та ін.; за ред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.

18. Зовнішньоекономічний менеджмент. Навч. посіб. / І.І. Дахно, Г.В. Бабіч, В.М. Барановська та інш. – К.: Центр учбової літератури, 2012.

– 568 с.

19. Инвестиции в Швейцарию. Как и зачем инвестировать в самую надёжную страну в мире? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://invest-journal.ru/investicii-v-shvejcariju>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

20. Інвестиційна привабливість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Інвестиційна_привабливість, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

21. Інвестиційний клімат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/55-i/2340-investitsijni-klimat.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

22. Качала Т.М. Значення готельно-ресторанного бізнесу в господарчій системі регіону / Т.М. Качала, І.О. Петровська // Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. – 2018. – № 5, Том 29 (68). – С. 54 – 58.

23. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: Навч. посібник / Ю.Г. Козак. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.

24. Корж М.В. Формування системи управління інноваційною діяльністю / М.В. Корж // Вісник Донецького національного університету. Сер. 23.: Економіка і право. – 2011. – № 2. – С. 100 – 104.

25. Кузнецова М. Бизнес-идеи для открытия своего бизнеса в Швейцарии / М. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://switzerlandbusiness.ru/biznes-v-schweitsarii/biznes-idei-dlya-otkrytiya-svoego-biznesa-v-shvejcarii/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

26. Лучшие страны для бизнеса (2019) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.business-for-sale.com.ua/news/show_21122018_luchshie_strany_dlya_biznesa_2019.html, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

27. Лучшие страны для ведения бизнеса (по мнению Forbes) [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

<https://nonews.co/directory/lists/countries/top-bussines>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

28. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

29. Международный бизнес. Теория и практика: учебник для бакалавров / А.И. Погорлецкий и др.; под. ред. А.И. Погорлецкого, С.Ф. Сутырина. – М.: Изд-во «Юрайт», 2019. – 733 с.

30. Методичні вказівки до виконання курсової роботи з дисципліни «Інвестування» на тему «Оцінка ефективності інвестиційного проекту» для студентів економічних і менеджерських спеціальностей усіх форм навчання / уклад. А.В. Котлярова, Т.І. Кочетова. – Х.: НТУ «ХПІ», 2012. – 22 с.

31. Микитюк П.П. Управління проектами: Навч. пос. для студ. вищ. навч. закл. / П.П. Микитюк – Тернопіль, 2014. – 270 с.

32. Мировой Атлас Данных [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://knoema.ru/atlas>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

33. Мировой рейтинг инвестиционного доверия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pacers.top/media/mirovoy-reyting-doveriya-po-pii/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

34. Нікітіна Т.А. Транснаціональні корпорації як нові гравці на світовому ринку / Т.А. Нікітіна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – К.: КНТЕУ, 2002. – Вип. 4. – С. 20 – 25.

35. Офіційний сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/stat-informatsiya>, вільний. – Мова укр.

36. Офіційний сайт Державної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>, вільний. – Мова укр.

37. Офіційний сайт «Юридическая компания Иммигрант Инвест» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://immigrantinvest.com/blog/business-and-taxes-in-switzerland/#почему-стоит-открыт-biznes-v-svejcarii>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

38. Пересада А.А. Інвестування: Навч. посібник / А.А. Пересада. – К.: КНЕУ, 2004. – 250 с.

39. Перспективи іноземної інвестиційної діяльності в Україні у 2014 році / Офіційний веб-портал Павлоградської районної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rda.dp.ua/?p=7523>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

40. Петренко Н.О. Управління проектами: навчальний посібник / Н.О. Петренко, Л.О. Кустрич, М.О. Гоменюк. – К.: Центр учбової літератури, 2015. – 244 с.

41. Приклад бізнес-плану з відкриття ресторану [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrgroshi.com.ua/biznes-planu-restoranu-gotoviy-priklad.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

42. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну // Офіційний портал Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>, вільний. – Загол. з екр. – Мова укр.

43. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб. / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 296 с.

44. Прямі інвестиції // Все про інвестиційну діяльність, кредити та фінанси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://про-інвестиції.укр/прямі-інвестиції/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

45. Рахимов А. Роль ТНК в житті Швейцарії / А. Рахимов // Наша газета.ch [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nashagazeta.ch/news/econom/15840>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

46. Рынок труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/ru/home/wirtschaft/soziale-aspekte/arbeitsmarkt.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

47. Рынок труда и трудовое законодательство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.s-ge.com/sites/default/files/cserver/publication/free/ihb-08-labor-market-and-labor->

law-in-russian-s-ge.pdf, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

48.Савлук О.В. Світовий досвід підвищення інвестиційної привабливості регіону на основі інституціонального регулювання / О.В. Савлук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1. – С. 256 – 262.

49.Сазонець І.Л. Інвестування: підручник / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

50.Сайт экономических и финансовых данных [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.economicdata.ru/economics.php?menu=macroeconomics&data_type=economics&data_ticker=MinimumWage, вільний. – Мова рос.

51.Самотоєнкова О.В. Інвестиційна діяльність в Україні: тенденції та перспективи / О.В. Самотоєнкова // Ефективна економіка. – 2019. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7052>, вільний. – Мова укр.

52.Симонов Р. Рейтинг конкурентоспособности стран мира 2019, IMD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://basetop.ru/rejting-konkurentosposobnosti-stran-mira-2019-imd/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

53.Сівцов О. Економіка Швейцарії. На скільки себе виправдовує найнижча облікова ставка в світі / О. Сівцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://esterholdings.com/ua/ekonomika-shvejtsarii/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

54.Тарасов А. Налоги в Швейцарии / А. Тарасов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://visasam.ru/emigration/svoedelo/biznes-v-shveicarii-2.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

55.Тарасов А. Открытие и ведение бизнеса в Швейцарии в 2020 году / А. Тарасов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://visasam.ru/emigration/europe-emigration/nalogi-v-shveicarii.html#comment-171797>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

56. Транснациональные компании в Швейцарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sigtax.com.ua/ru/transnacionalnye-kompanii-v-shveycarii>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

57. Уровень занятости в Швейцарии (Switzerland Employment Level) // Экономический календарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mql5.com/ru/economic-calendar/switzerland/employment-level>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

58. Уровень коррупции в странах мира в 2019 – 2020 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://visasam.ru/emigration/vybor/strany-po-urovniu-korruptsii.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

59. Федулова Л.І. Світові тенденції інвестування у контексті реалізації завдань сталого розвитку / Л.І. Федулова // Економічна теорія та право. – Економічна теорія та право. – 2016. – № 3 (26). – С. 27 – 42.

60. Фисуненко П.А. Сущность и оценка экономической привлекательности и экономической эффективности инвестиционных проектов / П.А. Фисуненко, А.С. Щепеткова // Молодой ученый. – 2016. – № 5 (32). – С. 182 – 186.

61. Швейцария: Доля в мировом ВВП (измерения: процентов; источник: Всемирный банк) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.theglobaleconomy.com/Switzerland/gdp_share/, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

62. Швейцарія входить до ТОП-5 інвесторів України – посол // Мультимедійна платформа іномовлення України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3006594-svejcaria-vhodit-do-top5-investoriv-ukraini-posol.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

63. Швейцарія: Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Швейцарія#Фінанси>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

64. Швейцарія – цікаві факти / Історичний блог Федорів Ольги Василівної

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://historyurok.com.ua/tsikavifakty/z-geografiyi/krajiny/pro-shveycariyu.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

65. Шевченко Н.І. Досвід системи державного гарантування іноземного інвестування в різних країнах / Н.І. Шевченко // Економіка та держава. – 2010. – № 4. – С. 141 – 143.

66. Шрепфер-Проскураков А. Импорт Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://my-swiss.ru/ekonomika-i-finansy/import-shvejcarii.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

67. Шрепфер-Проскураков А. Экспорт Швейцарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://my-swiss.ru/ekonomika-i-finansy/eksport-shvejcarii.html>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

68. Экономический календарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ru.investing.com/economic-calendar/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова рос.

69. Як відкрити бізнес в Швейцарії / Migranty [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://migranty.com/news/684>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова укр.

70. CPI 2019 Global Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.transparency.org/en/news/cpi-2019-global-highlights#>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

71. Global Competitiveness Index 4.0 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/competitiveness-rankings/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

72. Global Competitiveness Report 2019: How to end a lost decade of productivity growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

73. World Bank Open Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://data.worldbank.org/>, вільний. – Загол. з екрану. – Мова англ.

