

Центральноукраїнський національний технічний університет  
ЦЗДО  
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

«Допущено до захисту»  
Зав. кафедрою МЕВ  
д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ Іван МИЦЕНКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**за першим (бакалаврським) рівнем вищої**  
**освіти**  
на тему:  
**«Модель зовнішньоекономічної взаємодії України та**  
**Німеччини: напрями розвитку і трансформації»**

Виконав здобувач вищої освіти  
4 курсу, групи МЕВ-21пз  
ОПП «Міжнародні економічні  
відносини»  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»  
\_\_\_\_\_ Кушнерьов А.М.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 р.

Керівник роботи  
к.е.н., доцент  
\_\_\_\_\_ Тетяна РЕШИТЬКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 р.

Рецензент \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Центральноукраїнський національний технічний університет**  
 Факультет ЦЗДО  
 Кафедра Міжнародних економічних відносин  
 Рівень вищої освіти Бакалавр  
 Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»  
 Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»  
 Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ  
 Завідувач кафедри  
 \_\_\_\_\_ Іван МИЦЕНКО  
 « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ  
 ЗА ПЕРШИМ (БАКАЛАВРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ  
 ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Кушнерьова Андрія Миколайовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

Модель зовнішньоекономічної взаємодії України та Німеччини: напрями розвитку і трансформації

2. Керівник роботи

Решитько Тетяна Володимирівна, к.е.н., доцент

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

3. Строк подання роботи до захисту \_\_\_\_\_

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Метою дослідження є здійснення комплексного аналізу сучасного стану торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною, а також виявлення основних проблем їх розвитку.

Завдання: розкрити сутність і значення зовнішньоекономічних зв'язків у контексті посилення інтеграційних процесів; систематизувати основні передумови розвитку економічних взаємин між Україною та Німеччиною в умовах активної європейської інтеграції; дослідити пріоритети реалізації зовнішньоторговельної моделі Німеччини в сучасних умовах; проаналізувати основні проблеми та тенденції розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною; здійснити оцінку сучасного стану та особливостей українсько-німецької взаємодії в інвестиційній сфері; визначити ефективність зовнішньоторговельних операцій між двома країнами; розглянути механізми державної підтримки й сприяння у двосторонньому економічному співробітництві України з Німеччиною; сформулювати перспективні напрями розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною; розробити рекомендації щодо створення сприятливих умов для залучення німецьких інвестицій в економіку України.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	доц. Решитько Т.В.		
Розділ 2	доц. Решитько Т.В.		
Розділ 3	доц. Решитько Т.В.		

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження, призначення наукового керівника	01.01.2025-09.01.2025	
2	Розробка завдання на кваліфікаційну роботу, складання календарного плану його виконання	10.01.2025-24.01.2025	
3	Опрацювання навчальної та наукової літератури і складання плану роботи	25.01.2025-02.02.2025	
4	Проведення наукових досліджень, обробка фактичного матеріалу	02.02.2025-28.03.2025	
5	Написання тексту 1-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	01.03.2025-25.03.2025	
6	Написання тексту 2-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	26.03.2025-20.04.2025	
7	Написання тексту 3-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	21.04.2025-20.05.2025	
8	Усунення недоліків, написання остаточного варіанта тексту, оформлення кваліфікаційної роботи	21.05.2025-08.06.2025	
9	Перевірка на плагіат	09.06.2025-14.06.2025	
10	Отримання відгуку наукового керівника	15.06.2025-18.06.2025	
11	Рецензування кваліфікаційної роботи	19.06.2025-24.06.2025	
12	Захист кваліфікаційної роботи на засіданні екзаменаційної комісії		

Дата видачі завдання

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

Підпис керівника

\_\_\_\_\_ (прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2025 року

Підпис здобувача

\_\_\_\_\_

## АНОТАЦІЯ

Модель зовнішньоекономічної взаємодії України та Німеччини: напрями розвитку і трансформації. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “бакалавр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2025.

У кваліфікаційній роботі розглянуто проблематику, специфіку та стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності українських компаній на ринку Федеративної Республіки Німеччина. У результаті проведеного аналізу визначено ключові особливості сучасних двосторонніх економічних взаємовідносин між Україною та Німеччиною. Досліджено поточний стан і перспективи подальшого розвитку моделі двостороннього співробітництва між двома країнами. Проаналізовано основні тенденції, характерні риси та накопичений досвід у сфері формування й розвитку торговельно-економічних і інвестиційних зв'язків між Україною та Німеччиною. Визначено порівняльні переваги сучасної структури зовнішньої торгівлі між цими державами.

За допомогою методу кластерного аналізу здійснено групування регіонів України залежно від рівня їхньої інвестиційної привабливості для німецьких інвесторів. Обґрунтовано механізми стимулювання та підтримки розвитку українсько-німецького економічного партнерства в умовах активізації процесів європейської інтеграції та новітніх викликів глобального економічного середовища.

**Ключові слова:**, зовнішньоекономічна конкурентоспроможність, двосторонні відносини, ЗЕД, ефективність зовнішньоторговельних зв'язків, євроінтеграція, , українсько-німецьке економічне співробітництво.

## ANNOTATION

The Model of Foreign Economic Cooperation between Ukraine and Germany: Directions of Development and Transformation. – Manuscript.

Qualifying bachelor's thesis for the degree of higher education in the educational and professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – Central Ukrainian National Technical University. - Kropyvnytskyi. - 2025.

The qualification thesis examines the issues, specifics, and strategic directions for ensuring the competitiveness of Ukrainian companies in the market of the Federal Republic of Germany. As a result of the conducted analysis, key features of modern bilateral economic relations between Ukraine and Germany have been identified. The current state and prospects for further development of the bilateral cooperation model between the two countries have been explored. The main trends, characteristic features, and accumulated experience in the formation and development of trade, economic, and investment relations between Ukraine and Germany have been analyzed. The comparative advantages of the current structure of foreign trade between these countries have been determined.

Using the cluster analysis method, the regions of Ukraine have been grouped according to their level of investment attractiveness for German investors. Mechanisms for stimulating and supporting the development of Ukrainian-German economic partnership have been substantiated in the context of intensifying European integration processes and the new challenges of the global economic environment.

**Key words:** international economic competitiveness, bilateral relations, foreign economic activity, efficiency of foreign trade relations, European integration, Ukrainian-German economic cooperation.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>7</b>
<b>РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ДВОСТОРОННІХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....</b>	<b>12</b>
1.1. Сутність і значення двосторонніх економічних відносин в контексті активної міжнародної інтеграції .....	12
1.2. Основні передумови розвитку українсько-німецької економічної співпраці в контексті процесів євроінтеграції .....	24
1.3. Особливості розвитку зовнішньоекономічної моделі Німеччини в контексті глобальних економічних процесів .....	34
<b>РОЗДІЛ II ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ .....</b>	<b>40</b>
2.1. Ключові аспекти, тенденції та проблемні питання торговельної взаємодії України та Німеччини .....	40
2.2. Дослідження специфіки українсько-німецького партнерства у сфері інвестицій .....	48
2.3. Аналіз результативності зовнішньоторговельного співробітництва між Україною та Німеччиною .....	57
<b>РОЗДІЛ III МЕХАНІЗМИ ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН .....</b>	<b>66</b>
3.1. Інструменти розширення та підтримки співпраці між Україною та Німеччиною в економічній сфері .....	66
3.2. Ключові напрями розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною .....	75
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>83</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>87</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Формування стратегії економічних реформ, а також активна інтеграційна й зовнішньоекономічна політика України значною мірою визначаються можливістю налагодження всебічного двостороннього співробітництва з провідними країнами Європи. Це набуває особливої актуальності в умовах глибокої економічної кризи, зумовленої широкомасштабною збройною агресією з боку російської федерації. Основним пріоритетом зовнішньоекономічного курсу України залишається всебічна інтеграція до Європейського Союзу. Зокрема, підписана в березні 2014 року Угода про асоціацію між Україною та ЄС має на меті розвиток взаємовигідних економічних відносин із європейськими державами. Ключовим чинником інтеграції України в європейський економічний простір, стимулювання економічного зростання й ринкових трансформацій є поглиблення партнерства з країнами ЄС, використання його потенціалу для поліпшення внутрішнього економічного середовища.

Поглиблення співпраці з Німеччиною відіграє особливу роль у цьому процесі, адже сприяє залученню іноземного капіталу, створенню спільних підприємств на основі міжнародної виробничої кооперації, що, у свою чергу, стане каталізатором інновацій, модернізації та технологічного оновлення української економіки. Сьогодні існують сприятливі передумови для зміцнення двосторонніх відносин, однак їх реалізація потребує комплексного вирішення організаційних, правових та економічних питань. У цьому контексті актуальним є здійснення всебічного аналізу стану співпраці між Україною та Німеччиною, що дасть змогу визначити шляхи підвищення ефективності організаційно-економічних механізмів їх взаємодії. Важливо використовувати переваги Німеччини як провідного виробника високотехнологічного обладнання та одного з лідерів міжнародної виробничої кооперації для створення спільних підприємств і впровадження сучасних технологій у виробництво конкурентоспроможної продукції.

У зв'язку з цим необхідно розробити конкретні пропозиції щодо

залучення німецьких інвестицій у національну економіку України, поліпшення якісних і кількісних показників інвестування, а також розвитку відповідної зовнішньоекономічної інфраструктури. Особливої уваги потребує поглиблення економічних зв'язків України з ключовими стратегічними партнерами, зокрема з Німеччиною, що є важливою складовою реалізації стратегії європейської інтеграції. У цьому аспекті необхідно вдосконалити систему залучення іноземного капіталу шляхом застосування додаткових адміністративно-правових і макроекономічних механізмів, які б відповідали довгостроковим національним економічним інтересам та сприяли розвитку національного бізнесу. Наразі вже створено базові умови для розвитку взаємовигідного економічного партнерства між Україною та Німеччиною.

Отже, нагальною залишається потреба зміцнення темпів розвитку української економіки та її наближення до рівня країн-членів ЄС, що підкреслює важливість двосторонніх торговельно-економічних і інвестиційних відносин у цьому процесі та визначає актуальність обраної теми дослідження.

Проблематика розвитку двостороннього економічного співробітництва в умовах глобалізації й підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в контексті поглиблення міжнародної інтеграції широко висвітлювалася у працях Д. Абеля, Б. Баласси, Й. Вінера, Г. Гамеля, П. Друкера, Д. Рікардо, А. Сміта, К. Ендраса, П. Сенге, Ф. Котлера, Р. Корса, П. Кругмана, Г. Рісне, П. Ліндельта, К. Крістенсона, М. Портера, К. Прахалада, Р. Торо, Й. Шумпетера, Ф. Хайєка та інших науковців.

Серед українських дослідників, які зробили значний внесок у розробку стратегій міжнародної інтеграції України, формування сприятливого інвестиційного клімату, активізацію залучення іноземних інвестицій, а також у вивчення українсько-німецького економічного співробітництва, варто відзначити роботи О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, З. Варналія, В. Вергуна, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, А.

Кредісова, С. Круглика, І. Лукінова, Д. Лук'яненко, В. Новицького, В. Онищенко, Ю. Пахомова, В. Рокочого, В. Руденка, А. Філіпенка, А. Фліссака, К. Фліссака, І. Хільчевської, А. Чухно, В. Шевчука, Л. Яремко.

Попри наявність ґрунтовних досліджень, недостатньо вивченими залишаються питання щодо чинників розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Федеративною Республікою Німеччина, стратегічних напрямів покращення інвестиційного клімату для німецьких інвесторів, а також оцінка позитивних і негативних наслідків економічного партнерства з ФРН з урахуванням геополітичних інтересів України. Саме ці обставини визначають актуальність обраної теми дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є здійснення комплексного аналізу сучасного стану торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною, а також виявлення основних проблем їх розвитку. На основі отриманих результатів передбачається обґрунтувати практичні пропозиції щодо зміцнення й розширення взаємовигідної економічної співпраці, а також сприяти глибшій інтеграції України у сучасну систему міжнародного поділу праці.

Відповідно до поставленої мети, в межах кваліфікаційної роботи заплановано вирішення таких **завдань**:

- розкрити сутність і значення зовнішньоекономічних зв'язків у контексті посилення інтеграційних процесів;
- систематизувати основні передумови розвитку економічних взаємин між Україною та Німеччиною в умовах активної європейської інтеграції;
- дослідити пріоритети реалізації зовнішньоторговельної моделі Німеччини в сучасних умовах;
- проаналізувати основні проблеми та тенденції розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною;
- здійснити оцінку сучасного стану та особливостей українсько-німецької взаємодії в інвестиційній сфері;

- визначити ефективність зовнішньоторговельних операцій між двома країнами;
- розглянути механізми державної підтримки й сприяння у двосторонньому економічному співробітництві України з Німеччиною;
- сформулювати перспективні напрями розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною;
- розробити рекомендації щодо створення сприятливих умов для залучення німецьких інвестицій в економіку України.

**Об'єктом дослідження** виступає система організаційно-економічних, фінансових інструментів і механізмів, що забезпечують розвиток зовнішньоекономічних відносин між Україною та Німеччиною в контексті поглиблення європейської інтеграції.

**Предметом дослідження** є процес формування та розвитку торговельно-економічної співпраці між Україною та Німеччиною на сучасному етапі.

**Інформаційна база** дослідження охоплює монографічні праці та наукові статті вітчизняних і зарубіжних авторів, що висвітлюють питання двосторонніх економічних відносин між Україною та Німеччиною. Також використовуються офіційні публікації й аналітичні звіти міжнародних організацій (СОТ, ЄС, МВФ, Групи Світового банку), статистичні дані Державної служби статистики України, Федерального статистичного управління Німеччини, Євростату, а також нормативно-правові акти, що регламентують участь України у двосторонньому співробітництві. Додатковим джерелом інформації є дані з офіційних інтернет-ресурсів.

**Методи дослідження.** Теоретичною та методологічною основою роботи є загальнонаукові методи дослідження, положення теорій міжнародної торгівлі, економічної інтеграції, міжнародних економічних відносин, перехідних економік, міжнародної конкуренції та маркетингу, а також виробничої кооперації. Використано також сучасні наукові підходи до регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

У процесі дослідження застосовано методи інтеграційного, порівняльного, історичного й логічного аналізу, багатовимірного статистичного аналізу, системного та факторного аналізу, методи кореляції, групування та кластерного аналізу, а також економічного моделювання й прогнозування.

**Практичне значення** результатів дослідження полягає у напрацюванні стратегічних підходів і рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності та зміцнення економічної співпраці між Україною та Німеччиною.

**Структура та обсяг дослідження.** Робота складається зі вступу, трьох розділів, списку використаних джерел (65 найменувань). Основний текст викладено на 93 сторінках і містить 6 таблиць та 14 рисунків.

# **РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ ДВОСТОРОННІХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

## **1.1. Сутність і значення двосторонніх економічних відносин в контексті активної міжнародної інтеграції**

В умовах масштабного військового вторгнення з боку Росії підвищення ефективності торговельно-економічного співробітництва з основними країнами ЄС набуває особливого значення як ключовий елемент стратегії економічної інтеграції України у світове співтовариство та європейський простір. Згідно зі Стратегією "Україна 2030" [1, с. 14], одним із головних пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни є посилення інтеграції до економіки ЄС. При цьому успішність європейської інтеграції України значною мірою визначається динамікою розвитку торговельно-економічних відносин (рис. 1.1). Тому особливу увагу слід приділяти розширенню торговельних, інвестиційних і коопераційних зв'язків із провідними державами ЄС, зокрема з Німеччиною.

У Посланні Президента України до Верховної Ради [2] наголошується, що співпраця з Європейським Союзом та його окремими країнами-членами є стратегічним пріоритетом, оскільки цей інтеграційний блок відіграє визначальну роль у забезпеченні політичної стабільності та економічного розвитку регіону в довгостроковій перспективі. Україна має всі передумови для успішного включення в європейську систему поділу праці та інтеграції в економічний простір ЄС завдяки своїм природним ресурсам, вигідному географічному розташуванню, високому рівню освітнього потенціалу та зростаючому інтересу іноземного капіталу до розширення економічного співробітництва. У цьому контексті зміцнення двосторонніх зв'язків між Україною та однією з найвпливовіших країн ЄС – Федеративною Республікою Німеччина – може стати потужним стимулом для прискорення євроінтеграційного процесу в нашій державі.

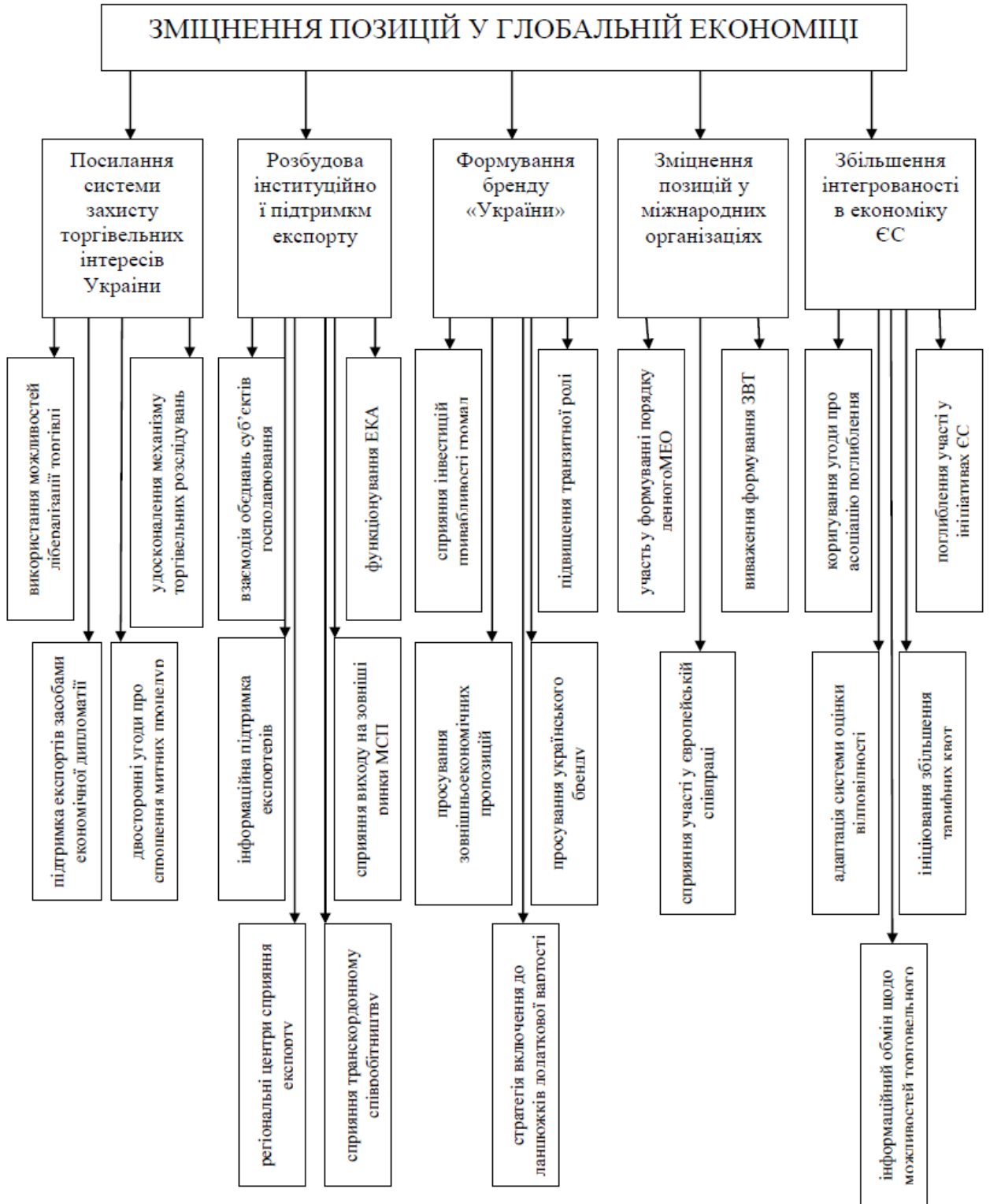


Рис. 1.1. Пріоритетні напрями та механізми торговельно-економічного співробітництва в стратегії Україна-2030  
За: [1, с. 11]

Згідно з думкою В. О. Шевчука [3, с. 196], нині особливо важливим стає зміцнення двосторонніх економічних зв'язків із Німеччиною для країн

Центральної та Східної Європи. Водночас, як зазначає Н. І. Черкас [4, с. 290], ключовим аспектом для України є інтеграція в міжнародний ланцюг створення вартості та перехід від експорту сировини до експортоорієнтованої моделі розвитку, що ґрунтується на застосуванні сучасних технологій.

М. І. Флейчук [5, с. 46-48] наголошує, що в умовах економічної відкритості та інтеграції у світогосподарські зв'язки необхідно об'єктивно оцінювати реальні потреби українських товарів і послуг на міжнародному ринку, беручи до уваги економічні та геополітичні фактори як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Крім того, він підкреслює доцільність активної участі України в глобальних макроекономічних інтеграційних об'єднаннях, а також розширення взаємовигідного двостороннього економічного співробітництва.

С. Р. Семів [6, с. 60] дійшов висновку, що для ефективного розвитку двосторонніх економічних відносин першочергове значення має зміцнення внутрішнього ринку, адже це є передумовою економічної безпеки України та успішної діяльності на зовнішніх ринках. Саме такий підхід сприятиме виходу країни з глибокої економічної кризи, гарантуватиме її стабільність і забезпечить поступовий перехід до вискооефективної, соціально орієнтованої економічної моделі.

Дослідження таких процесів варто здійснювати в контексті аналізу особливостей двосторонніх економічних відносин у сучасних умовах міжнародної інтеграції. В. В. Мельник [7, с. 8] визначає "моделі двосторонніх економічних відносин" як сукупність економічних взаємозв'язків між країнами-партнерами. Він розглядає їх як комплексну систему, що включає відповідну інфраструктуру, теоретико-методологічні концепції та стратегії розвитку, які відображають логіку формування цієї моделі та політичну волю відповідних країн. Еволюція двосторонніх економічних відносин може відбуватися через:

- зміну організаційно-управлінських структур, правового регулювання та інших складових;

- трансформацію рівнів співпраці (мікро-, мезо- та макрорівень);
- перегляд ролі основних форм міжнародних економічних відносин (інвестиції, торгівля, виробнича кооперація тощо). Формування національної економічної моделі сприятиме ефективному механізму адаптації та розвитку цих двосторонніх зв'язків.

В. В. Хільчевська [8, с. 6-8] здійснила аналіз регіональної взаємодії України та Німеччини, зокрема адміністративних одиниць (регіонів та федеральних земель), що відіграють ключову роль у двосторонніх економічних відносинах. Вона підкреслює значення міждержавного поділу праці, який базується на діяльності національних підприємств, що досягають проміжного рівня розвитку (регіонального чи земельного), та їхньої інтеграції у загальноєвропейський економічний простір. Методологічна схема просторового суспільно-географічного аналізу українсько-німецьких двосторонніх відносин представлена на рис. 1.2.

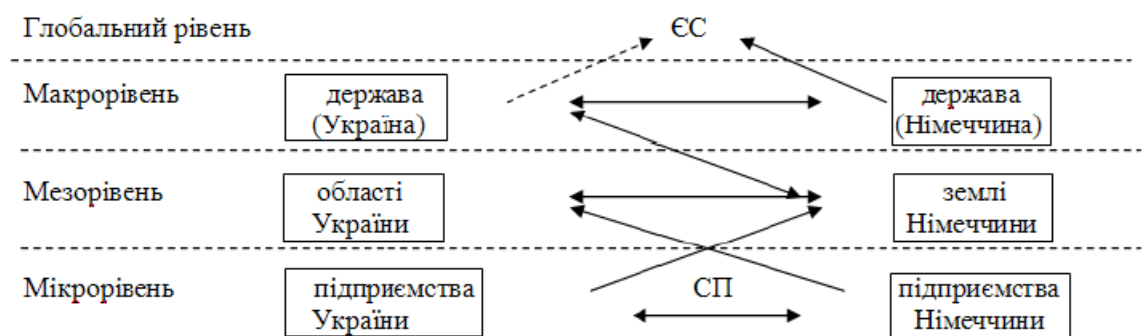


Рис. 1.2. Методологічна схема просторового суспільно-географічного аналізу двосторонніх українсько-німецьких зв'язків

За: [88, с. 8]

У процесі оцінки доцільності двостороннього економічного співробітництва важливо зосередитися на концепції "стратегічного партнерства". Довгострокові перспективи розвитку України значною мірою залежать від її здатності сформувати власну модель розвитку та інтегруватися у світову спільноту. Така інтеграція можлива лише за умови проведення гнучкої, багатовекторної зовнішньої політики. Вона потребує

чіткого визначення пріоритетних геополітичних напрямків, оскільки багатовекторність не означає рівнозначності всіх напрямів. Завжди необхідно виокремлювати головний вектор, який визначає зовнішньополітичну стратегію держави та її ключових партнерів. Це питання стає особливо актуальним в умовах військової агресії Росії проти України, що ускладнює її інтеграцію до європейських та північноатлантичних структур.

На думку експертів Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [9, с.2-57], стратегічне партнерство визначається низкою важливих факторів, таких як економічні, військові та політичні аспекти. Відносини такого рівня відзначаються високим ступенем співпраці у різних сферах, що виходять за межі однієї ключової галузі. Геополітичне партнерство базується не лише на історичній, культурній чи географічній близькості, а й на спільній геополітичній взаємозалежності.

Як зазначає Ю. В. Полякова [10, с. 255], динамічність стратегічного партнерства значною мірою залежить від ресурсного потенціалу країни. Обмежені ресурси не дозволяють одночасно підтримувати рівноправні партнерські відносини з багатьма державами. Однак чітка зовнішньополітична стратегія сприяє налагодженню ефективного співробітництва з ключовими партнерами. Важливо також уникати декларативних заяв про стратегічне партнерство без реального його наповнення, оскільки це може негативно позначитися на міжнародному іміджі країни. Тому необхідно визначати пріоритети та закріплювати стратегічні домовленості в офіційних угодах, створюючи механізми взаємодії, що охоплюють не лише урядові, а й громадські та неурядові організації.

За останні два десятиліття Україна встановила стратегічні відносини з 19 країнами світу, серед яких Азербайджан, Аргентина, Велика Британія, Грузія, Німеччина, Канада, Китай, Молдова, Польща, США, Туреччина та інші [11]. Росія раніше входила до цього списку, але в умовах сучасної політичної ситуації її подальше стратегічне партнерство з Україною втратило

актуальність. Натомість Німеччина залишається одним із ключових партнерів України.

Як зазначає З. Ю. Макохін [12, с.1], стратегічне партнерство з Німеччиною базується на низці принципів, серед яких:

- готовність до компромісів для досягнення стратегічних цілей із врахуванням інтересів партнерів;
- взаємне визнання значущості двостороннього співробітництва;
- довготривалий характер партнерства;
- відмова від ультимативних вимог та дискримінаційних практик;
- юридичне закріплення структури та змісту співпраці у двосторонніх угодах;
- передбачуваність, послідовність та виконання зобов'язань обома сторонами;
- ефективність стратегічного партнерства, що має приносити користь не лише політичним елітам, а й бізнесу та широкій громадськості;
- наявність дієвих механізмів реалізації партнерських відносин.

Таким чином, стратегічне партнерство є основою успішного розвитку двостороннього співробітництва та забезпечує сталий розвиток міжнародних відносин України.

За оцінками експертів Українського центру економічних і політичних досліджень (УНЦПД) [9, с. 12], стратегічне партнерство характеризується таким рівнем міждержавної співпраці, який дозволяє партнерам досягати значущих зовнішніх і внутрішніх цілей завдяки спільним зусиллям. Така взаємодія повинна бути всеосяжною, охоплювати кілька ключових сфер співробітництва та мати довгострокову перспективу. Довіра між стратегічними партнерами формується на основі готовності враховувати спільні інтереси, наявності ефективних механізмів реалізації співпраці та дотримання дисципліни у партнерських відносинах.

Аналізуючи підходи різних науковців і експертів до визначення стратегічного партнерства, можна сформулювати концептуальну модель для

глибшого розуміння цього поняття (рис. 1.3). Основними сферами стратегічного партнерства між державами виступають економічний та енергетичний сектори, політичне, культурне і гуманітарне співробітництво, а також військова та технологічна взаємодія.

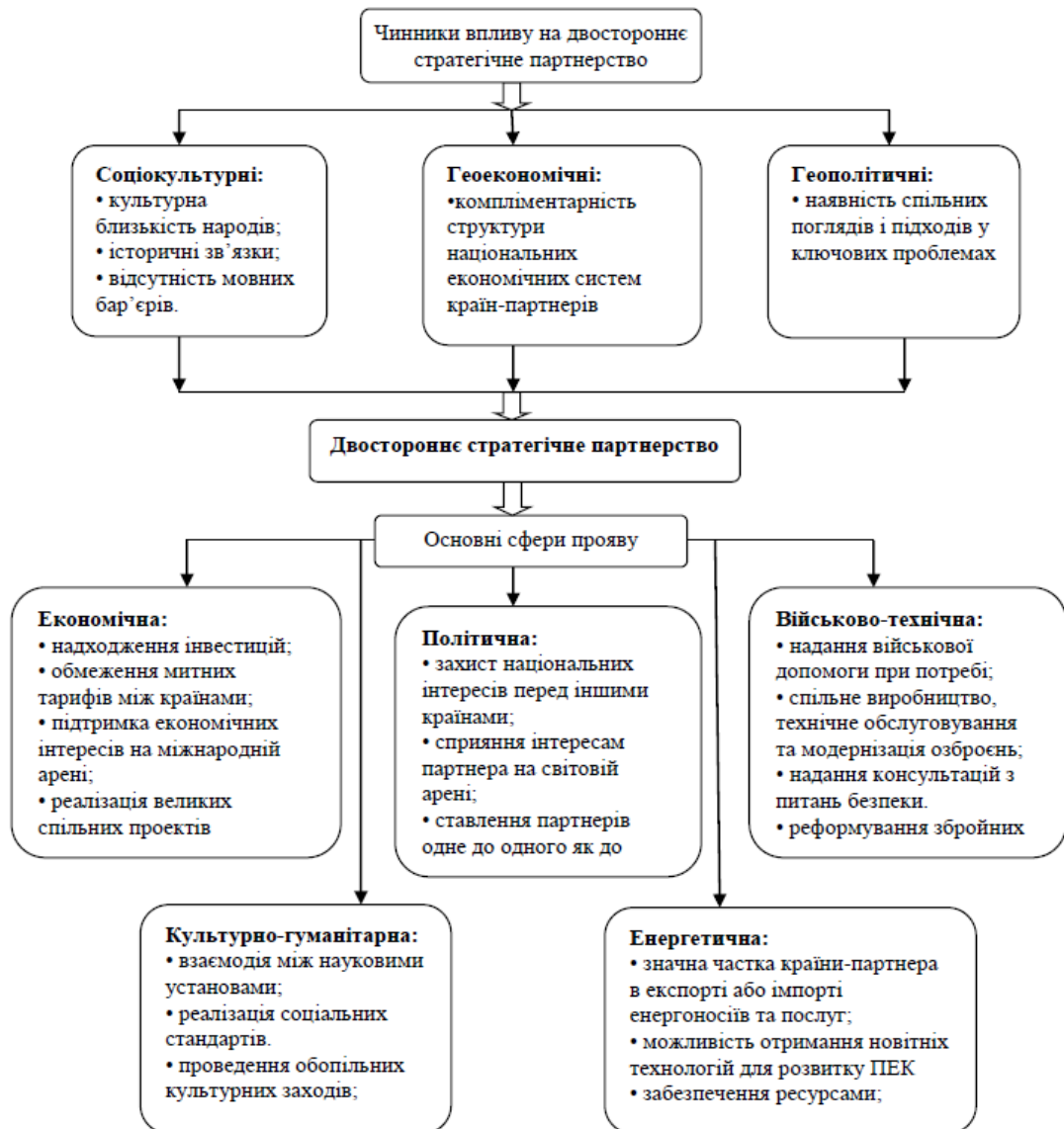


Рис 1.3. Концептуальна схема білатерального стратегічного партнерства

За: узагальнено автором за [12]

Наприклад, важливість партнерства у сфері економіки визначається значною часткою взаємного імпорту та експорту, високим рівнем інвестицій та реалізацією масштабних спільних проєктів у пріоритетних галузях. Важливим показником є структура двосторонньої торгівлі: якщо імпортовані товари можуть бути вироблені в середині країни, це не завжди свідчить про

стратегічні відносини. Однак, якщо таке партнерство базується на використанні передових технологій, воно може бути класифіковане як стратегічне.

Слід наголосити, що успішна політична співпраця є ключовою передумовою для ефективного двостороннього економічного співробітництва. Важливу роль у цьому контексті відіграє Німеччина, що підтверджує її виняткове значення у політичному партнерстві з Україною. Основні складові двостороннього стратегічного партнерства України та Німеччини у політичній сфері включають [9, с.32]:

- офіційне визнання України як стратегічного партнера (зокрема, з боку Польщі, США, Грузії, Азербайджану, Узбекистану та Болгарії);
- здатність представляти та підтримувати українські інтереси на міжнародній арені (особливо Німеччина, США, Польща);
- кількість укладених двосторонніх і багатосторонніх угод (зокрема, з пострадянськими республіками, Польщею та США);
- підтримку у процесі вступу та функціонування в регіональних об'єднаннях і міжнародних організаціях (США, Німеччина, Польща).

Аналіз даних, представлених у таблиці 1.1, свідчить, що на сьогодні єдиними стратегічними економічними партнерами України залишаються США, Німеччина та Польща.

Як зазначає К. Фліссак [13, с.87], міжнародне економічне співробітництво відіграє важливу роль у зміцненні двосторонніх економічних відносин. Оскільки поняття "співробітництво" в економічному контексті може мати різні тлумачення, виникає необхідність подальшої систематизації його класифікаційних ознак для вдосконалення понятійного апарату.

Аналізуючи різні підходи до класифікації, варто враховувати, що кожен з них має як переваги, так і недоліки. Тому на практиці найчастіше застосовується комбінований підхід (наприклад, міжрегіональне виробництво, міжнародний кредит тощо). Окрім того, класифікація

міжнародного двостороннього співробітництва та його механізмів не може обмежуватися лише кількома критеріями, навіть якщо вони є ключовими.

Слід акцентувати увагу на тому, що результативне двостороннє економічне співробітництво неможливе без налагоджених політичних відносин між державами. Показовим прикладом цього є вагома роль Німеччини у розвитку політичного партнерства з Україною, що підтверджує зазначену тезу. Основними складовими стратегічного політичного партнерства України з Німеччиною виступають такі фактори [9, с. 32]:

- офіційне визнання України стратегічним партнером (з боку Польщі, США, Грузії, Азербайджану, Узбекистану, Болгарії);
- здатність відстоювати інтереси України на міжнародній арені (Німеччина, США, Польща);
- кількість укладених двосторонніх і багатосторонніх угод (з пострадянськими республіками, Польщею, США);
- підтримка України в процесі інтеграції до регіональних союзів та міжнародних організацій, а також сприяння у діяльності в їх межах (з боку США, Німеччини, Польщі).

Згідно з аналізом показників, наведених у таблиці 1.1, нині основними стратегічними економічними партнерами України залишаються США, Німеччина та Польща.

Як зазначає К. Фліссак [13, с. 87], «міжнародне економічне співробітництво відіграє ключову роль у зміцненні двосторонніх економічних зв'язків. Оскільки поняття «співробітництво» в економічному контексті має різні тлумачення, виникає потреба в подальшій систематизації класифікаційних ознак міжнародного економічного співробітництва для удосконалення понятійного апарату. Розглядаючи існуючі підходи до класифікації, варто враховувати, що кожен із них має свої переваги та недоліки. Тому на практиці переважно застосовується інтегрований (комбінований) підхід, що враховує різні аспекти співробітництва, наприклад, міжрегіональне виробництво, міжнародне кредитування тощо.

При цьому класифікація двостороннього міжнародного співробітництва та його інструментів не повинна обмежуватися лише кількома критеріями, навіть якщо вони є найбільш значущими».

Таблиця 1.1

Відповідність білатеральних економічних відносин України критеріям стратегічного партнерства

Ознаки партнерства /країна	США	ЄС-15					ЄС-12				ННД			Китай	Індія
		Франція	Німеччина	Великобританія	Італія	Австрія	Польща	Чехія	Словаччина	Угорщина	Країни Балтії	Білорусь	Грузія		
Історична спільність	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0
Ментальна єдність	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0
Наявність спільних інтересів	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0
Наявність суперечливих інтересів	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Позитивний досвід розв'язання суперечностей	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0
Ступінь паритетності (симетричності) політико-економічних відносин	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Рівень асиметрії відносин	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	1
Наявність впливової української діаспори	1	0	0	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
<b>Всього</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>1</b>

\* - важливі партнери; \*\* - головні партнери.

За: [9]

Одним із ключових аспектів є необхідність визначення ролі міжнародного співробітництва в економічній системі держави, а ще його впливу на її розвиток та взаємодію з економічними системами інших країн. За твердженням Б. В. Кульчицького [14, с.102], "...учасники ... можуть прагнути змінити умови конкуренції на свою користь або зіштовхнутися з іншими труднощами під час торговельних операцій, що унеможлиблює як

глобальну економічну оптимізацію процесу, так і його ефективність на рівні кожної окремої країни-партнера". Це свідчить про те, що міжнародне співробітництво (не тільки у сфері торгівлі) виступає важливим інструментом, який сприяє досягненню позитивних результатів для всіх учасників завдяки створенню синергії.

При розгляді міжнародного співробітництва у контексті двосторонніх економічних відносин вітчизняні вчені зазвичай посилаються на визначення, закріплене в статті 1 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 року [15]: "Міжнародне співробітництво – це взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, один з яких обов'язково є іноземним, що ґрунтується на спеціалізації у виробництві проміжної продукції (вузлів, деталей, матеріалів, обладнання для комбінованих поставок) або певному технологічному етапі (функції) науково-дослідних, конструкторських, виробничих і збутових процесів. При цьому здійснюється координація національних програм, спільна розробка, виробництво і реалізація кінцевої продукції та інших товарів" [15]. У подальшому аналізі буде продемонстровано, що йдеться здебільшого про виробничу кооперацію на мікрорівні.

Теоретичний аналіз даного поняття дозволяє зробити висновок, що міжнародна кооперація в рамках двосторонніх економічних відносин спрямована на підвищення конкурентоспроможності та ефективного залучення і використання ресурсів між країнами-партнерами.

Тематика є одним із визначальних питань міжнародного співробітництва. У контексті двосторонніх відносин вона охоплює такі рівні взаємодії:

- співпраця між господарюючими суб'єктами (компаніями);
- взаємодія адміністративно-територіальних одиниць (наприклад, між федеральними землями Німеччини та областями України);
- співпраця між містами та іншими населеними пунктами;
- взаємодія між державами та окремими адміністративними

одинацями (наприклад, між Федеративною Республікою Німеччина, Баварією та Україною, де така співпраця триває вже багато років);

- міждержавне співробітництво;
- взаємодія держав із регіональними інтеграційними структурами, зокрема між Європейським Союзом та третіми країнами.

На рисунку 1.4 наведено основні форми промислової кооперації в межах двостороннього економічного партнерства між державами.

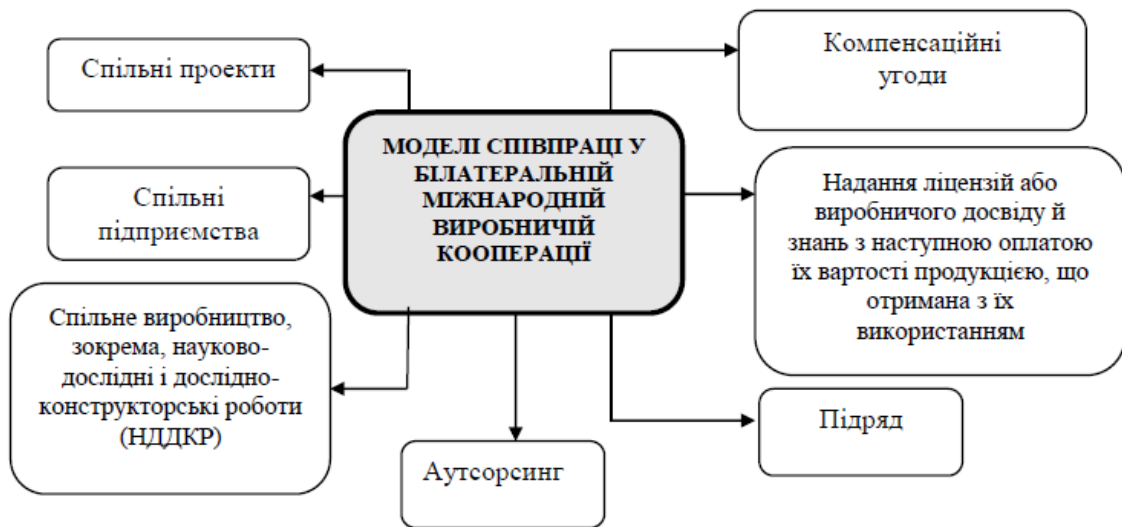


Рис. 1.4. Основні форми промислового співробітництва у межах двосторонньої міжнародної виробничої кооперації

Складено автором за: [16].

Підсумовуючи, варто підкреслити, що серед основних зовнішньоекономічних орієнтирів України нині, поряд із поглибленням співпраці з ЄС, важливу роль відіграє формування та активізація ефективних двосторонніх економічних відносин. Успішна реалізація курсу України на інтеграцію до ЄС значною мірою залежить від зміцнення зовнішньоекономічної складової. Водночас підвищення ефективності торговельно-економічних зв'язків з окремими країнами ЄС є одним із ключових елементів стратегії інтеграції української економіки у світову спільноту та реалізації євроінтеграційного напрямку.

Враховуючи зазначене, посилення торговельно-економічних, інвестиційних та коопераційних зв'язків із провідними країнами ЄС стає надзвичайно важливим. Особливий акцент при цьому доцільно зробити на розвитку двосторонньої співпраці з тими державами, взаємодія з якими має ознаки стратегічного партнерства.

## **1.2. Основні передумови розвитку українсько-німецької економічної співпраці в контексті процесів євроінтеграції**

Після здобуття незалежності Україна заручилася стабільною підтримкою Федеративної Республіки Німеччина у процесі інтеграції до європейського економічного простору. Комбінація географічних переваг, природних ресурсів, високого рівня професійної підготовки кадрів, а також значного інтересу міжнародного капіталу створює сприятливі умови для інтеграції України в систему європейського поділу праці. Це, у свою чергу, стимулює подальшу інтеграцію України в економіку країн-членів ЄС.

Торговельно-економічна співпраця України з ЄС регламентується єдиними правилами Союзу й механізмами, що діють стосовно країн із неринковою економікою та учасників СОТ. Особливу роль у зміцненні економічної співпраці відіграє Федеративна Республіка Німеччина як одна з найрозвиненіших економік Євросоюзу, що суттєво впливає на динаміку євроінтеграційних процесів України.

Основними факторами, що визначають важливість двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС, є:

По-перше, Німеччина займає третє місце серед найбільших торговельних партнерів України за обсягом двосторонньої торгівлі, поступаючись лише Китаю та Польщі.

По-друге, Німеччина є основним фінансовим донором ЄС, формуючи понад чверть його бюджету, а також виступає найбільш економічно потужною країною Європи з найвищим у світі рівнем зовнішньоторговельного обороту.

По-третє, німецька економіка є однією з найбільш відкритих у Європі та орієнтованою на міжнародні ринки.

По-четверте, Німеччина послідовно підтримує розширення ЄС, особливо у напрямку країн Центральної та Східної Європи, що підтверджується значними інвестиціями (понад 30 млрд євро) та активною політичною підтримкою інтеграційних процесів.

На думку А. Грицака [13, с.87], під час розробки та реалізації євроінтеграційного курсу Україні варто враховувати досвід Німеччини у сфері зовнішньоекономічної політики, яка спрямована на розширення присутності німецьких товарів на міжнародних ринках, збільшення обсягу інвестицій та посилення позицій німецького капіталу у банківському секторі. Одним із ключових завдань німецької зовнішньоекономічної політики є також боротьба з безробіттям та створення нових робочих місць.

Сьогодні основні напрямки зовнішньоекономічної політики Німеччини зазнають змін у зв'язку з розширенням ЄС, що впливає на експортний потенціал та конкурентоспроможність країни. При цьому варто розрізняти конкурентоспроможність німецьких компаній та її трудових ресурсів. Попри стабільні позиції німецької промисловості на світовому ринку, зайнятість у ній знижується, а німецькі працівники в багатьох випадках поступаються конкурентоспроможністю. Одним із помітних трендів є явище "імпорту німецького експорту", коли товари, вироблені за межами країни, включаються до німецької експортної статистики. Наприклад, двигуни Audi, вироблені в Угорщині, формально зараховуються до німецького експорту. Це змінює традиційне розуміння маркування "Made in Germany" [13, с. 92].

Згідно з висловлюванням колишнього Федерального канцлера Німеччини Ангели Меркель [17]: «процес розширення Європейського Союзу та його просування до українських кордонів сприяє підвищенню зацікавленості німецьких компаній і інвесторів в українському ринку. Вони розглядають Україну як привабливу країну для розміщення виробництва через доступність висококваліфікованої та відносно дешевої робочої сили».

Аналіз статистичних даних про двосторонні торговельно-економічні відносини між Україною та Німеччиною [18] свідчить про позитивну динаміку співпраці. Водночас масштаби цих відносин все ще не відповідають наявному потенціалу та потребам української економіки. Однак, прагнучи закріпити свої позиції на ринку Європейського Союзу, Україна володіє низкою конкурентних переваг, серед яких варто відзначити:

- помірний рівень виробничих витрат;
- значний науково-технічний та експортний потенціал;
- стратегічно вигідне географічне розташування.

За твердженням А. С. Філіпенка [19, с. 56], існує кілька факторів, що уповільнюють розвиток торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Вони поділяються на три основні групи:

Зовнішні чинники. До них належать низька гармонізація українських стандартів із європейськими, недостатня інформаційна підтримка експорту, слабка зовнішньоекономічна інфраструктура. Наприклад, у Німеччині діє лише близько 50 представництв українських компаній, переважно у сфері послуг, тоді як у Китаї лише в одному Гамбурзі їх налічується 140. Для порівняння, німецькі компанії мають значно більшу присутність у країнах Східної Європи, що дає їм конкурентну перевагу. В Україні наразі діє приблизно 250 представництв німецьких компаній [20].

Внутрішні чинники. Основними проблемами є складнощі з відшкодуванням ПДВ експортерам, організаційна та структурна слабкість українських експортно-орієнтованих підприємств, а також недостатньо ефективний механізм державної підтримки експорту.

Системні обмеження. Повільна імплементація окремих секторальних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС також негативно впливає на темпи інтеграції українського бізнесу у європейський ринок.

З огляду на ці фактори, подальше поглиблення економічного партнерства між Україною та Німеччиною є стратегічно важливим у контексті реалізації євроінтеграційного курсу України.

Як зазначає Ю. В. Полякова [10, с.259]: «аналіз особливостей, характеру та факторів зовнішньої торгівлі України, що відображають її конкурентні переваги, свідчить про низьку ефективність цього сектора». Зокрема, йдеться про несприятливу структуру зовнішньоторговельного обороту України, особливо в умовах зростаючої присутності на ринку Європейського Союзу.

Варто зазначити, що ринок Європейського Союзу характеризується високим рівнем лібералізації, оскільки приблизно 25% імпортованих товарів надходять без сплати ввізних мит. Цей фактор додатково підсилюється функціонуванням загальної системи тарифних преференцій [21], до переваг якої належить і Україна. Водночас, у низці важливих галузей ЄС запроваджує протекціоністські інструменти, що створюють бар'єри для українських експортерів, зокрема у металургійній та сільськогосподарській сферах, а також у ряді інших товарних сегментів [21]. Так, наприклад, для українських виробників металопродукції (прокат, плоский прокат, труби тощо) встановлено кількісні обмеження у формі квот.

Водночас подальший розвиток зовнішньоторговельної взаємодії між Україною та Європейським Союзом ускладнюється через недостатню ефективність реформ у структурі національної економіки. Частка високотехнологічних товарів і послуг у загальному експорті України до ЄС залишається низькою. Наявні конкурентні переваги у сфері високих технологій використовуються недостатньо, оскільки конкурентоспроможність України у зовнішній торгівлі з ЄС ґрунтується переважно на цінових факторах – дешевій робочій силі та експорті сировини [6].

Разом із тим, подальший розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною гальмується через неврегульовані питання доступу українських експортерів до ринку Європейського Союзу. Однією з основних перешкод на шляху поглиблення співпраці між українськими та європейськими, зокрема німецькими, компаніями залишається складність

гармонізації процедур і стандартів сертифікації між Україною та ЄС. Це суттєво обмежує можливості просування українських товарів на якісно новий рівень у рамках європейського ринку.

Важливою передумовою розвитку економічного партнерства між Україною та Німеччиною є створення ефективної інституційної основи для співробітництва. У період з 2008 до 2021 року в межах реалізації Плану дій Україна-ЄС за участі представників України та відповідних структур Європейської Комісії було проведено низку консультацій. У цьому контексті була сформована експертна робоча група, яка здійснила аналіз впливу розширення ЄС на торговельно-економічні відносини з Україною. До ключових питань, що розглядалися в межах цієї роботи, належали [22, с. 75]:

- оцінка впливу запровадження торговельно-технічних бар'єрів на імпорт українських товарів до нових країн-членів ЄС, а також розширення заходів торговельного захисту, зокрема антидемпінгових процедур;
- вивчення перспектив виходу української продукції на ринок розширеного ЄС, передусім продукції хімічної, металургійної, машинобудівної, фармацевтичної, аграрної, енергетичної та харчової галузей.

Одним із важливих кроків на шляху подальшого розвитку торговельно-економічної співпраці України з Європейським Союзом, зокрема з Федеративною Республікою Німеччина, стало укладення угоди між Урядом України та Європейським Співтовариством щодо торгівлі окремими видами сталеливарної продукції [23, с. 122]. Основні положення цього документа передбачали:

- можливість постачання українського сортового й плоского прокату поза квотами для використання у сфері будівництва, ремонту видобувних і бурових платформ, а також у суднобудуванні;
- поступове зниження експортних мит на металобрухт із паралельним підвищенням рівня квот;
- повну лібералізацію торгівлі металургійною продукцією після набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі.

Ця угода посилила переговорні позиції України у процесі розширення доступу вітчизняної металургійної продукції на ринки Німеччини та ЄС. Окрім того, новий рівень взаємодії між промисловими секторами України та Європейського Союзу сприяв удосконаленню умов перемовин щодо експорту металобрухту, що стало вагомим досягненням для української економіки.

Варто зазначити, що очікування стосовно автоматичного скасування антидемпінгових заходів і квот на український експорт після створення зони вільної торгівлі з ЄС є дещо перебільшеними. Досвід врегулювання торговельних суперечок між асоційованими членами ЄС свідчить про активне використання таких обмежень. У зв'язку з цим Україна має здійснити комплекс конкретних заходів для протидії протекціоністським нетарифним інструментам, що застосовуються іншими країнами до українських товарів.

По-перше, Міністерство економіки України разом з іншими державними установами має розробити пропозиції щодо ініціювання антидемпінгових розслідувань і впровадження контрзаходів щодо імпорту певних європейських товарів на український ринок.

По-друге, необхідно удосконалити двосторонні угоди, що регулюють обмеження постачання української продукції на європейські ринки, також на ринок Німеччини.

По-третє, треба запровадити механізми превентивного моніторингу й координації, що дозволять українським експортерам оперативно реагувати на можливі антидемпінгові розслідування та отримувати необхідну інформаційну підтримку.

Одними з основних бар'єрів на шляху українських товарів до європейського ринку залишаються санітарні, технічні та інші регуляторні обмеження. Особливо це стосується торгівлі сільськогосподарською продукцією, для якої ЄС встановлює жорсткі санітарні стандарти. Деякі види продукції, виготовлені на основі сільськогосподарської сировини, можуть

імпортуватися лише за спеціальними дозволами, а їхня вартість повинна відповідати ціновим параметрам, які щорічно переглядає Європейська Комісія. Це є критично важливим питанням для України, оскільки ускладнення умов торгівлі внаслідок подальшого розширення ЄС може створити нові труднощі для українських аграрних експортерів.

Разом із цим, завдяки заходам, вжитим Міністерством економіки України, спостерігається позитивна динаміка експорту вітчизняної переробленої молочної продукції до Федеративної Республіки Німеччина. За даними Федерального статистичного відомства Німеччини, протягом останніх років обсяги таких поставок зросли більш ніж у десять разів [20]. Крім того, відповідно до німецької статистики, експортний портфель України до Німеччини розширився за рахунок 17 нових товарних позицій, серед яких слід відзначити: запасні частини до моторних транспортних засобів, електрообладнання, залізничну техніку, підшипники, приводи та зубчасті колеса, меблі, будівельну і гірничодобувну техніку, медичне обладнання, а також спортивні товари [24]. Обсяги експорту цієї продукції демонструють тенденцію до подальшого зростання [18].

Відповідно до концепції розвитку відносин між Європейським Союзом і країнами Східної та Південної Європи [2], до пріоритетних напрямів європейської інтеграції України в сфері зовнішньої торгівлі можна віднести:

- розвиток преференційних торговельних режимів і лібералізацію доступу на ринки;
- легальну імміграцію трудових ресурсів;
- інтеграцію до європейських транспортних, енергетичних, теплових та телекомунікаційних мереж, а також до Європейського дослідницького простору;
- впровадження механізмів захисту й стимулювання інвестиційної діяльності, а також забезпечення інтеграції України до світової торговельної системи.

З огляду на зростання виробничих витрат у нових країнах-членах ЄС, викликане впровадженням соціальних і екологічних стандартів Союзу, Україна має можливість посилити свої конкурентні позиції у галузях, чутливих до рівня витрат.

Ще одним стратегічно важливим вектором зовнішньоекономічного співробітництва України з Німеччиною є залучення прямих іноземних інвестицій. Досвід економічної взаємодії Федеративної Республіки Німеччина з країнами Центральної та Східної Європи, зокрема Польщею, Словаччиною й Чехією [16, с. 98], засвідчує, що зростання обсягів зовнішньої торгівлі з Німеччиною значною мірою залежить від припливу німецьких інвестицій. Як правило, акумульовані іноземні капіталовкладення стають каталізатором розвитку торговельно-економічних зв'язків і стимулюють розширення виробничих потужностей у країнах-реципієнтах.

Для України оптимальною є модель залучення іноземних інвестицій, яка була реалізована в Польщі та Словаччині шляхом створення незалежних агентств із залучення іноземних інвестицій. Основною функцією таких структур є комплексне обслуговування іноземних інвесторів, які планують або вже реалізують інвестиційні проєкти в країні.

Як зазначає торговельно-економічний представник Посольства України в Німеччині О. Мілус [25], у контексті євроінтеграції пріоритетними напрямками реалізації економічних інтересів України у відносинах із Федеративною Республікою Німеччина є:

- впровадження галузевих програм для стимулювання експорту продукції українських підприємств на німецький ринок, зокрема шляхом зниження енергоємності виробництва, розвитку фінансово-промислових груп та вдосконалення зовнішньоторговельної інфраструктури;
- забезпечення інформаційно-аналітичної підтримки українських експортерів, зокрема шляхом проведення моніторингу німецького ринку, підготовки рекомендацій щодо організації експорту, реалізації рекламно-

промоційних кампаній, а також стимулювання участі українських компаній у міжнародних виставках і форумах;

- розширення виробничої кооперації шляхом реалізації спільних проєктів у ключових галузях економіки;
- розробка механізмів стимулювання для підвищення присутності українських компаній на ринку Німеччини, включаючи фінансову підтримку експортерів, сприяння розвитку українського капіталу в Німеччині, а також створення спільних фінансово-промислових структур.

На думку О. Струка [26, с. 10–11], чітке визначення національних економічних інтересів України дозволить сформувати передумови для ефективної інтеграції держави до Європейського Союзу та реалізації стратегії розвитку зовнішньої торгівлі в умовах європейського вибору (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Концепція втілення національних економічних інтересів у зовнішньоекономічній сфері в контексті європейської інтеграції України

За: [26, с. 11]

Отже, визначення основних пріоритетів співпраці України з Європейським Союзом та його окремими державами-членами, зокрема з Федеративною Республікою Німеччина, обумовлюється роллю ЄС як одного з головних чинників політичної стабільності й економічного поступу в регіоні. Успішне просування України шляхом європейської інтеграції виступає ключовим елементом її стратегії залучення до глобальних економічних процесів.

У цьому зв'язку особливого значення набуває розширення інвестиційної, торговельної й коопераційної взаємодії з основними державами ЄС, передусім із Німеччиною. При цьому подальший розвиток двосторонньої співпраці має базуватися на принципах взаємовигідності та пріоритетного захисту національних економічних інтересів України.

### **1.3. Особливості розвитку зовнішньоекономічної моделі Німеччини в контексті глобальних економічних процесів**

Німеччина є економічно розвиненою та відкритою державою, яка відіграє провідну роль у світовій економіці. Вона є не лише однією з найбільших промислових та сільськогосподарських країн, але й займає лідируючі позиції у світових рейтингах за рівнем наукових досліджень, розробок та інновацій. Як найбільша економіка Європейського Союзу та четверта у світі після США, Китаю та Японії, Німеччина демонструє стабільне зростання та ефективну модель зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз німецької зовнішньоекономічної стратегії свідчить про те, що її розвиток ґрунтується на таких ключових чинниках:

- тісна взаємодія з міжнародними партнерами у сфері економіки та фінансового сектору;
- ефективне управління імпортом та чітке визначення експортних пріоритетів;
- активний розвиток інвестиційного співробітництва на основі

міжнародних партнерств.

Глобальна конкурентоспроможність Німеччини значною мірою залежить від її потужного інноваційного потенціалу та орієнтації на експорт. Динамічний розвиток економіки країни підтверджується зростанням валового внутрішнього продукту, що проілюстровано на рис. 1.6.

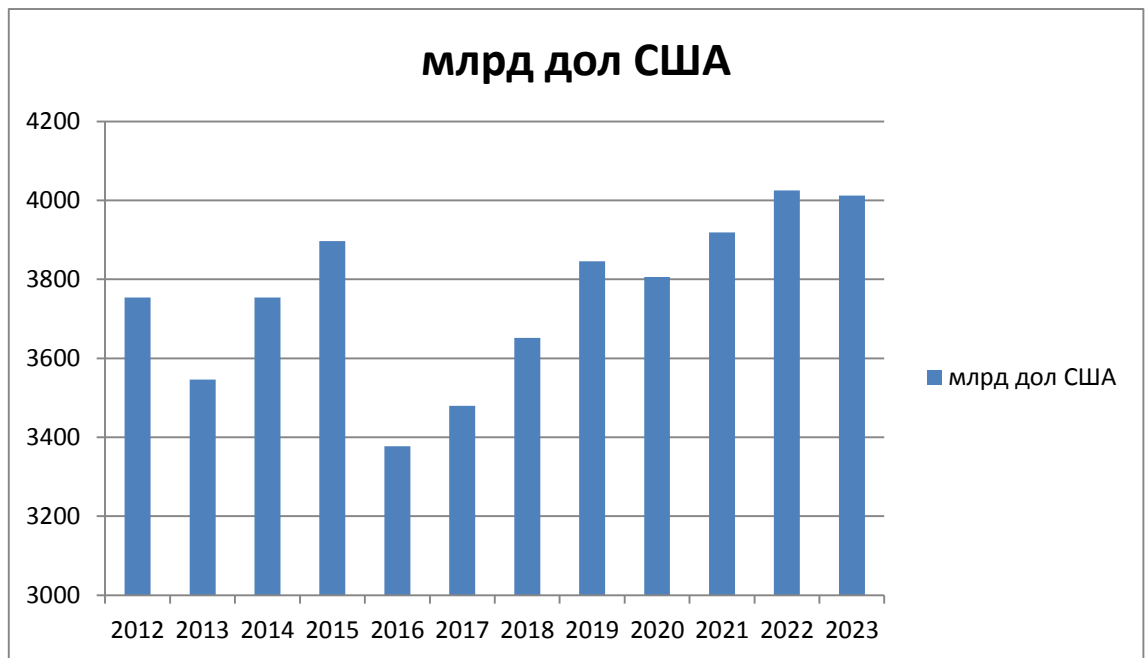


Рис. 1.6. Динаміка ВВП Німеччини у 2010-2023 рр., млрд дол

За: [21]

У 2020 році ВВП Німеччини за паритетом купівельної спроможності (ПКС) становив 3 806 мільярдів доларів США.

У 2019 році цей показник був 3 846 мільярдів доларів США, а у 2018 році — 3 651,88 мільярда доларів США.

У 2017 році ВВП за ПКС складав 3 479,24 мільярда доларів США, а у 2016 році — 3 377,32 мільярда доларів США.

Щодо 2023 рок, ВВП Німеччини знизився на 0,3% порівняно з попереднім роком [21].

В. Чужиков [27, с. 55] робить висновок, що німецька зовнішня торгівля відіграє ключову роль в економіці країни, оскільки її динаміка та обсяги

експорту дозволяють розглядати її як "двигун німецької економіки". Це підтверджується показниками експорту та імпорту, змінами ВВП та рівнем експортної залежності. Зокрема, спостерігалися наступні темпи падіння: -3,9% у 1975 році, -2,0% у 1986 році, -2,2% у 1991 році та -6,4% у 1993 році. Значне скорочення експорту відбулося у 2009 році через світову фінансову кризу та у 2020 році через глобальну пандемію. Внаслідок пандемії COVID-19 німецька економіка зазнала серйозної рецесії, співставної з кризою 2008-2009 років. Вперше після фінансової кризи ВВП зменшився на -4,9% у 2020 році, досягнувши 3.332,2 млрд євро.

Динаміка зовнішньої торгівлі Німеччини з 1950 по 2023 рік характеризується значними змінами (рис. 1.7), обумовленими економічними, політичними та глобальними факторами.

1950-ті – 1960-ті роки: Повоєнне відновлення та "економічне диво". Після Другої світової війни Німеччина була розділена на ФРН (Західна Німеччина) та НДР (Східна Німеччина).

Західна Німеччина отримала значну підтримку за планом Маршалла, що сприяло швидкому відновленню економіки та зростанню експорту. Цей період відомий як "економічне диво", коли країна стала одним із провідних експортерів світу.

1970-ті – 1980-ті роки: Стабільне зростання та інтеграція. У цей період Німеччина продовжувала зміцнювати свої позиції на світових ринках, зосереджуючись на експорті машинобудівної, автомобільної та хімічної продукції. Країна активно інтегрувалася в європейські економічні структури, що сприяло розширенню торговельних зв'язків.

1990-ті роки: Об'єднання Німеччини та нові виклики. Після об'єднання ФРН та НДР у 1990 році Німеччина зіткнулася з економічними труднощами, пов'язаними з інтеграцією східних земель. Проте країна швидко адаптувалася, і вже до кінця десятиліття зовнішня торгівля демонструвала позитивну динаміку.

2000-ні роки: Глобалізація та розширення ЄС. На початку 2000-х років Німеччина стала одним із головних бенефіціарів розширення Європейського Союзу, що відкривало нові ринки збуту. Експорт зростає завдяки високій конкурентоспроможності німецьких товарів.

У 2000 році зростання ВВП склало 3,0%, що було найвищим показником за останнє десятиліття.

2010-ті роки: Кризи та відновлення. Світова фінансова криза 2008 року вплинула на німецьку економіку, але країна швидко відновилася завдяки сильному промисловому сектору та експорту.

У 2020 році пандемія COVID-19 призвела до скорочення зовнішньої торгівлі, але вже у 2021 році спостерігалось поступове відновлення. 2020-ті роки: Нові виклики та адаптація.

У 2023 році Німеччина зіткнулася з економічними труднощами, зокрема, зниженням ВВП на 0,3% та скороченням експорту на 1,4% до €1,56 трлн. Це було обумовлено уповільненням глобальної економічної активності та іншими зовнішніми факторами.

Загалом, за період 1950-2023 років Німеччина пройшла шлях від повоєнного відновлення до становлення як однієї з провідних експортних економік світу, демонструючи здатність адаптуватися до змінних умов світової економіки.

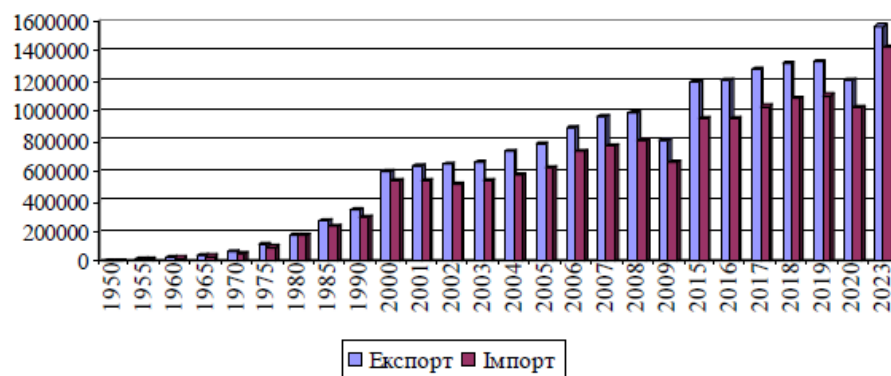


Рис. 1.7. Динаміка зовнішньої торгівлі Німеччини у 1950-2023 рр., млрд дол. США  
За: [24; 37]

Німецька економіка характеризується високою відкритістю: частка зовнішньої торгівлі (сукупний експорт та імпорт) у ВВП становить 85-89%, а імпорнтний коефіцієнт (частка імпорту у ВВП) – 32-34% за останні п'ять років. Відтак, зовнішньоторговельна діяльність відіграє ключову роль у підтримці динамічного економічного зростання та розвитку ринку праці.

Значна інтеграція Німеччини у світову економіку та міжнародне співробітництво сприяє зростанню зайнятості, зокрема за рахунок експорту. За даними Німецького статистичного відомства [21], найбільша залежність зайнятості від експорту спостерігається у сфері водного транспорту (переважно судноплавство), де 92 зі 100 працівників зайняті у діяльності, пов'язаній з експортом. Також високий рівень експортної залежності характерний для виробництва хімічної продукції (82%), металургійної промисловості (79%) та автомобілебудування (76%). Ці показники підтверджують, що експорт і міжнародна кооперація виконують у Німеччині не лише економічну, а й соціальну функцію, забезпечуючи високу зайнятість населення.

Крім того, позитивні результати міжнародної співпраці спостерігаються і в інших країнах-партнерах, зокрема серед членів ЄС та третіх країн, включно з Україною, з якими німецькі компанії підтримують економічні зв'язки.

Таким чином, структура товарних потоків німецького експорту свідчить про високий рівень інтеграції німецької економіки у світову систему міжнародного співробітництва.

Сучасна модель торговельно-економічних відносин Німеччини у висококонкурентному середовищі має такі ключові особливості:

- зростаюча роль зовнішньої торгівлі у стимулюванні економічного розвитку;
- активізація співпраці на міжнародних ринках, особливо в межах ЄС;

- посилена експортна орієнтація ВВП країни;
- пріоритетність проєктів, спрямованих на розширення експортного співробітництва;
- стратегічний та аналітичний підхід державних органів до формування та реалізації ефективної експортної політики;
- глибока інтеграція в міжнародну економічну систему, що підтверджується структурою експортних товарних потоків Німеччини та її значним внеском у глобальне економічне співробітництво.

## **РОЗДІЛ II. ОЦІНКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ СПІВПРАЦІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ**

### **2.1. Ключові аспекти, тенденції та проблемні питання торговельної взаємодії України та Німеччини**

Сьогодні особливого значення набуває вибір і обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі, а також визначення оптимальних моделей і механізмів досягнення стратегічних цілей. Імпортно-експортна діяльність в Україні є ключовим елементом зовнішньоекономічної взаємодії поряд із міжнародним рухом капіталу та трудових ресурсів. Вона значною мірою впливає на соціально-економічний розвиток держави та відіграє важливу роль у формуванні ВВП країни. У контексті трансформації зовнішньоекономічної моделі України відповідно до сучасних підходів економічного розвитку все більшої актуальності набуває врахування глобальних мегатрендів світової системи міжнародного поділу праці. При цьому, забезпечення національних інтересів у сфері зовнішньоекономічної діяльності, розширення міжнародних зв'язків та вихід на нові ринки супроводжуються необхідністю змін у стратегіях конкурентної боротьби.

Аналіз ключових тенденцій розвитку зовнішньоекономічної моделі Німеччини та її торговельно-економічних пріоритетів показує, що двостороннє співробітництво є ефективним інструментом для виходу німецьких компаній на міжнародні ринки. Основними складовими цієї моделі є принципи еквівалентності та взаємної вигоди, що базуються на високому рівні комплементарності зовнішньоторговельних потоків товарів і послуг.

Німеччина є одним із ключових торговельних партнерів України, займаючи важливе місце в структурі українського експорту.

За підсумками 2023 року, Німеччина посіла п'яте місце серед найбільших імпортерів українських товарів із загальним обсягом експорту на суму \$2 млрд.

У першому півріччі 2024 року експорт з України до Німеччини зріс на 20%, досягнувши 1,6 млрд євро.

Основними товарами, що експортуються до Німеччини, є агропродукція (ріпак, кукурудза, соєві боби), продукція деревообробки, кабельна продукція, меблі та труби.

У структурі українського експорту Німеччина займає значну частку, поступаючись таким країнам, як Польща, Іспанія та Китай.

Зокрема, у першому півріччі 2024 року частка Німеччини в українському експорті становила приблизно 7,9%.

Окрім торговельних відносин, Німеччина також є важливим партнером України у військовій сфері.

У 2024 році Україна стала найбільшим отримувачем німецького озброєння, отримавши 62% від загального обсягу німецького експорту озброєнь на суму близько 8,13 млрд євро.

Загалом, Німеччина відіграє важливу роль у зовнішньоекономічних відносинах України, забезпечуючи значний обсяг експорту українських товарів та надаючи суттєву підтримку в різних сферах співпраці. Німеччина стабільно входила до п'ятірки найбільших торговельних партнерів України.

Протягом 2020–2023 років зовнішня торгівля України з Німеччиною зазнала значних змін (рис.2.1).

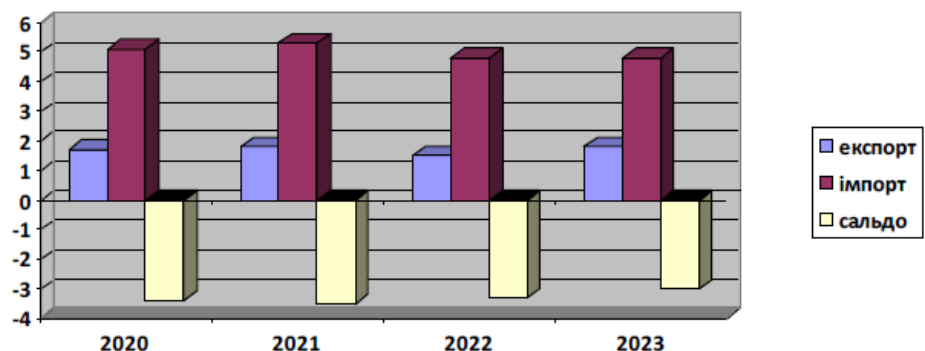


Рис. 2.1 Зовнішня торгівля України з Німеччиною 2020-2023 рр., млрд. дол. США

Основними статтями експорту України до Німеччини були продовольчі товари, метали та вироби з них, а також машини та устаткування.

Імпорт з Німеччини складався переважно з машин, устаткування, транспортних засобів та продукції хімічної промисловості.

Варто зазначити, що у 2023 році Німеччина посіла четверте місце серед найбільших торговельних партнерів України за обсягом товарообігу, який склав 6,7 млрд дол. США.

Це свідчить про стабільні торговельні відносини між двома країнами протягом зазначеного періоду.

Найзначніше скорочення імпорту та експорту Німеччини відбулося під час фінансово-економічних криз, зокрема у 2009 році (в період світової фінансової кризи), у 2012-2015 роках (під час економічної рецесії в ЄС) та у 2020 році (через глобальну пандемію). У 2020 році український експорт до Німеччини зменшився на 13,1% (2 071 млн дол. США), а імпорт – на 10,8% (5 339 млн дол. США). Впродовж усього аналізованого періоду торговельне сальдо України з Німеччиною залишалось від'ємним. Особливо насторожує різке зростання негативного сальдо у 2017 році (-3,60 млрд дол. США) та 2018 році (-3,774 млрд дол. США). Відносний показник від'ємного сальдо платіжного балансу у 2020 році досягнув 44,1% від загального товарообігу між Україною та Німеччиною, становивши -3,267 млрд дол. США та -3,418 млрд дол. США відповідно (рис. 2.2).

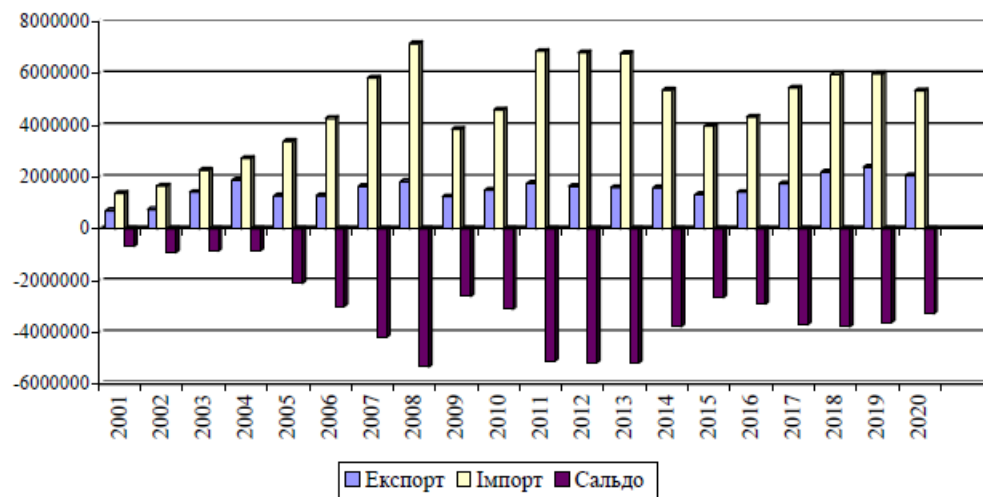


Рис. 2.2. Динаміка зовнішньої торгівлі України та Німеччини товарами у 2001-2020 рр., млн дол. США

За: [18]

На наявність дисбалансів у двосторонніх відносинах між Україною та Німеччиною вказують також дослідження українських науковців. Зокрема, В. Матвеева [28, с. 285-287] здійснює аналіз рівня інтеграції України у торговельно-економічні зв'язки з країнами ЄС, використовуючи такі критерії:

- ступінь залежності досліджуваної країни від українського експорту (імпорту);
- ступінь залежності України від експорту (імпорту) цієї країни;
- взаємна залежність між Україною та зазначеною державою;
- відсутність залежності України від зовнішньоторговельних зв'язків з країною-партнером.

Результати аналізу засвідчили, що найбільш уразливим партнером для України у зовнішній торгівлі є Німеччина. Україна значною мірою залежить від імпорту з цієї країни, особливо високотехнологічної продукції, а також від експорту власної сировини. Водночас найсприятливішими були визнані торговельні відносини з Польщею та Австрією. Їх характеризує

взаємозалежність як у сфері імпорту, так і експорту, що свідчить про більш рівноправний та збалансований характер двостороннього співробітництва (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

## Класифікація країн Євросоюзу за рівнем залежності у торгівлі з Україною

Характер залежності	Експортна залежність України	Імпортна залежність України	Відсутність залежності з боку України
Експортна залежність країни		Австрія, Польща	Словаччина
Імпортна залежність країни	Австрія, Польща, Словаччина, Болгарія		Естонія, Латвія, Литва
Відсутність залежності з боку країни	Греція, Іспанія, Італія, Нідерланди, <b>Німеччина</b> , Португалія, Угорщина, Чехія, Румунія	<b>Німеччина</b>	Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Люксембург, Фінляндія, Франція, Швеція, Кіпр, Мальта, Словенія

За: [18, с. 291]

Для визначення можливих напрямів та інструментів впливу на збалансованість зовнішньоторговельних відносин між Україною та Німеччиною доцільно здійснити аналіз імпортно-експортних операцій у розрізі товарних груп. У 2021 році основну частину структури експорту України до Німеччини складали такі категорії товарів: електричні машини (17,4 %), насіння та плоди олійних культур (16,8 %), одяг і його аксесуари (6,3 %), руди, шлак і зола (6,0 %), меблі (5,8 %), реактори, котли та обладнання для ядерної енергетики (5,8 %), вироби з чорних металів (5,3 %), деревина та вироби з неї (5,0 %), чорні метали (4,2 %) і зернові культури (3,0 %). Варто зазначити, що істотна частка експорту припадала саме на зернові культури (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Найважливіші товарні позиції у зовнішній торгівлі України та Німеччини у  
2021 р.

№ з/п	Товарні групи	Експорт		Імпорт		Сальдо, тис. дол. США	Зовнішньо-торговельний оборот, тис. дол. США
		вартість, тис. дол. США	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до загальн. обсягу		
	<b>Всього</b>	<b>2071739,4</b>	<b>100,0</b>	<b>5339677,7</b>	<b>100,0</b>	<b>-3267938,3</b>	<b>7 411 417,1</b>
1	84 реактори ядерні, котли, машини	119546,9	5,8	972 263,0	18,2	-852 716,1	1 091 809,9
2	85 електричні машини	359990,4	17,4	526 398,7	9,9	-166 408,3	886 389,1
3	87 засоби наземного транспорту крім залізничного	5 954,4	0,3	837 056,1	15,7	-831 101,7	843 010,5
4	30 фармацевтична продукція	1 288,8	0,1	452 975,9	8,5	-451 687,1	454 264,8
5	12 насіння і плоди олійних рослин	347502,8	16,8	40 072,2	0,8	307 430,7	387 575,0
6	39 пластмаси, полімерні матеріали	18 536,6	0,9	322 241,0	6,0	-303 704,3	340 777,6
7	27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	4 621,7	0,2	243 100,7	4,6	-238 479,0	247 722,5
8	38 різноманітна хімічна продукція	15 969,3	0,8	223 004,9	4,2	-207 035,6	238 974,2
9	73 вироби з чорних металів	109034,4	5,3	75 056,0	1,4	33 978,3	184 090,4
10	90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	7 140,1	0,3	172 555,0	3,2	-165 414,9	179 695,1
11	48 папір та картон	9 476,7	0,5	140 540,4	2,6	-131 063,7	150 017,1
12	94 меблі	120051,5	5,8	18 326,5	0,3	101 725,0	138 378,0
13	44 деревина і вироби з неї	104 588,7	5,0	27 354,6	0,5	77 234,1	131 943,3
14	62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	129 732,4	6,3	1 828,8	0,0	127 903,6	131 561,2
15	26 руди, шлаки і зола	124 918,3	6,0	378,3	0,0	124 540,0	125 296,6
16	72 чорні метали	87 311,7	4,2	34 850,3	0,7	52 461,4	122 162,0
17	21 різні харчові продукти	9 640,8	0,5	94 357,4	1,8	-84 716,6	103 998,2
18	33 ефірні олії	5 506,2	0,3	97 481,8	1,8	-91 975,5	102 988,0
19	32 екстракти дубильні	34 794,1	1,7	53 395,8	1,0	-18 601,7	88 189,9
20	04 молоко та молочні продукти, яйця птахів; натуральний мед	27 141,9	1,3	52 972,3	1,0	-25 830,4	80 114,3

За: [18]

Структура експорту та імпорту між Україною і Німеччиною у 2021 році свідчить про значну концентрацію товарообігу в окремих категоріях продукції. До переліку 15 основних товарів, які Україна постачала на німецький ринок за деталізованим рівнем класифікації (HS6), увійшли: комплекти електропроводки для автомобільної промисловості, насіння ріпаку, залізна руда та її концентрати, кукурудза, електричні вимикачі та розподільчі пристрої, труби і профільні вироби, а також продукція легкої промисловості, зокрема чоловічі штани та комбінезони. Сукупні обсяги експорту цих товарів свідчать про високу спеціалізацію та залежність постачань на ринок Німеччини.

Імпорт товарів з Німеччини до України у 2021 році був зосереджений у

таких основних групах:

1. ядерні реактори, котли та різноманітні машини (18,2%);
2. транспортні засоби, за винятком залізничного транспорту (15,7%);
3. електричні машини й устаткування (9,9%);
4. фармацевтичні вироби (8,5%);
5. пластмаси та полімерні матеріали (6,0%);
6. мінеральні палива, нафта і продукти її переробки (4,6%);
7. різна хімічна продукція (4,2%);
8. оптичне, фотографічне обладнання (2,9%);
9. папір та картон (2,6%).

Сальдо двосторонньої торгівлі між двома країнами залишалось негативним. Лише 7 із 20 основних товарних позицій мали позитивне сальдо у 2021 році. Серед них – насіння та плоди олійних культур, вироби з чорних металів, меблі, деревина і вироби з неї, одяг та аксесуари, руди, шлак і зола, а також чорні метали.

Варто зазначити, що за винятком 2021 року, коли на торгівлю вплинула пандемія, динаміка двостороннього товарообігу загалом була позитивною. Напередодні війни спостерігалось зростання експорту української продукції за деякими товарними групами. Зокрема, на ринку з'явилися нові позиції готової продукції: меблі, електроприлади, приводи, підшипники, зубчасті передачі, гірничодобувне і будівельне обладнання, залізничний транспорт, а також спортивне та медичне обладнання, комплектуючі до автомобілів. Водночас лідируючою експортною позицією залишалась автомобільна кабельна продукція, що свідчить про тісну кооперацію між підприємствами двох країн у сфері технологічного виробництва.

Традиційно німецькі компанії виявляють зацікавленість у продукції металургійної, хімічної, деревообробної галузей, агропромислового комплексу, а також у взутті та текстильних виробах з України. Водночас

Україна імпортує з Німеччини переважно інвестиційні товари: машинне обладнання, хімію, продукти харчування і сільськогосподарську продукцію. Значний попит мають транспортні засоби та електротехніка, що сприяє модернізації вітчизняних підприємств та підвищенню їхньої конкурентоспроможності. Майже половина всього імпорту з Німеччини припадає на товари, необхідні для розвитку внутрішнього виробництва.

Аналізуючи регіональну структуру зовнішньої торгівлі Німеччини, можна зазначити, що понад 80% товарообігу з Україною зосереджено у західних федеральних землях. Основними партнерами виступають Північний Рейн-Вестфалія, Баварія та Баден-Вюртемберг, на які припадає понад половина всього двостороннього товарообігу. Це зумовлено високим рівнем промислового розвитку, концентрацією капіталу та сталими торговельними зв'язками.

Німеччина також виконує роль ключового постачальника давальницької сировини в Україну. Серед основних одержувачів такої сировини – підприємства з виробництва електромеханічного обладнання, полімерних матеріалів, текстилю, пластмас та хімічних штапельних волокон.

Загалом аналіз двосторонніх торговельних відносин свідчить, що понад 90% товарообігу між країнами припадає на продукцію матеріального виробництва, тоді як частка послуг залишається незначною. Характерною тенденцією є зростання експорту високотехнологічної продукції, хоча основні українські поставки до Німеччини все ще орієнтовані на аграрний сектор, металургію та легку промисловість. Винятком є кабельна продукція для автомобільної галузі, яка демонструє конкурентоспроможність на європейському ринку.

Географічна структура української зовнішньої торгівлі підтверджує, що Німеччина традиційно залишається одним із головних партнерів України як у глобальному, так і в європейському вимірах. Західні регіони Німеччини відіграють ключову роль у розвитку цих зв'язків, що пояснюється

економічними передумовами, історичною спадковістю та концентрацією інвестиційного капіталу.

## **2.2. Дослідження специфіки українсько-німецького партнерства у сфері інвестицій**

У процесі інтеграції України до європейського економічного простору зростає роль розширення інвестиційної співпраці, зокрема в сфері міжнародної виробничої кооперації, яка стає одним із ключових напрямів зовнішньоекономічної діяльності. Європейські держави активно прагнуть формувати спільні виробничі ланцюги та ринки збуту, спрямовуючи інвестиції у пріоритетні галузі на основі взаємовигідного партнерства. При цьому серед основних завдань для України та її європейських партнерів залишається створення нових робочих місць у поєднанні із забезпеченням привабливого рівня прибутковості від інвестиційних проектів. Обсяг залучених іноземних капіталовкладень є індикатором реального потенціалу держави, а також її промислового сектору та підприємств різних форм власності щодо фінансування розвитку виробничої бази, необхідної для забезпечення зайнятості населення і стимулювання економічного зростання.

Іноземні інвестиції посідають дедалі важливіше місце у сприянні стійкому економічному та соціальному розвитку України. За оцінками Міністерства економіки, ще до початку війни країна потребувала близько 80–100 млрд доларів США інвестиційних ресурсів. Після завершення бойових дій потреба у фінансуванні значно зростає. При цьому міжнародне інвестиційне партнерство передбачає двосторонній рух капіталу, який має здійснюватися на принципах взаємовигоди з урахуванням економічних можливостей та стратегічних пріоритетів держави.

За останні роки, за винятком 2020 року та воєнних 2022–2023 років, процес залучення іноземних інвестицій в Україну розвивався досить активно. На рис. 2.3 представлена динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну.

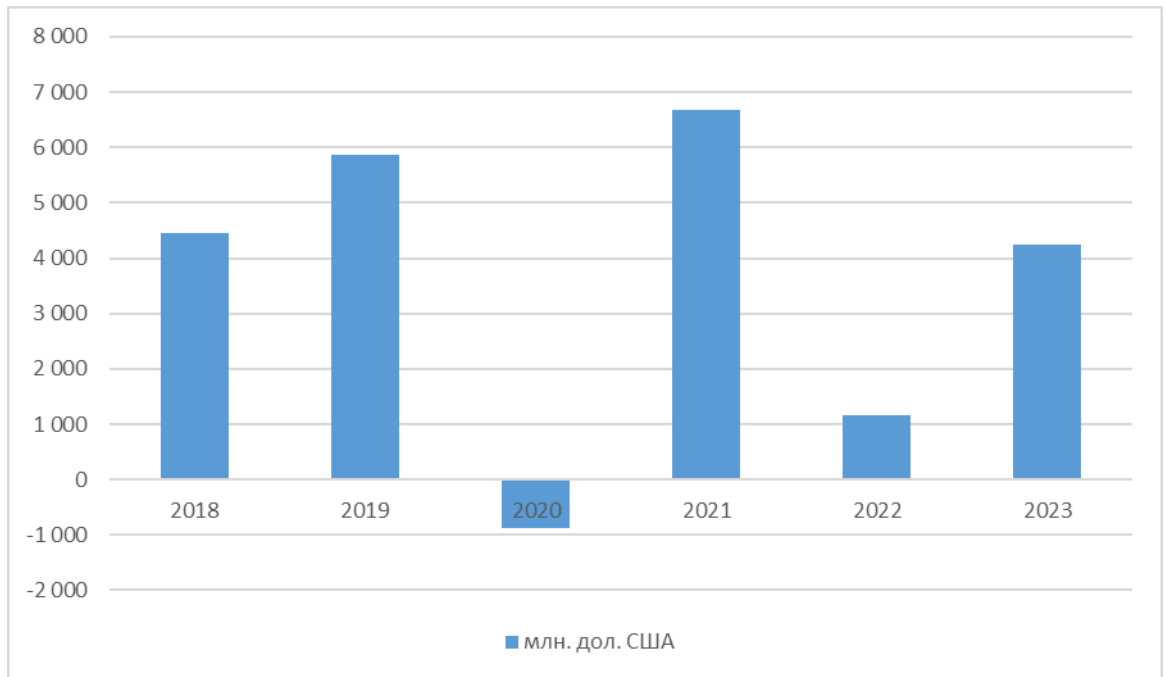


Рис. 2.3. Притік ПІІ в Україну у 2018-2023 рр.

За: [18]

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) відіграють ключову роль у розвитку економіки України, сприяючи впровадженню нових технологій та практик корпоративного управління. За даними Міністерства фінансів України, у 2023 році обсяг ПІІ в Україну становив 4 247 млн дол. США, що в 7,6 рази більше порівняно з 2022 роком, але на 42% менше, ніж у 2021 році.

У 2024 році, за даними за три квартали, обсяг ПІІ в Україну склав 3 116 млн дол. США. Зокрема, у першому кварталі 2024 року ПІІ становили 1 838 млн дол. США, у другому кварталі — 1 122 млн дол. США, а у третьому кварталі — 156 млн дол. США.

Варто зазначити, що у 2023 році спостерігалось явище "round tripping" — повернення українського капіталу в країну у вигляді іноземних інвестицій. Обсяг таких інвестицій оцінюється в 0,4 млрд дол. США, що становить 38,1% від загального припливу ПІІ в Україну у 2023 році.

Таким чином, у 2023 році спостерігалось значне зростання прямих іноземних інвестицій в Україну порівняно з попереднім роком, що свідчить

про поступове відновлення інвестиційної активності в країні.

Притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну у період 2018–2023 років зазнав значних коливань, що було зумовлено як глобальними економічними факторами, так і внутрішньополітичною ситуацією. Розглянемо детально кожен рік.

У 2018 році Україна отримала 4,455 мільярда доларів США прямих іноземних інвестицій. Це був порівняно стабільний рік, коли інвестори проявляли помірний інтерес до різних секторів економіки, зокрема фінансів, промисловості та аграрного сектору. Важливу роль відіграло продовження реформ і співпраця з міжнародними фінансовими установами.

У 2019 році зафіксовано зростання притоку ПІІ до 5,860 мільярда доларів США. Це пояснюється стабілізацією економічної ситуації, покращенням інвестиційного клімату та очікуванням економічних реформ після зміни влади. Найбільше інвестицій спрямовувалося в ІТ-сектор, агропромисловий комплекс та фінансові послуги.

2020 рік став кризовим для України, як і для всього світу, через пандемію COVID-19. Притік іноземних інвестицій не просто скоротився, а став від'ємним (-868 млн доларів США). Це означає, що замість залучення нових інвестицій іноземні компанії почали виводити свій капітал з України. Закриття кордонів, зниження ділової активності та загальна економічна нестабільність стали головними причинами цього явища.

У 2021 році українська економіка почала відновлюватися після пандемії, і притік ПІІ зріс до 6,687 мільярда доларів США – це був найвищий показник за аналізований період. Таке зростання пояснюється поживленням економічної активності, зростанням довіри інвесторів та реалізацією низки міжнародних проєктів.

У 2022 році ситуація докорінно змінилася внаслідок повномасштабного вторгнення росії в Україну. Обсяг інвестицій суттєво зменшився і становив лише 1,152 мільярда доларів США. Основними причинами стали масштабні

руйнування інфраструктури, підвищення ризиків і зростання невизначеності серед інвесторів. Попри складні обставини, країна продовжувала залучати інвестиції, зокрема у сферу критичної інфраструктури, інформаційних технологій та гуманітарних проєктів.

За даними Міністерства фінансів України, у 2023 році обсяг ПІІ в Україну становив 4 247 млн дол. США, що в 7,6 рази більше порівняно з 2022 роком, але на 42% менше, ніж у 2021 році.

У 2024 році, за даними за три квартали, обсяг ПІІ в Україну склав 3 116 млн дол. США. Зокрема, у першому кварталі 2024 року ПІІ становили 1 838 млн дол. США, у другому кварталі — 1 122 млн дол. США, а у третьому кварталі — 156 млн дол. США.

Варто зазначити, що у 2023 році спостерігалось явище "round tripping" — повернення українського капіталу в країну у вигляді іноземних інвестицій. Обсяг таких інвестицій оцінюється в 0,4 млрд дол. США, що становить 38,1% від загального припливу ПІІ в Україну у 2023 році.

Таким чином, у 2023 році спостерігалось значне зростання прямих іноземних інвестицій в Україну порівняно з попереднім роком, що свідчить про поступове відновлення інвестиційної активності в країні.

Ключовими факторами розвитку двостороннього співробітництва в інвестиційній сфері виступають особливості здійснення прямих інвестицій, наявні ризики для іноземних інвесторів та шляхи їх мінімізації, державна підтримка шляхом формування сприятливого інвестиційного клімату, а також галузі української економіки, які є найбільш привабливими для іноземного бізнесу та потребують особливої уваги.

За інформацією Державної служби статистики України [69], станом на початок 2020 року основними країнами-джерелами інвестицій в українську економіку залишалися Кіпр (29,4%), Нідерланди (22%), Велика Британія (6,1%) та Німеччина (5,2%). Географічний розподіл прямих іноземних інвестицій відображено на рисунку 2.4.

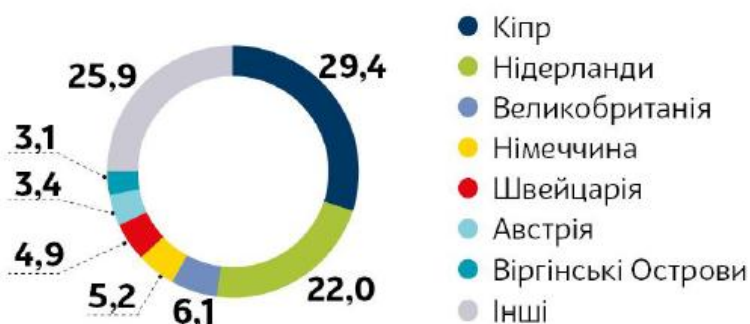


Рис. 2.4. Структура прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами на початок 2022 року.

За: [18]

Варто врахувати, що значна частка інвестицій з Кіпру має українське походження, що у 2022 році зумовило підвищення ролі Німеччини як третього за обсягом інвестора в економіку України. Зокрема, у 2005 році Німеччина здобула перемогу на відкритому аукціоні з продажу ВАТ "Криворізький гірничо-металургійний комбінат "Криворіжсталь", який відбувся 24 жовтня. Металургійний комбінат "Криворіжсталь ГмбХ" (м. Дуйсбург, Німеччина) був придбаний дочірньою компанією "Міттал Стіл ГмбХ", що зробило її одним із провідних іноземних інвесторів в Україні. Ця угода стала найбільшою прямою іноземною інвестицією в історії держави, загальна сума якої становила 4,8 млрд доларів США (24,2 млрд гривень).

Варто зазначити, що рівень інвестиційного капіталу, який надходить в Україну, суттєво впливає на масштаби її зовнішньої торгівлі. Подібна тенденція спостерігається і в низці країн Центральної та Східної Європи, зокрема в Польщі, Словаччині та Угорщині, де іноземні інвестиції стали потужним стимулом для значного зростання експортно-імпортних операцій із державами-інвесторами.

Для багатьох країн регіону характерний тісний взаємозв'язок між рівнем інвестицій та обсягами зовнішньої торгівлі. У цьому контексті інвестиційне співробітництво між Україною та Німеччиною набуває

стратегічного значення для подальшого розвитку зовнішньоекономічних відносин України. Варто зазначити, що Німеччина протягом останніх років стабільно утримує позицію другого за обсягами торговельного партнера України.

Якщо не враховувати інвестиції, пов'язані з придбанням підприємства «Криворіжсталь», то, за даними на початок 2022 року, найбільшу зацікавленість німецьких інвесторів в Україні викликають такі галузі: оптова та роздрібна торгівля (16,9% загального обсягу німецьких інвестицій), фінансові й страхові послуги (9,0%), сфера адміністративних і допоміжних послуг (5,7%), транспорт і складське господарство (4,5%), а також сільське, лісове і рибне господарство (2,6%).

Згідно з інформацією Посольства Федеративної Республіки Німеччина та Німецької торгово-промислової палати [29], на території України функціонує від 2 000 до 2 500 німецьких компаній, серед яких значна частина належить до малого та середнього бізнесу. Загалом у країні працює близько 250 представництв німецьких компаній і приблизно 950 спільних підприємств із німецькими інвестиціями, і ця кількість демонструє тенденцію до зростання. До початку пандемії COVID-19 та широкомасштабних воєнних дій діяльність німецьких компаній і вкладені ними інвестиції сприяли створенню в Україні близько 60 000 робочих місць, з яких понад 35 000 забезпечувала автомобільна промисловість.

В Україні реалізується низка інвестиційних проєктів за участю провідних німецьких компаній, зокрема Knauf та Siemens. Наприклад, у травні 2001 року компанія DASA завершила роботи з реконструкції аеропорту «Бориспіль», а в грудні того ж року стартував спільний проєкт компаній Volkswagen і Skoda із запуску виробництва автомобілів Škoda на заводі «Єврокар» у Закарпатській області для потреб українського ринку.

Останніми роками спостерігається значне зростання німецьких інвестицій у сфері виробничої кооперації, особливо в автомобільній галузі. В

Україні функціонує низка підприємств, які виготовляють електропроводку та інші комплектуючі для німецького автопрому. Вироблена в Україні продукція використовується в автомобілях таких брендів, як BMW, Mercedes, Volkswagen, Porsche, Audi та Opel. Основними факторами, що приваблюють німецький бізнес, є доступна робоча сила, низькі виробничі витрати та вигідне розташування для постачання продукції на ринок ЄС.

Зокрема, у Львівській області працює німецький завод Leoni AG, який виробляє електрокабельні мережі для автомобілів Opel та забезпечує роботою 6 000 осіб. У 2017 році компанія Leoni відкрила другий завод у Коломиї (Івано-Франківська область), початково розрахований на 700 працівників із потенційним розширенням до 5 000. Інвестиції у цей проєкт склали 20 млн доларів США.

У 2015 році компанія Kromberg & Schubert запустила другий завод у Житомирській області, вклавши 12 млн грн і створивши 3 200 робочих місць. Загалом на підприємствах німецької компанії в західних регіонах України працює близько 27 000 осіб, а в майбутньому планується розширення штату ще на 10 000. У 2018 році компанія Vaader інвестувала 6 млн доларів США у додаткове виробництво у Львівській області, збільшивши кількість працівників із 660 до 1 200 осіб [29].

Українсько-німецьке інвестиційне співробітництво наразі характеризується переважно одностороннім рухом капіталу – від Німеччини до України. Про це свідчить значна диспропорція між обсягами інвестицій України в Німеччину та навпаки. Втім, враховуючи значний потенціал для подальшої співпраці, цей дисбаланс можна вважати тимчасовим, оскільки притік інвестицій залежить від економічних можливостей, ринкових потреб та інших соціально-економічних факторів.

Одним із успішних прикладів інвестиційного партнерства є діяльність німецької компанії Metso AG у сфері роздрібної та оптової торгівлі. Проєкт, спрямований на розвиток мережі торгових точок із фокусом на українські

товари, нині налічує 32 магазини. Компанія «METRO Кеш енд Кері» вже понад 17 років працює на українському ринку, інвестувавши понад 600 млн євро. Її фінансовий оборот у 2019/2020 фінансовому році склав 754 млн євро.

Серед інших німецьких інвестиційних ініціатив – будівництво біодизельного заводу у Волинській області компанією EOR (Бранденбург), запуск заводу електроніки в Чернівцях компанією Focht Electronics, а також участь компанії Hochtief AG у будівництві сучасного автобану. Це лише деякі приклади успішної реалізації німецьких інвестиційних проєктів в Україні.

Значну роль у залученні іноземних інвесторів відіграє оцінка інвестиційної привабливості як економіки України загалом, так і окремих її регіонів і галузей. Тому важливим завданням для активізації німецьких інвестицій є створення сприятливого інвестиційного клімату.

Для визначення регіонів України, які є найбільш перспективними для німецьких інвесторів, було проведено економетричний аналіз із урахуванням фокусних галузей (легка промисловість, роздрібна торгівля, телекомунікації, агросектор, будівництво, туризм, транспортні послуги), наявних економічних зв'язків (експорт, імпорт, інвестиції) та ключових факторів, що впливають на інвестиційний клімат. Аналіз базувався на 35 показниках [18], що визначають інвестиційну привабливість регіону.

Для систематизації даних було застосовано кластерний аналіз, що дозволило виділити основні групи регіонів України за рівнем привабливості для німецьких інвесторів. Візуалізація результатів цього аналізу представлена на рисунку 2.5.

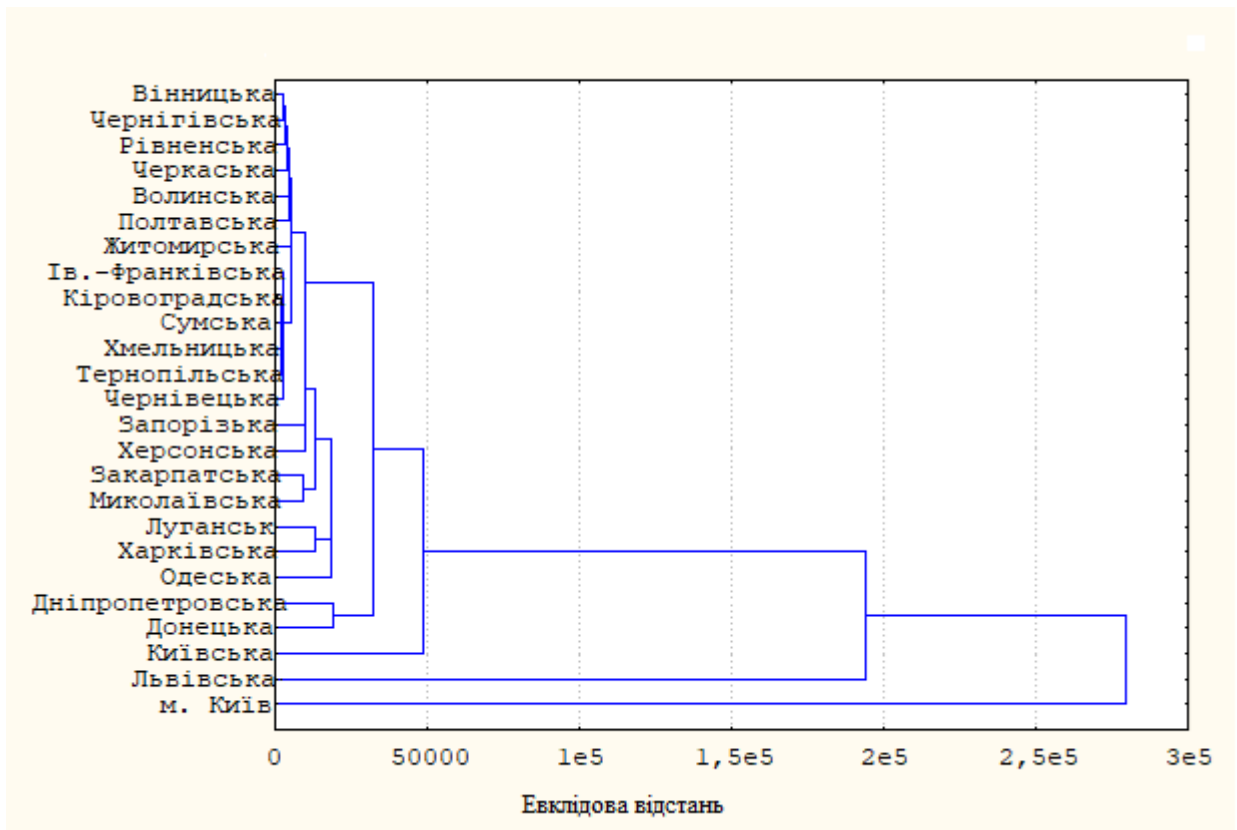


Рис. 2.5. «Дерево поєднань» областей України за показниками інвестиційної привабливості для прямих інвестицій з Німеччини у 2021 р.

За: побудовано автором

Отже, однією з ключових проблем чинної інвестиційної політики є недостатньо чітке уявлення потенційних німецьких інвесторів про інвестиційну привабливість України. З одного боку, вони недооцінюють наявні ресурси країни, тоді як українська влада, навпаки, має тенденцію їх переоцінювати. Подолання цього розриву сприйняття може стати одним із факторів розширення інвестиційних можливостей, сприяючи зростанню обсягів іноземного капіталу в українську економіку. Це передбачає підвищення рівня інвестиційної привабливості країни та активне використання потенціалу взаємовигідного партнерства між Україною та Німеччиною в інвестиційній сфері.

### **2.3. Аналіз результативності зовнішньоторговельного співробітництва між Україною та Німеччиною**

У період воєнного стану одним із ключових завдань Уряду є забезпечення стабільного зростання ефективності державного виробництва, а також підтримка та захист вітчизняного товаровиробника. Це досягається шляхом оптимізації товарної структури зовнішньоторговельних операцій. Для того щоб Україна максимально виграла від участі в міжнародному поділі праці, необхідно стимулювати експорт продукції, що забезпечує найбільший приплив іноземної валюти відносно сукупних суспільних витрат праці, та імпортувати товари, відсутність яких на внутрішньому ринку спричинила б значне зростання внутрішніх витрат (у гривнях) на одиницю витраченої іноземної валюти.

Аналізуючи зовнішньоторговельні відносини між Україною та Німеччиною, необхідно оцінити ефективність імпортних та експортних операцій. Основна мета такого аналізу — визначити найбільш ефективні напрями торгівлі та оптимізувати товарну структуру експорту й імпорту. Як зазначає Самійленко В. С. [6], ефективність зовнішньоекономічної діяльності можна оцінювати через співвідношення загального грошового доходу від таких операцій і витрат, що з ними пов'язані. Відповідні показники ефективності зазвичай подаються у вигляді різниці між цими величинами. У наукових дослідженнях найчастіше застосовуються показники абсолютних значень, грошової ефективності та ефекту зовнішньоторговельних операцій за певними товарними групами. Найпростішим є розрахунок ефективності зовнішньої торгівлі окремої компанії, тоді як на національному та регіональному рівнях виникають труднощі, зокрема через складнощі у визначенні вартості товарної продукції та оцінки цін окремих товарних груп, що можуть відрізнятися залежно від зовнішньоторговельної номенклатури.

З нашої точки зору, важливим аспектом оцінки ефективності імпортно-експортних операцій є можливість класифікації та ранжування окремих

товарних груп за їхньою ефективністю. Таке ранжування дозволить виділити найбільш рентабельні напрями зовнішньоекономічної діяльності України на німецькому ринку, а також враховувати інші показники, що безпосередньо чи опосередковано впливають на ефективність діяльності в межах різних товарних груп. У зв'язку з цим для оцінки торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною було проведено аналіз порівняльних переваг (як в експорті, так і в імпорті). Відсутність таких переваг у певних галузях свідчить про доцільність імпорту відповідної продукції. Це підтверджується теоремою Столпера-Самуельсона, згідно з якою чим більше факторів виробництва залучено у випуск товару, що конкурує з імпортом, тим більші втрати цей сектор зазнає внаслідок зовнішньої торгівлі [30, с. 73].

Оцінювання порівняльних переваг проводилося з використанням індексу виявлених порівняльних переваг, запропонованого економістом У. Різнером і поширеного завдяки дослідженням Б. Баласси [31, с. 136]. По суті, цей індекс визначає співвідношення між часткою експорту певної галузі (j) у конкретній країні (i) та часткою експорту тієї ж галузі в сукупному експорті групи країн (ref), що аналізує:

$$B_j^i = \frac{X_j^i / X_n^i}{X_j^{ref} / X_n^{ref}}, \quad (2.1)$$

де  $X_j^i$  - експорт товарів сектору (j) країни (i);  $X_n^i$  - загальний експорт країни (i);  $X_j^{ref}$  - експорт товарів сектору (j) інших країн, що взяті для аналізу (ref);  $X_n^{ref}$  - загальний експорт інших країн, що взяті для аналізу (ref).

Якщо значення індексу  $B_j^i > 1$ , це свідчить про наявність порівняльної переваги країни (i) у відповідному секторі (j). Іншими словами, це означає, що сектор (j) відіграє значно більшу роль у структурі експорту країни іі, ніж у загальній структурі експорту інших країн, залучених до аналізу (ref).

У багатьох випадках стандартний індекс Баласси не дає повної оцінки порівняльних переваг, тому доцільно застосовувати удосконалену формулу

виявлених порівняльних переваг. Цю формулу розробив Центр прогнозування та міжнародних інформаційних досліджень (Франція), і вона активно використовується Центром міжнародної торгівлі (ЮНКТАД)/СОТ [31]:

$$RCA^t = \frac{1000}{(X_j^t + M_j^t)} \times \left[ (X_{ij}^t - M_{ij}^t) - (X_j^t - M_j^t) \times \frac{(X_{ij}^t + M_{ij}^t)}{(X_j^t + M_j^t)} \right], \quad (2.2)$$

де  $X_{ij}^t$  - експорт товарів сектору ( $j$ ) країни ( $i$ ) до групи інших країн, що взяті для аналізу;  $M_{ij}^t$  - імпорт товарів сектору ( $j$ ) країни ( $i$ ) з групи інших країн, що взяті для аналізу;  $X_j^t$  - загальний експорт країни ( $i$ ) до групи інших країн, що взяті для аналізу;  $M_j^t$  - загальний імпорт країни ( $i$ ) з групи інших країн, що взяті для аналізу.

Згідно з цією методикою, було проведено аналіз порівняльних переваг України у торгівлі з Німеччиною за 2021 рік – останній довоєнний період. Дослідження охоплювало 98 класифікаційних груп номенклатури зовнішньоекономічної діяльності [18]. Найвищий рівень порівняльних переваг продемонстрували інші недорогоцінні метали, для яких індекс RCA становив 839,82. Друге місце посіли електричні машини (індекс RCA – 68,87) (табл. 2.3). Високий показник цієї групи, що включає електричну проводку – основну статтю українського експорту до Німеччини, свідчить про конкурентоспроможність України у високотехнологічному секторі та ефективність експортних операцій.

Серед інших ключових експортних позицій України до Німеччини виділяються: насіння та плоди олійних культур (індекс RCA = 67,54), одяг і аксесуари (25,22), руди, шлак і зола (24,00), ядерні реактори, котли та машини (21,98), меблі (20,32), деревина та вироби з неї (20,10), а також вироби з чорних металів (20,04). Наявність у переліку продукції високотехнологічної промисловості заперечує поширену думку про

сировинну орієнтацію українського експорту. Це підтверджує, що Україна закріпилася на німецькому ринку не лише як постачальник сировини, а й як експортер технологічної продукції.

Крім того, високі порівняльні переваги на німецькому ринку мають українські добрива, взуття, шлак, зола, зернові, нафтопродукти, їстівні фрукти та горіхи. Це свідчить про широке охоплення українського експорту, який включає як традиційні товарні групи, так і продукцію з доданою вартістю.

Таблиця 2.3

Ранжування товарних груп відповідно до індексу виявлених порівняльних переваг України у торгівлі з ФРН у 2021 р.

Найменування групи товарів за ТН ЗЕД	Вартість товару, тис. дол. США		RCA (індекс виявленої порівняльної переваги)
	експорт (за умовами поставки ФОб)	імпорт (за умовами поставки СІФ)	
<b>Всього</b>	<b>2 071 739,40</b>	<b>5 339 677,7</b>	
81 інші недорогоцінні метали	9 492,20	5 594,40	839,820
85 електричні машини	359 990,40	14 830,70	68,870
12 насіння і плоди олійних рослин	347 502,80	289,50	67,540
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	129 732,40	19,00	25,220
26 руди, шлаки і зола	124 918,30	3 854,80	24,000
84 реактори ядерні, котли, машини	119 546,90	16 697,04	21,980
94 меблі	120 051,50	40 072,20	20,320
44 деревина і вироби з деревини	104 588,70	3 091,50	20,100
73 вироби з чорних металів	109 034,40	15 297,90	20,040
72 чорні метали	87 311,70	1 281,30	16,880
10 зернові культури	61 453,40	38 357,60	9,050
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	27 141,90	3 109,80	5,040
32 екстракти дубильні	34 794,10	25 021,90	4,880
20 продукти переробки овочів	23 535,10	1 912,80	4,430
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	40 174,50	53 395,80	3,780
39 пластмаси, полімерні матеріали	18 536,60	2 689,60	3,400
08 їстівні плоди та горіхи	17 216,0	66,80	3,340
38 різноманітна хімічна продукція	15 969,30	306,90	3,080
86 залізничні локомотиви	16 685,50	2 577,50	3,050

За: розраховано автором

Німецькі експортери, на відміну від українських, демонструють найвищі порівняльні переваги переважно у таких товарних групах, як свинець і вироби з нього (індекс RCA = -39,53), зернові продукти (-30,23), природні або культивовані перли (-14,24), олово та вироби з нього (-13,02),

цукор і цукрові кондитерські вироби (-8,38), текстильні матеріали (-7,33), літальні апарати (-5,27) і фармацевтична продукція (-3,75). На жаль, до переліку українських товарів із найнижчою порівняльною перевагою переважно входять технічні вироби з високою доданою вартістю, що вказує на виклики, пов'язані з конкурентоспроможністю в цих секторах.

У ході аналізу чинників, що впливають на зовнішню торгівлю між країнами ЄС та Україною, було визначено 22 статистичні показники, які формують основу зовнішньоекономічних зв'язків [24; 32]. До них належать:

- Показники економічного розвитку та зростання країни.
- Основні макроекономічні індикатори.
- Дані щодо обсягів зовнішньої торгівлі.
- Експорт і імпорт послуг.
- Галузева структура зовнішньої торгівлі (товарна структура експорту й імпорту).
- Географічна структура зовнішньої торгівлі.
- Особливості митної системи країни.

Для аналізу спільних характеристик зовнішньоекономічної політики країн ЄС, що можуть бути корисними при розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності України та її регіональної інтеграції, доцільно згрупувати ці країни за певними критеріями. Найбільш ефективним способом такого групування є використання методів багатовимірного порівняльного аналізу, що дозволяють виявити закономірності у статистичних даних, описаних великою кількістю змінних [33, с. 47]. Такий підхід дає змогу визначити, з якими країнами ЄС Україні варто посилювати інтеграцію та торговельно-інвестиційне співробітництво, а також окреслити роль Німеччини у зовнішньоекономічних відносинах України. Відомо, що економічна подібність є одним із ключових чинників міжнародної інтеграції.

Проведений аналіз щодо доцільності розширення економічної співпраці України з країнами "першої хвилі" ЄС дозволив виділити окремі

кластери, які відображені на рисунку 2.6.

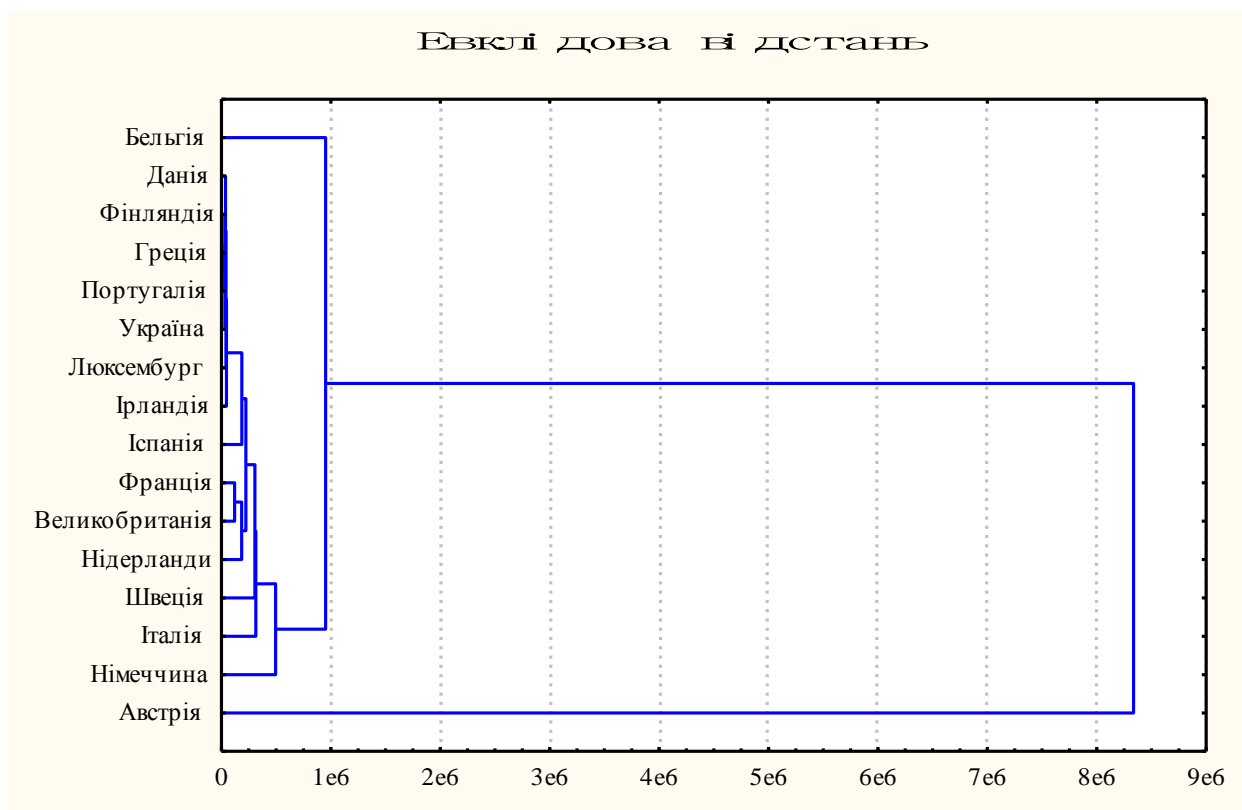


Рис. 2.6. Граф «дерево зв'язків» між країнами ЄС та Україною за відносними показниками зовнішньої торгівлі та економічного розвитку

За: побудовано автором

Таким чином, поділ аналізованих країн на три групи свідчить про належність України та Німеччини до одного кластеру (табл. 2.4). Це вказує на схожість їхніх економічних систем, а отже, і на значний потенціал для ефективного розвитку зовнішньоторговельного співробітництва та подальшої міжнародної інтеграції між цими двома країнами.

Оцінка ефективності зовнішньоекономічних зв'язків потребує визначення ключових факторів, що впливають на успішність зовнішньої торгівлі. Для ідентифікації цих факторів, які формують торговельні відносини між Україною та Німеччиною, доцільно застосувати метод головних компонент. Він дозволяє скоротити великий набір характеристик до меншої кількості некорельованих змінних, водночас зберігаючи всю

інформацію про причинно-наслідкові зв'язки у зовнішньоторговельній сфері, що забезпечує точність аналізу.

У ході дослідження було відібрано 26 показників, які характеризують зовнішньоторговельні режими країн ЄС (зокрема Німеччини) та України [34].

Таблиця 2.4

Характеристика кластерів країн Євросоюзу “першої хвилі” та України, згрупованих за показниками економічного розвитку й зовнішньоторговельних відносин

№ кластера	Країни, що є членами кластера	Евклідова відстань до відповідного центру кластера	Характеристика кластера
<b>I.</b>	Австрія	0,000	Країна ЄС з середнім рівнем розвитку
<b>II.</b>	Бельгія	127917,240	Країна ЄС з середнім і високим рівнем розвитку (центр кластеру - Італія)
	Німеччина	95225,830	
	Італія	46618,630	
<b>III.</b>	Данія	17961,780	Найчисельніший кластер, до якого входять країни ЄС з середнім та низьким рівнем розвитку, окремі країни з високим рівнем розвитку та Україна (центр кластеру – Іспанія)
	Фінляндія	23318,990	
	<b>Німеччина</b>	65589,180	
	Греція	28048,450	
	Ірландія	16153,940	
	Люксембург	30049,790	
	Нідерланди	36640,570	
	Португалія	25055,890	
	Іспанія	14251,130	
	Швеція	56783,800	
	Великобританія	59976,170	
	<b>Україна</b>	28937,770	

За: розраховано автором

Факторний аналіз зовнішньоторговельних відносин між ЄС та Україною на основі методу головних компонент було здійснено з використанням модуля факторного аналізу програмного пакета Statistica. Розрахунки проводилися на основі вихідної матриці показників, що визначають набір характеристик моделі. Процедура обертання була налаштована таким чином, щоб максимізувати варіативність квадратів факторних навантажень кожного компонента, зменшуючи менші значення  $a_{ij}$  і збільшуючи більші.

Аналіз власних значень, що відображає дисперсію головних

компонент, продемонстрував, що три виділені компоненти спільно пояснюють 58,48% загальної варіації. Це вказує на високий рівень факторизації та достатню пояснювальну силу моделі (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Таблиця значень властивих чисел (дисперсій головних компонент)

Номер головної компоненти	Значення властивих чисел, %	Внесок головних компонент у сумарну варіацію ознакової множини, %	Значення властивих чисел (накопичення), %	Внесок головних компонент у сумарну варіацію ознакової множини (накопичення), %
1	8,880	34,170	8,880	34,170
2	3,220	12,390	12,110	46,560
3	3,090	11,920	15,210	58,480

За: розраховано автором

Таким чином, узагальнена інформація, отримана в результаті багатовимірного статистичного аналізу, дає змогу визначити ключові вектори зовнішньоторговельної інтеграції України. Важливо зазначити, що Україна належить до однієї групи з Німеччиною серед країн "першої хвилі" ЄС. Це свідчить про певну схожість економічних систем обох країн, що, своєю чергою, створює передумови для ефективного зовнішньоторговельного співробітництва та подальшого поглиблення міжнародної інтеграції між Україною та Німеччиною.

Структура основних чинників, що формують торговельні відносини між країнами ЄС та Україною, вказує на те, що ефективний і збалансований розвиток зовнішньоторговельних зв'язків залежить, по-перше, від необхідності гармонізації регіональної та галузевої структури зовнішньої торгівлі відповідно до характеристик розвинених країн, а по-друге, від оптимального поєднання специфічних і адвалорних тарифів та регулювання тарифного навантаження в зовнішній торгівлі.

Застосування методів багатовимірного статистичного аналізу у вивченні двостороннього економічного співробітництва дозволяє з високим рівнем достовірності прогнозувати економічні наслідки впровадження запропонованих заходів у сфері зовнішньої торгівлі.

## **РОЗДІЛ III МЕХАНІЗМИ ТА ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

### **3.1. Інструменти розширення та підтримки співпраці між Україною та Німеччиною в економічній сфері**

Після повномасштабного вторгнення росії питання безпеки набувають все більшої актуальності не лише для України, а й для європейських країн. Німеччина, як ключова країна Європейського Союзу та провідна демократія із найбільшим ВВП у Європі, відіграє важливу роль у формуванні міжнародного порядку денного. Вона залишається стратегічним партнером України на шляху євроінтеграції, проте її дії у період війни не завжди сприймаються Києвом однозначно.

Двостороннє економічне співробітництво між Україною та Німеччиною слід розглядати як комплекс взаємопов'язаних дій економічних суб'єктів обох країн, спрямованих на розвиток інвестиційних і торговельних відносин. Ця модель передбачає координацію міждержавної підтримки, вибір партнерів, визначення форм співпраці та стратегічних напрямків розвитку.

Основні принципи моделі включають:

- урахування ключових факторів, таких як потенційні вигоди, ризики, інвестиційна привабливість та державні стимули;
- визначення оптимальних форматів співпраці (стратегічні альянси, угоди, інвестиційні проєкти тощо);
- застосування відповідних механізмів ухвалення рішень, зокрема ринкових і фінансових інструментів.

Для зміцнення економічного партнерства між Україною та Німеччиною необхідно здійснити такі заходи:

- адаптація українського законодавства до норм і стандартів ЄС відповідно до Угоди про асоціацію, зокрема в питаннях митного регулювання, технічних стандартів, захисту інтелектуальної власності;
- надання українським виробникам підтримки в аналізі

перспективних ринків, пошуку партнерів і виході на європейський ринок через торговельні місії;

- гармонізація галузевих стандартів, зокрема у сферах із найбільшим потенціалом для нарощування експорту;
- усунення бар'єрів для виходу українських товарів на німецький та європейський ринки, які залишаються незнятим навіть після переговорів із ЄС;
- прискорення підготовки до укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) для таких пріоритетних галузей, як електромагнітна сумісність, безпека машин та низьковольтне обладнання;
- створення механізмів захисту іноземних інвестицій, особливо тих, що спрямовані на розвиток експортного потенціалу;
- використання можливостей Конвенції Пан-Євро-Мед для залучення України до міжнародних виробничих ланцюгів;
- формування стабільного макроекономічного середовища для покращення доступу до фінансування для українських та іноземних підприємств;
- забезпечення верховенства права та ефективного захисту прав власності.

Реалізація цих заходів дозволить зміцнити економічні зв'язки між Україною та Німеччиною, сприяти залученню інвестицій і розширенню присутності українських товарів на європейських ринках.

Високий рівень експортної активності німецьких компаній у рамках міжнародної виробничої кооперації та стабільне зростання стали можливими не лише завдяки активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а й завдяки ефективній державній підтримці. Відповідно до статті 73 Основного закону Федеративної Республіки Німеччина та змін до законодавства від 26 липня 2002 року, держава має виключне право ухвалювати закони у сферах,

що стосуються свободи торгівлі, зокрема міжнародних відносин, торговельних угод, судноплавства, валютних розрахунків, торгових операцій, а також митного та прикордонного контролю.

Для розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною важливо враховувати німецький досвід державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності та адаптувати його до українських реалій. Основний принцип німецької зовнішньоекономічної політики полягає у тому, що державне сприяння не може замінити ринкові механізми, але може допомогти компаніям виходити на зовнішні ринки та покращувати умови для підприємницької діяльності. Водночас ініціатива залишається за самими підприємствами. Завдяки такій політиці Німеччина успішно розвинула свою економіку та закріпила позиції серед провідних індустріальних країн.

Прийняття Закону про зовнішньоекономічну діяльність від 28 квітня 1961 року та його подальші оновлення, зокрема зміни від 19 грудня 2005 року, створили ефективну систему підтримки експорту, що реалізується спільними зусиллями держави та бізнесу. В її основі лежать три ключові інститути:

- іноземні представництва, торгово-промислові палати та інші економічні представництва;
- Федеральне агентство зовнішньоекономічних зв'язків (FEA);
- дипломатичні представництва (посольства та консульства).

Ці організації діють на ключових експортних ринках і сприяють просуванню німецького бізнесу. Для німецьких компаній такі представництва є важливими партнерами у встановленні зв'язків із потенційними іноземними контрагентами.

Федеральне міністерство економіки та технологій Німеччини активно співпрацює з різними регіональними економічними ініціативами, такими як Латиноамериканська ініціатива, Німецький економічний комітет Тихоокеанського регіону, Південноафриканська ініціатива, Близькосхідна

ініціатива та Німецький економічний східний комітет. Міністерство координує роботу цих структур для ефективного сприяння зовнішньоекономічній діяльності як на рівні федерації, так і на рівні федеральних земель.

На рівні федеральних земель функціонує система експортних гарантій, що підтримує експортно-орієнтовані компанії. Наприклад, у березні 2006 року Інвестиційно-структурний банк (ISB) запустив нову програму експортних гарантій, яка покриває до 50% ризиків і надає підприємствам фінансові гарантії, включаючи гарантії авансових платежів, тендерних пропозицій, експортних контрактів і поставок. Ця система експортного страхування ефективно інтегрується з іншими фінансовими програмами.

На міжнародному рівні Німеччина активно бере участь у двосторонніх і багатосторонніх переговорах у межах таких організацій, як ОЕСР, ЄС, СОТ та Бернський союз. Пріоритетом її зовнішньоекономічної політики є створення сприятливих умов для вільної торгівлі та конкуренції. Одним із ключових завдань є усунення торговельних бар'єрів, що обмежують доступ німецьких компаній на зовнішні ринки.

Таким чином, досвід Німеччини у сфері державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності може бути корисним для України в контексті розвитку її власної експортної політики та інтеграції у світову економіку.

Держава також відіграє значну роль у підтримці окремих напрямів ділової активності за кордоном, таких як страхування експортних кредитів та сприяння участі у міжнародних торговельних виставках. Зовнішньоторговельне страхування є важливим фактором для іноземних партнерів і потребує особливої уваги. Німеччина пропонує експортерам і фінансовим установам страхування іноземних ризиків, зокрема політичних ризиків у відповідних країнах та ризиків, пов'язаних із покупцем. Основи та механізм ухвалення рішень у цій сфері визначені Директивою Федерального

міністерства економіки та технологій Німеччини від 30 грудня 1983 року щодо андеррайтингу експортних гарантій, а також Директивою від 26 квітня 2001 року, яка враховує екологічні, соціальні та розвиткові аспекти ("Hermes-Umweltleitlinien"). На початку впровадження цієї політики уряд Німеччини призначив відповідальний консорціум, що включає PwC AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft та Euler Hermes Kreditversicherungs.

Відповідно до німецького законодавства, надання гарантійного покриття чи експортної гарантії можливе лише для операцій, які не суперечать національним інтересам Німеччини та відповідають чинному законодавству. Головною умовою є сприяння розвитку німецької економіки, хоча можуть також враховуватися інтереси країни-імпортера. Оцінка ризику є важливим критерієм ухвалення рішення про гарантії, що передбачає мінімізацію можливих втрат у зовнішньоекономічній діяльності.

Фінансування державного страхування експорту здійснюється за рахунок федерального бюджету, причому максимальна вартість експортних операцій, що покриваються гарантіями, визначається щорічно. Функції державного страхування експорту в Німеччині покладені на консорціум Euler-Hermes.

Одним із ключових аспектів торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною є залучення інвестицій. На цьому етапі українські державні органи повинні зосередитися на вирішенні таких важливих питань для створення сприятливого інвестиційного середовища та задоволення вимог німецьких інвесторів:

1. Розробка та реалізація довгострокової стратегії економічного розвитку України, що включає ринкові реформи, інвестиційну та промислову політику, банківську та зовнішньоторговельну діяльність. Німецькі інвестори повинні чітко розуміти перспективи розвитку країни та найпривабливіші сектори для інвестицій.

2. Досвід інших країн показує, що успішне залучення іноземних

інвестицій можливе лише за умов стабільного бізнес-середовища. Це дозволяє інвесторам оцінювати ризики, прогнозувати прибутковість і будувати довгострокові плани.

3. Формування сприятливого регуляторного середовища:

- Урахування інтересів німецьких інвесторів у законодавчих ініціативах

- Прозорість і стабільність нормативно-правової бази

- Захист майнових прав інвесторів

- Надання регіональної та національної підтримки стратегічним інвестиційним проектам

- Запровадження механізмів страхування інвестицій

- Запровадження стимулів для інвесторів

4. Міжнародний досвід свідчить, що ефективна система цільових стимулів сприяє реалізації конкретних проектів у пріоритетних галузях та регіонах. Використання таких механізмів дозволяє контролювати спрямування інвестицій і підвищити їх ефективність.

5. Проведення економічних реформ. Глибокі ринкові перетворення є необхідною умовою для залучення значних інвестицій. Важливо, щоб державна підтримка була спрямована на високотехнологічні та конкурентоспроможні сектори економіки.

6. Важливим механізмом підтримки інвесторів є розвиток інформаційного забезпечення, страхових інструментів та залучення провідних міжнародних страхових компаній для покриття інвестиційних ризиків.

7. Практика країн Центральної та Східної Європи показує, що потужний приплив іноземних інвестицій відбувається тоді, коли власний ринок капіталу активно розвивається.

8. Впорядкування адміністративних процедур, спрощення дозвільної системи та створення умов для саморегулювання сприятиме розвитку

інвестиційного клімату та зменшенню рівня корупції.

9. Із зростанням обсягу німецьких інвестицій очікується збільшення представництва німецького бізнесу в Україні, що може породити нові виклики у сфері захисту приватної власності. Ефективне вирішення цих питань підвищить довіру інвесторів до української правової системи.

10. З метою залучення більшої кількості німецьких інвесторів необхідно активізувати співпрацю між державними органами України та відповідними німецькими відомствами, фінансовими установами, міжнародними фондами та страховими компаніями. Важливо також посилити комунікацію з німецькими бізнес-асоціаціями та інвесторами.

Реалізація цих заходів сприятиме покращенню бізнес-клімату та створенню умов для активнішого залучення німецьких інвестицій в економіку України.

У контексті розвитку інвестиційного та експортно-імпортного співробітництва між Україною та Німеччиною особливої значущості набуває питання страхових гарантій, які німецькі страхові компанії надають за кредитними лініями німецьких фінансових установ. Це також стосується фінансування інвестиційних проєктів німецьких інвесторів в Україні. Останніми роками страхові гарантії для фінансових потоків з Німеччини в Україну забезпечує компанія Hermes Kredit - Versicherungs AG (Гамбург).

Механізм інвестиційного кредитування України функціонує за такою схемою:

- Кредитні ресурси, необхідні для фінансування інвестиційного проєкту, повинні бути забезпечені страховою гарантією від компанії Hermes.
- Потенційний інвестор укладає договір із українською компанією про участь у конкретному проєкті. Паралельно узгоджуються умови фінансування з німецькими банками.
- Hermes AG звертається до Уряду України або уповноваженого банку, який виступає гарантом використання кредитних коштів, після чого

оформлюється страхова застава.

- Інвестор повертає вкладені кошти та погашає кредит перед німецьким банком у визначені терміни відповідно до договору.
- Фінансування проєкту фактично здійснюється шляхом переказу кредитних ресурсів німецьким інвестором в Україну.

У разі порушення термінів виплат або невиконання зобов'язань гаранті беруть на себе відповідальність за погашення гарантованої суми.

Важливим елементом підтримки інвестиційного клімату України є активне поширення інформації серед потенційних інвесторів. Це включає участь у спільних презентаціях, економічних форумах, виставках та коопераційних біржах. Німеччина є світовим лідером у сфері експорту, що значною мірою зумовлено високою конкурентоспроможністю продукції під брендом "Made in Germany". Окрім традиційних галузей, таких як транспорт, фінанси та логістика, значний розвиток отримала сфера електронної комерції, особливо після пандемії.

Відповідно до Послання Президента України до Верховної Ради, у період глобальної економічної кризи та військової агресії Росії пріоритетним завданням є розробка та реалізація ефективної економічної стратегії. Для німецьких інвесторів ключовими факторами є розвиток галузевих та регіональних кластерів, які можуть стати каталізатором економічного зростання.

Враховуючи положення Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності", першочерговим завданням є створення національних інноваційних кластерів, зокрема:

"Енергетика для сталого розвитку" (Науковий парк "Київська політехніка", м. Київ) – розвиток ресурсозберігаючих технологій, модернізація електростанцій, використання відновлюваної енергетики.

"Нові машини" (м. Дніпро) – впровадження передових технологій у металургії, машинобудуванні та приладобудуванні.

"Технології інформаційного суспільства" (Науковий парк "Київська політехніка") – розвиток мікроелектроніки, нанотехнологій, телекомунікацій та ІТ-сектору.

"Нові матеріали" (м. Харків) – інноваційні матеріали, хімічні технології, біотехнології.

"Біотехнології" (м. Львів) – впровадження сучасних рішень у хімічній промисловості та біотехнологічному секторі.

"Транспортний потенціал України" (м. Одеса) – розвиток транспортної інфраструктури, реконструкція та будівництво логістичних об'єктів.

"Нові продукти харчування" (Київська область) – високотехнологічні рішення в агропромисловому секторі та переробній промисловості.

"Сучасні енергетичні установки" (Запорізька область) – розробка інноваційних технологій для транспорту, суднобудування та авіації.

"Інноваційна соціальна культура" (м. Київ, Київський національний університет імені Тараса Шевченка) – розвиток соціальних інновацій.

Для України важливим є аналіз і впровадження успішних кластерних моделей, що використовувалися в Німеччині, а також залучення німецьких інвестицій у відповідні проєкти. Зокрема, перспективними є спільні ініціативи в галузях логістики, промисловості, ІТ, енергетики та інших ключових сферах. Така співпраця сприятиме модернізації економіки України та зміцненню відносин із ЄС та Німеччиною.

В Україні є значний потенціал для розширення механізмів державної підтримки експортерів, особливо у сфері виставкової діяльності. Це передбачає:

- розробку фінансових механізмів підтримки участі українських компаній у міжнародних виставках, особливо в Німеччині;
- створення мережі представництв українських компаній за кордоном;
- ініціювання створення спільної українсько-німецької галузевої та

регіональної промислово-торговельної палати для активізації економічної співпраці, особливо в секторі малого та середнього бізнесу.

Розвиток інвестиційного партнерства між Україною та Німеччиною вимагає системного підходу, що включає стимулювання німецьких інвестицій, покращення регуляторного середовища та створення сприятливих умов для співпраці. Особливу увагу слід приділити розвитку кластерної моделі економіки, розширенню державної підтримки експортерів та зміцненню міжнародної кооперації. Це дозволить не лише активізувати зовнішньоекономічні зв'язки, але й сприятиме довгостроковому економічному розвитку України.

### **3.2. Ключові напрями розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною**

Для визначення ключових напрямків розвитку торговельного співробітництва між Україною та Німеччиною доцільно застосовувати стратегічний підхід, розпочинаючи з формулювання стратегічних цілей. Основними завданнями у цій сфері мають стати впровадження сучасних форм міжнародного торговельно-економічного партнерства, підвищення ефективності та масштабування експортної діяльності шляхом покращення якості продукції та розширення її асортименту, а також оптимізація структури експорту. Враховуючи від'ємне сальдо двосторонньої торгівлі, першочергову увагу варто приділити розширенню українського експорту на німецький ринок та удосконаленню структури німецького експорту.

Позитивна динаміка торговельно-економічної співпраці між країнами свідчить про значний потенціал для подальшого розвитку. Особливо перспективними є напрями взаємодії у сфері високих технологій, машинобудування, енергетики та транспорту, а також реалізація масштабних торговельно-економічних проєктів. На думку експертів Національного інституту стратегічних досліджень [2], активізація двосторонньої співпраці

сприятиме зменшенню існуючих бар'єрів, посиленню зв'язків із економічними організаціями, включно з молодіжними, та створенню єдиного інформаційного простору.

В умовах глобальної економічної кризи, спричиненої пандемією COVID-19, позиціонування українського експорту на німецькому ринку відбувається в умовах змін у конкурентному середовищі, зростання міждержавних та міжблокових суперечностей, особливо у секторі високих технологій, який залишається одним із найбільш прибуткових у міжнародному бізнесі. Значного впливу набувають транснаціональні корпорації, процеси злиття та поглинання, створення міжнародних стратегічних альянсів, що прискорює глобалізацію відповідних ринків. Конкурентні переваги дедалі більше визначаються рівнем розвитку людського (інтелектуального) капіталу та ступенем цифровізації бізнесу й суспільства загалом.

На сучасному етапі важливо визначити пріоритетні сфери, де двостороння співпраця між Україною та Німеччиною потребує активнішої взаємодії, а також ідентифікувати галузі з невикористаним потенціалом у торговельних відносинах. У цьому контексті доцільним є використання результатів масштабного опитування, проведеного експертами Київської школи економіки (рис. 3.1).

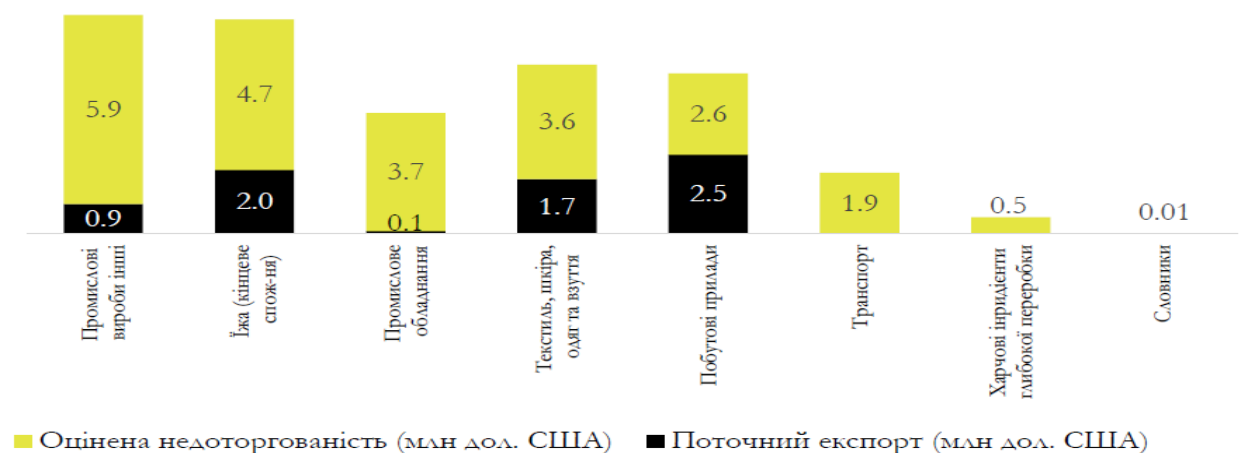


Рис. 3.1. Аналіз рівня нереалізованого торговельного потенціалу у двосторонніх відносинах між Україною та Німеччиною

За: [3535, с. 43]

Враховуючи інтенсивність і структуру світових експортних потоків, Україна має значний потенціал для розширення масштабів торгівлі як продукцією, яка вже експортується до Німеччини, так і новими товарами, що раніше не поставлялися на німецький ринок. Наразі у двосторонніх торговельних відносинах між Україною та Німеччиною 67 товарних груп залишаються неторгованими, а їхній річний потенціал оцінюється у 21,5 млн доларів США. Найбільший сегмент таких товарів включає:

Машинобудування – автоматичні пральні машини, провідники із з'єднувальними пристроями, газові турбіни, коаксіальні кабелі, трансформатори на рідких діелектриках, холодильні шафи, етикетки, електронагрівачі.

Харчова промисловість – алкогольні напої, виноградні вина, вершкове масло та молочні жири, харчові суміші тваринних і рослинних жирів, гідрогенізовані рослинні жири, фруктові суміші та консерви з ракоподібних.

Легка промисловість – вироби зі шкіри, синтетичні штори, рятувальні жилети, садові парасольки, синтетичні колготки.

Основним викликом для нарощування українського експорту до Німеччини є підвищення його конкурентоспроможності. На мікрорівні цього можна досягти шляхом:

- Удосконалення стратегічного управління в умовах нестабільності та підвищення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності. Великим підприємствам, зокрема транснаціональним корпораціям, доцільно розробляти комплексні експортні стратегії, тоді як малі та середні підприємства можуть використовувати адаптивну "експортну поведінку".

- Вертикальної інтеграції підприємств або створення горизонтальних експортно-орієнтованих стратегічних альянсів, що відповідають принципам чесної конкуренції та нормам міжнародного права.

Використання міжнародного маркетингу як ключового управлінського інструменту, зокрема:

- орієнтація на продаж готової продукції з урахуванням потреб у супутніх послугах;
- розвиток та просування брендів з позитивною асоціативною складовою;
- аналітичне дослідження німецьких ринків, включно з поведінкою споживачів і конкурентним середовищем;
- фокусування на окремих федеральних землях Німеччини замість узагальненого підходу;
- перехід від етноцентричної до регіональної та поліцентричної маркетингової стратегії;
- розширення асортименту продукції та впровадження інновацій у товарний дизайн, імідж та канали збуту.

В основі просування українського експорту на ринок Німеччини повинна лежати стратегія, що враховує як мікроелементи (експортна поведінка, міжнародний маркетинг), так і макроелементи (пріоритети експортної політики, методи просування продукції).

Розвиток торговельної інфраструктури відіграє ключову роль у зміцненні двосторонніх економічних зв'язків між Україною та Німеччиною. Як зазначалося раніше, нинішня інфраструктура потребує вдосконалення, тому слід зосередитися на вирішенні таких завдань:

- Розширення присутності українських підприємств на німецькому ринку та підвищення їхньої конкурентоспроможності.
- Залучення інвестицій з Німеччини для стимулювання економічного розвитку України.
- Посилення авторитету українських торговельних партнерів у Німеччині через активну участь у міжнародних заходах.

Для цього необхідно:

- встановлювати прями контакти між українськими та німецькими підприємцями;

- брати участь у загальнодержавних програмах і заходах;
- балансувати між діяльністю на традиційних ринках і розширенням на нові регіони Німеччини;
- впроваджувати передові німецькі технології в українських підприємствах.

Першочергові заходи для покращення інфраструктури включають:

- створення бази даних інвестиційних проєктів українських компаній;
- представлення цих проєктів німецьким інвесторам на міжнародних форумах;
- активну участь у міжнародних заходах для поглиблення співпраці між двома країнами.

Подальший розвиток українсько-німецьких торговельно-економічних відносин передбачає адаптацію українських підприємств до стандартів сучасної ринкової економіки та інтеграцію у світові торговельні процеси. У цьому контексті доцільно створити Німецько-Українську промислово-торговельну палату, яка сприятиме посиленню довіри та інформаційної взаємодії між країнами.

Основні функції палати:

- пошук партнерів для спільних проєктів, організація ділових зустрічей та презентацій;
- співпраця з неурядовими організаціями для розробки програм економічного розвитку;
- збирання та поширення інформації щодо митних, валютних систем і законодавства обох країн;
- організація торговельних виставок і ярмарків в Україні та Німеччині;
- перевірка надійності ділових партнерів у двох країнах;
- участь у вирішенні торговельних суперечок між українськими та німецькими компаніями.

Таким чином, комплексний підхід до розвитку експорту, вдосконалення інфраструктури та залучення інвестицій сприятиме зміцненню позицій України на німецькому ринку та розширенню двосторонньої економічної співпраці.

- У цьому контексті особливу увагу варто приділити роз'ясненню поступовості, послідовності та незворотності трансформаційних процесів в українській економіці та законодавстві, що їх супроводжує. Для розширення обсягів експортно-імпортової співпраці між Україною та Німеччиною необхідно зосередити основні зусилля на таких аспектах:

- Пошук стратегічних партнерів для збільшення експорту українських товарів до Німеччини шляхом активного поширення інформації про потенціал вітчизняних підприємств серед німецьких ділових кіл на регіональному рівні.

- Надання німецьким бізнес-спільнотам конкретних пропозицій щодо інвестиційних проєктів, спеціальних економічних зон тощо, з регулярним оприлюдненням цих матеріалів у щомісячних офіційних виданнях Посольства України та торговельно-економічних місій, а також на спеціалізованих веб-ресурсах.

- Оперативне інформування українських виробників про можливості виконання замовлень з Німеччини та презентацію вітчизняної продукції на міжнародних виставках, ярмарках і бізнес-форумах.

- Активізація роботи у федеральних землях Німеччини, зокрема шляхом організації круглих столів, ділових зустрічей з власниками малого та середнього бізнесу, а також через публікації в місцевих ЗМІ.

Німеччина є світовим лідером у сфері організації міжнародних виставок і ярмарків, що супроводжується наявністю розвиненої інфраструктури. В умовах післявоєнного економічного відновлення активізація участі українських компаній у провідних німецьких виставках та

експозиціях сприятиме покращенню торговельного балансу між країнами. З огляду на німецький досвід у проведенні виставкових заходів можна виокремити такі ключові рекомендації:

1. Участь у щорічних виставках у найбільших містах Німеччини є основою для довгострокового економічного партнерства між регіонами. Висока конкурентоспроможність української продукції дозволяє компенсувати значну частину витрат, пов'язаних із виставковою діяльністю.

2. Розширення присутності українських компаній на виставках у Німеччині є одним із найважливіших чинників збільшення експорту та залучення іноземних інвесторів.

3. Організація участі у виставках потребує належного планування, включно з митним оформленням товарів, визначенням альтернативних способів оплати та фінансовим резервуванням необхідних коштів відповідно до рівня очікуваних продажів виставкових зразків.

4. Виставкові заходи повинні доповнюватися більш широким представленням української продукції на спеціалізованих галузевих форумах, які відкривають значно більше можливостей для експорту.

5. Промоційні матеріали про українські виставкові ініціативи необхідно регулярно надсилати торговельно-економічним місіям та профільним державним установам для розширення перспектив українських підприємств у міжнародному середовищі.

Важливим завданням є застосування методів стратегічного планування для усунення безсистемності у двосторонніх українсько-німецьких відносинах. Основні цілі розвитку торговельного співробітництва повинні бути інтегровані в загальну стратегію міжнародної економічної політики України, що включає:

- зміцнення та динамічний розвиток експортноорієнтованих галузей економіки;
- підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій;

- посилення ролі українсько-німецької співпраці у трансформації української економіки в контексті євроінтеграції.

Для реалізації цих завдань необхідно створити Німецько-Українську промислово-торговельну палату, яка стане ключовою інституцією для координації двосторонньої економічної взаємодії.

Основні функції палати включатимуть:

1. Пошук партнерів для реалізації спільних проєктів, організацію ділових зустрічей, презентацій компаній і продукції.
2. Співпрацю з неурядовими організаціями для розробки ініціатив, спрямованих на розвиток торговельно-економічних та науково-технічних відносин між Україною та Німеччиною.
3. Збір та розповсюдження актуальної інформації про економічний розвиток, митну та валютну політику обох країн, законодавчі ініціативи, що впливають на міжнародну торгівлю.
4. Сприяння участі українських компаній у міжнародних виставках, ярмарках та бізнес-форумах у Німеччині.
5. Надання інформації про надійність партнерів на українському та німецькому ринках.
6. Допомога у вирішенні торговельних суперечок та спірних питань між українськими та німецькими компаніями.

Таким чином, реалізація стратегічного підходу до розвитку українсько-німецького торговельного співробітництва дозволить зміцнити позиції українських підприємств на німецькому ринку, сприятиме залученню інвестицій та спричинить позитивні зміни в структурі двосторонньої торгівлі.

## ВИСНОВКИ

У цій кваліфікаційній роботі було узагальнено теоретико-методологічні підходи та запропоновано практичні шляхи вирішення актуальних завдань розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України, зокрема підвищення ефективності двостороннього торговельно-економічного співробітництва з Федеративною Республікою Німеччина. Основні висновки дослідження полягають у наступному:

1. Налагодження та розвиток ефективного двостороннього торговельно-економічного співробітництва є одним із ключових пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, поряд із поглибленням інтеграції з Європейським Союзом. Успішна євроінтеграція значною мірою залежить від динамічного розвитку зовнішньоекономічної складової, а посилення торговельно-економічних зв'язків із ЄС є важливим елементом загальної стратегії інтеграції України у світову економіку. Особливе значення у цьому процесі має співпраця з провідними європейськими країнами, зокрема з Німеччиною, яка є стратегічним партнером України.

2. Співпраця України з Європейським Союзом та його окремими державами-членами має високий рівень пріоритетності, оскільки саме ці регіональні структури визначають довгострокові напрями політичної стабільності та економічного розвитку регіону. Інтеграція України до європейського економічного простору є важливим компонентом її національної стратегії розвитку. У цьому контексті необхідний детальний аналіз існуючих моделей зовнішньоекономічної діяльності європейських країн та їх адаптація до умов української економіки.

3. Німеччина відіграє центральну роль у міжнародній торгівлі завдяки експортно-орієнтованій економіці. Значна частка її ВВП формується за рахунок експорту, що робить зовнішню торгівлю критично важливою для економічного зростання та зайнятості. Особливого значення набуває

співпраця у сфері коопераційного виробництва та розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною.

4. Аналіз двосторонньої торгівлі свідчить, що понад 90% товарообігу між Україною та Німеччиною припадає на сферу матеріального виробництва, тоді як торгівля послугами має значно меншу частку. Структура товарообігу залишається відносно стабільною, а основними категоріями українського експорту до Німеччини залишаються продукція металургії, сільського господарства та текстильної промисловості. Водночас рівень експорту високотехнологічної продукції залишається низьким. У географічній структурі торгівлі між країнами понад 80% двостороннього товарообігу припадає на західні федеральні землі Німеччини, що пояснюється високою концентрацією промисловості, капіталу та традиційною орієнтацією регіону на міжнародну торгівлю.

5. Незважаючи на значний потенціал, німецькі інвестори не в повній мірі оцінюють можливості українського ринку, тоді як українська влада має тенденцію до їх переоцінки. Усунення цієї невідповідності може стати одним із резервів для залучення додаткових інвестицій в українську економіку. Посилення інвестиційної привабливості країни та використання потенціалу українсько-німецької співпраці у сфері капіталовкладень є важливими напрямками розвитку.

6. Багатовимірний статистичний аналіз, проведений у рамках дослідження, дозволив визначити ключові вектори зовнішньоторговельної інтеграції України. Кластерний аналіз продемонстрував, що Україна має значну подібність до країн першої хвилі розширення ЄС, включно з Німеччиною. Це свідчить про високий потенціал для поглиблення зовнішньоторговельного співробітництва та інтеграції української економіки у європейський ринок. Збалансований розвиток торговельних відносин передбачає адаптацію регіональної та галузевої структури українського

експорту до параметрів провідних європейських економік, а також ефективно використання тарифних і нетарифних регуляторних механізмів.

7. У системі державної підтримки українських підприємств у міжнародній торгівлі досі недостатньо використовується потенціал участі у міжнародних виставках та ярмарках. Доцільним є розроблення механізмів фінансової підтримки для українських експортерів, які беруть участь у таких заходах, особливо в Німеччині. Також важливим є створення державної моделі підтримки для розвитку мережі українських представництв за кордоном та сприяння відкриттю спільної Українсько-Німецької промислово-торговельної палати, що посилить кооперацію між бізнесами двох країн, особливо у секторі малого та середнього підприємництва.

8. З метою усунення безсистемності у двосторонніх відносинах між Україною та Німеччиною необхідно впроваджувати методи стратегічного планування. Основні завдання українсько-німецької торговельно-економічної співпраці повинні бути спрямовані на:

- Зміцнення експортно-орієнтованих галузей української економіки, що сприятиме динамічному розвитку зовнішньої торгівлі.
- Оптимізацію організаційно-економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій у контексті інтеграції України в європейську економічну систему.
- Посилення співпраці між Україною та Німеччиною як одного з головних драйверів трансформації української економіки в умовах євроінтеграції.

Запропонований у дослідженні комплекс заходів щодо розвитку двостороннього торговельного співробітництва передбачає створення відповідної інституційної інфраструктури, включно з ініціативою заснування Німецько-Української промислово-торговельної палати. Це сприятиме координації бізнес-процесів між країнами, залученню інвестицій та ефективного просуванню українських товарів і послуг на німецький ринок.

Таким чином, комплексний підхід до розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною, що включає розширення експортного потенціалу, вдосконалення інвестиційного клімату та створення ефективних механізмів державної підтримки, сприятиме посиленню економічної інтеграції України до європейського ринку та забезпечить довгострокову стабільність двосторонньої співпраці.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Україна – 2030. Стратегія зміни майбутнього. – Київ, НІМД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
2. Аналітична доповідь до щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України» у 2022 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.niss.gov.ua](http://www.niss.gov.ua).
3. Shevchuk V. German fiscal austerity and its spillovers on the Central and East European Countries / V. Shevchuk, R. Коруч // Proceedings of the 10th Professor Aleksander Zelias International Conference on Modelling and Forecasting of Socio-Economic Phenomena (May 12-15, 2022, Zakopane, Poland) / M. Papiez and S. Smiech (eds.). – Cracow: Cracow University of Economics, 2022. – P. 195-204.
4. Черкас Н. І. Глобальні ланцюги вартості в економічному зростанні [Текст] : монографія / Н. І. Черкас ; Держ. ВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - Львів : Сполом, 2018. – 386 с.
5. Флейчук М. І. Стратегічні пріоритети соціально-економічного розвитку України з урахуванням несприятливих внутрішніх та зовнішніх чинників / М. І. Флейчук // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів (Зб. наук. праць). Вип.3 (71)/НАН України. Ін-т регіональних досліджень. Ред. кол.: відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2018. –546 с. – С. 44-63.
6. Самійленко В. С. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions : monograph / В. С. Самійленко та ін. / editorial board : under the editorship of Prof. M. I. Fleychuk, Dr. U. A. Ganski, Prof. V. U. Kazlouski [and others]. – Daugavpils : Daugava Print, 2021. – 368 p.
7. Механізми трансформації моделі українсько-польських економічних відносин у контексті стратегічного партнерства: Автореф. дис... канд. екон. наук [Електронний ресурс] / В. В. Мельник; Терноп. акад. нар. госп-ва. – Т.,

2011. – 20 с.

8. Суспільно-географічні аспекти зовнішніх зв'язків України та Німеччини: Автореф. дис... канд. геогр. наук / І. Г. Хільчевська; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 20209. – 23 с.

9. Стратегічні партнери України: декларації і реалії // Національна безпека і оборона України. – 2010. – №12 (12), грудень. – С. 2-57.

10. Полякова Ю. В. Сучасний стан та перспективи трансформації сучасної структури українського експорту / Ю. В. Полякова, О. Є. Шайда // Праці Наукового товариства ім. Шевченка. Економічний збірник. Том 4. – Львів, 2022. – С. 250-260.

11. Чалий В. Реалії та перспективи стратегічного партнерства / В. Чалий, М. Пашков // День. – 2020. – № 47 (320).

12. Макогін З.Я. Обґрунтування критеріальних підходів до стратегічного партнерства / З. Я. Макогін // Вісник ЛТЕУ. – Серія економічна, випуск 53. – Львів: Вид. ЛТЕУ, 2019. - С. 141-151.

13. Фліссак К. А. Коопераційна модель ФРН: уроки трансформації моделей організації виробництва у постсоціалістичних країнах / К. А. Фліссак // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2016. – Випуск 5-2. – С. 86-93.

14. Кульчицький Б. В. Сучасні економічні системи. Навчальний посібник / Б. В. Кульчицький. – Львів: Афіша, 2014. – 279 с.

15. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).

16. Фліссак К. А. Формування коопераційної моделі розвитку білатеральних економічних відносин України і Німеччини: Монографія / К. А. Фліссак. – Тернопіль: Новий колір, 2009. – 288 с.

17. Заяви Президента України та Федерального канцлера Німеччини за підсумками переговорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[www.president.gov.ua](http://www.president.gov.ua).

18. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

19. Філіпенко А. С. Цифрова економіка: теоретико-прикладний аспект / А. С. Філіпенко // Економічна теорія. – 2020. – № 2. – С. 54-66.

20. Посольство Федеративної Республіки Німеччина в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kiew.diplo.de/ua-uk/>.

21. Федеральний статистичний офіс Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.destatis.de/](http://www.destatis.de/).

22. Масловська Л. До питання оцінки передумов інтеграції України в ЄС / Л. Масловська // Економіка України. – 2021. – № 6. – С. 72-79.

23. Мазаракі А. А. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія / Київський національний торговельно-економічний ун-т; Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України» / В.М. Гейць (ред.), А.А. Мазаракі (ред.). – К. : КНТЕУ, 2018. – 389 с.

24. Федеральний статистичний офіс Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.destatis.de/](http://www.destatis.de/).

25. Дипломатична хроніка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.mfa.gov.ua](http://www.mfa.gov.ua).

26. Зовнішньоторговельна політика України в умовах європейського вибору: механізми реалізації національних економічних інтересів: Автореф. дис... канд. екон. наук / О. М. Струк; Нац. ін-т стратег. досліджень. – К., 2019. – 19 с.

27. Чужиков В. Модернізація регіональної політики в ЄС / В. Чужиков // Економіка України. – 2018. – № 3. – С. 50-57.

28. Матвеева В. Деякі аспекти зовнішньої торгівлі України в контексті євроінтеграції / В. Матвеева // Журнал Європейської економіки. – 2021. – № 3. – С. 280-294.

29.Сайт Посольства України у Федеративній республіці Німеччина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.germany.mfa.gov.ua/](http://www.germany.mfa.gov.ua/).

30.Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. Міжнародна торгівля: Навч. Посібник / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.

31.Кончин В. Категорія виявленої порівняльної переваги та оцінка перспектив України на Євrorинку / В. Кончин // Журнал європейської економіки. – 2008. – № 1. – С. 135-147.

32.Eurostat Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ec.europa.eu/eurostat](http://www.ec.europa.eu/eurostat).

33.Єріна А.М. Теорія статистики: практикум / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К.: Тов-во «Знання», КОО, 2017. – 132 с.

34.World Trade Statistical Review, 2019-2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wto.org](http://www.wto.org).

35.Як збільшити та диверсифікувати український експорт до Німеччини? Аналіз та рекомендації / П. Яворський, О. Ніколаєва, О. Шепотило, М. Хорунжа, С. Таран, К. Челмакіна. – Київ: Kyiv School of Economics, 2019. – 101 с.

36.World Trade Statistical Review, 2019-2023 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.wto.org](http://www.wto.org).

37.Андрущенко В. Організоване суспільство / В. Андрущенко / Інститут вищої освіти АПН України. — К., 2019. – 128 с.

38.Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посібник / За ред. І. В. Багрової. – К.: «Центр навчальної літератури», 2021. – 384 с.

39.Башнянин Г.І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Г.І. Башнянин, І.М. Копич, Б.М. Шевчик. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 220 с.

40.Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – К.:

Основи, 2000. – 241 с.

41. Галузевий розподіл прямих німецьких інвестицій в економіку України (дані за 2000-2021 роки) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

42. Гальчинський А.С. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом європейської інтеграції» / Національний ін-т стратегічних досліджень; Ін-т економічного прогнозування НАН України. – К: НІСД, 2004. – 416 с.

43. Гражевська Н. Забезпечення конкурентоспроможності національної економіки в глобальному постіндустріальному вимірі / Н. Гражевська // Економіка України. – 2019. – № 9. – С. 54-63.

44. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

45. Гутник В.П. Політика господарського устрою в Німеччині: Теорія і практика: Дис. ... д-ра екон. наук. – Київ: 2017. – 417 с.

46. Allianz fuer Erneuerung – Reformen gemeinsam voranbringen // Jahreswirtschaftsbericht 2022. – Berlin: Bundesministerium fuer Wirtschaft und Arbeit, 2021. – 66 S.

47. Aufstellung der volkswirtschaftlichen Kennziffern. – Hermes Kreditversicherung-AG. Stand: 20. August 2022.

48. Aussenwirtschaftsgesetz vom 28. April 1961 BGBl I 1961, 481, 495, 1555 (Zuletzt geaendert durch V v. 19.12.2005 BAnz. Nr. 248, 17325; Einfuhrliste neugefasst durch V v. 19.12.2005 BAnz. Nr. 248, 17325).

49. Das Auslandsgeschaeft - Motor unserer Wirtschaft. Weltweit Aktiv.

50. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Arbeit: 2021.

51. Bericht 2021/2022. Bundesverband des Deutschen Gross- und Aussenhandels e.V. – Berlin, 2022.

52. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. Monatsbericht. 59 Jahrgang, 1, Januar, 2022. – 134 S.

53. Drei Säulen der Außenwirtschaftsförderung [Elektronischer Ressource]. –  
Regime der Zugänglichkeit: [www.auswaertiges-amt.de](http://www.auswaertiges-amt.de).
54. Exportförderung durch Exportkreditgarantien («Hermes-Deckung») /  
Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland [Elektronischer  
Ressource]. – Regime der Zugänglichkeit: [www.auswaertiges-amt.de](http://www.auswaertiges-amt.de).
55. Eurostat Database [Elektronischer Ressource]. – Regime der Zugänglichkeit:  
[www.ec.europa.eu/eurostat](http://www.ec.europa.eu/eurostat).
56. Gesamtentwicklung des Deutschen Außenhandels ab 1950. (1959 bis  
2020: Gebietsstand bis zum 3. Oktober 2021; ab 1990: Gebietsstand ab dem 3.  
Oktober 2021). - Außenhandel. Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, R1. -  
Wiesbaden: 2022.
57. Gesetze zur Änderung des Grundgesetzes vom 26. Juli 2007. – BGB1.  
I, S. 2862/2863.
58. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949. –  
BGB 1.
59. Loschky A. Export-Performance. – Statistisches Bundesamt: Wiesbaden,  
2009.
60. Neues Export-Garantieprogramm in Rheinland-Pfalz.  
Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [Elektronischer Ressource]. –  
Regime der Zugänglichkeit: [www.bmwi.de/](http://www.bmwi.de/).
61. Rolle des Staates in der Außenwirtschaftsförderung [Elektronischer  
Ressource]. – Regime der Zugänglichkeit: [www.auswaertiges-amt.de](http://www.auswaertiges-amt.de).
62. Statistisches Jahrbuch 2022 für die Bundesrepublik Deutschland. –  
Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2023. – 688 S.
63. UNCTAD World Investment Report 2023 [Elektronischer Ressource]. –  
Regime der Zugänglichkeit: [www.unctad.org](http://www.unctad.org).
64. Unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland [Elektronischer  
Ressource]. – Regime der Zugänglichkeit: [www.bundesbank.de/statistik](http://www.bundesbank.de/statistik).
65. Wirtschaftswachstum im Jahr 2022 exportgetragen. Pressemitteilung

vom 12. Januar 2023. Statistisches Bundesamt [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.destatis.de](http://www.destatis.de).