

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

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

_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої
освіти
на тему:
«Напрями трансформації моделі зовнішньоекономічного
співробітництва України та Німеччини»

Виконав здобувач вищої освіти
2 курсу, групи МЕВ-22м(1,4)
ОПП «Міжнародні економічні
відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
_____ Сова С.В.
« ____ » _____ 2024 р.

Керівник роботи
д.е.н., професор
_____ Ірина БАБЕЦЬ
« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент _____

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
 _____ Іван МИЦЕНКО
 «____» _____ 2023 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
 ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
 ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Сови Сергія Валентиновича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

Напрями трансформації моделі зовнішньоекономічного співробітництва України та Німеччини

2. Керівник роботи

Бабець Ірина Георгіївна д.е.н., професор

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

3. Строк подання роботи до захисту

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Метою дослідження є проведення системного аналізу сучасного стану двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною та проблем їх розвитку і на цій основі обґрунтування пропозицій щодо зміцнення та розширення взаємовигідних економічних зв'язків і поглиблення інтеграції нашої країни в сучасну систему міжнародного поділу праці.

Завдання: – з'ясувати сутність та значення зовнішньоекономічних зв'язків в умовах посилення інтеграційних процесів; – систематизувати передумови розвитку економічних відносин між Україною та Німеччиною в умовах поглиблення європейської інтеграції; – досліджено пріоритети реалізації німецької зовнішньоторговельної моделі в сучасних умовах; – аналізує проблеми та тенденції розвитку торговельного співробітництва між Україною та Німеччиною; – аналізують сучасний стан та особливості українсько-німецького співробітництва в інвестиційній сфері; – оцінити ефективність зовнішньоторговельних операцій між Україною та Німеччиною; – показати механізми державного сприяння та підтримки у двосторонньому економічному співробітництві між Україною та Німеччиною; – сформулювати напрями розвитку торговельних відносин між Україною та Німеччиною; – розробити пропозиції щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення німецького капіталу в українську економіку.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	проф. Бабець І.Г.		
Розділ 2	проф. Бабець І.Г.		
Розділ 3	проф. Бабець І.Г.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження	01.06.2023-01.08.2023	
2	Розробка завдання на випускню кваліфікаційну роботу, складання календарного плану його виконання	02.08.2023-15.08.2023	
3	Опрацювання навчальної та наукової літератури і складання плану роботи	16.08.2023-03.09.2023	
4	Проведення наукових досліджень, обробка фактичного матеріалу	04.09.2023-06.10.2023	
5	Написання тексту 1-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	07.10.2023-23.10.2023	
6	Написання тексту 2-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	24.10.2023-11.11.2023	
7	Написання тексту 3-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	12.11.2023-30.11.2023	
8	Усунення недоліків, написання остаточного варіанта тексту, оформлення випускної кваліфікаційної роботи	01.12.2023-10.12.2023	
9	Перевірка на плагіат	11.12.2023-31.12.2023	
10	Отримання відгуку наукового керівника	01.01.2024-10.01.2024	
11	Зовнішнє рецензування роботи	11.01.2024-21.01.2024	
12	Захист випускної кваліфікаційної роботи на засіданні екзаменаційної комісії		

Дата видачі завдання

« ____ » _____ 2023 року

Підпис керівника

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання

« ____ » _____ 2023 року

Підпис здобувача

АНОТАЦІЯ

Напрями трансформації моделі зовнішньоекономічного співробітництва України та Німеччини. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “магістр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2024.

У кваліфікаційній роботі досліджуються проблеми, особливості та стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних компаній на німецькому ринку. У результаті аналізу визначено особливості сучасних двосторонніх економічних відносин. Проаналізовано поточний стан і майбутні перспективи моделі двостороннього співробітництва між Україною та Німеччиною. Досліджено особливості, тенденції та досвід становлення та розвитку торговельних та інвестиційних відносин між Україною та Німеччиною. Проаналізовано порівняльні переваги сучасної зовнішньої торгівлі між Україною та Німеччиною. За допомогою методу кластерного аналізу області України були розподілені за ступенем привабливості для німецьких інвестицій. Обґрунтовано механізми розвитку та підтримки двостороннього українсько-німецького економічного співробітництва в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів та викликів сучасності.

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

ANNOTATION

Directions of Transformation in the Model of Foreign Economic Cooperation of Ukraine and Germany – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Master" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – Central Ukrainian National Technical University. - Kropyvnytskyi. - 2024 .

The qualification work examines the problems, features and strategic directions of ensuring the competitiveness of domestic companies on the German market. As a result of the analysis, the features of modern bilateral economic relations were determined. The current state and future prospects of the model of bilateral cooperation between Ukraine and Germany are analyzed. Peculiarities, trends and experience of formation and development of trade and investment relations between Ukraine and Germany are studied. The comparative advantages of modern foreign trade between Ukraine and Germany are analyzed. Using the method of cluster analysis, the regions of Ukraine were divided according to the degree of attractiveness for German investments. The mechanisms of development and support of bilateral Ukrainian-German economic cooperation in the context of deepening European integration processes and modern challenges are substantiated.

Key words: bilateral relations, Ukrainian-German economic collaboration, FEA, efficiency of foreign trade connections, external economic competitiveness, eurointegration.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ І ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ БІЛАТЕРАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	12
1.1. Значення і сутність двосторонніх економічних відносин в умовах активізації міжнародної інтеграції.....	12
1.2. Передумови формування українсько-німецьких економічних відносин у контексті євроінтеграційних процесів.....	24
1.3. Особливості реалізації зовнішньоекономічної моделі ФРН в умовах глобальної економіки.....	34
Висновки до розділу.....	44
РОЗДІЛ ІІ АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ.....	46
2.1. Особливості, тенденції та проблеми розвитку торговельного співробітництва України та Німеччини.....	46
2.2. Аналіз особливостей українсько-німецького співробітництва в інвестиційній сфері.....	55
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельної співпраці між Україною та Німеччиною.....	65
Висновки до розділу.....	74
РОЗДІЛ ІІІ МЕХАНІЗМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ.....	77
3.1. Інструменти розвитку та підтримки двостороннього українсько- німецького економічного співробітництва.....	77
3.2. Пріоритети розвитку торговельних відносин між Україною та Німеччиною.....	90
Висновки до розділу.....	99
ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	106
ДОДАТКИ.....	117

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розвиток стратегії економічних реформ та активної інтеграційної та зовнішньоекономічної політики України значною мірою залежить від можливості всебічного двостороннього співробітництва з провідними європейськими країнами. Це особливо актуально в умовах глибокої економічної кризи в Україні, спричиненої широкомасштабною військовою агресією Росії. Стратегічним пріоритетом зовнішньоекономічної політики України є активна та всебічна інтеграція до Європейського співтовариства: у березні 2014 року Україна підписала Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, однією з основних цілей якої є розвиток двосторонніх економічних відносин між європейськими країнами. Важливою умовою інтеграції України в європейський економічний простір, динамічного розвитку вітчизняної економіки та ринкових перетворень є всебічний розвиток економічного партнерства з ЄС та використання потенціалу цього партнерства для покращення внутрішнього економічного середовища.

Посилення двостороннього співробітництва з Німеччиною має велике значення для України і принесе значну користь країні шляхом залучення іноземних інвестицій та створення підприємств, що працюють на основі міжнародної виробничої кооперації, виступаючи, таким чином, каталізатором інноваційних процесів вдосконалення, модернізації та технологізації української економіки. Наразі існують сприятливі потенційні передумови для покращення двостороннього співробітництва. Однак їх ефективна реалізація потребує вирішення низки організаційних, правових та економічних питань. У цьому контексті необхідним є комплексний аналіз поточного стану двостороннього співробітництва, який би продемонстрував шляхи підвищення ефективності взаємовигідних організаційно-економічних механізмів зовнішньоекономічного співробітництва між Україною та Німеччиною. При цьому важливо використовувати відносні переваги Німеччини, як одного з провідних виробників високотехнологічного

обладнання та визнаного лідера міжнародної виробничої кооперації, у створенні спільних підприємств та впровадженні новітніх технологій у виробництво конкурентоспроможної продукції.

Тому необхідно розробити конкретну систему пропозицій щодо залучення німецьких інвестицій в українську економіку, покращення кількісних та якісних параметрів інвестування, а також розбудови всебічної зовнішньоекономічної інфраструктури. Водночас важливо зміцнювати двосторонні економічні відносини з важливими стратегічними партнерами України, зокрема з Німеччиною, в руслі реалізації глобальної стратегії європейської інтеграції. У цьому контексті важливим є посилення системи залучення іноземних інвестицій шляхом застосування додаткових адміністративно-правових та макроекономічних механізмів і стимулів, що відповідають довгостроковим економічним інтересам України та відповідають пріоритетам розвитку національного капіталу. На сьогоднішній день основні передумови для розвитку взаємовигідного економічного партнерства між Україною та Німеччиною вже створені. Таким чином, важливість зміцнення випереджаючого розвитку України та наближення нашого економічного розвитку до рівня країн ЄС, а також визначальна роль двосторонніх економічних відносин (торговельних та інвестиційних) у цьому процесі зумовлюють актуальність та вибір теми дослідження.

Розвиток двосторонніх економічних відносин між державами в умовах глобалізації та питання посилення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в процесі поглиблення міжнародної інтеграції досліджували Д. Абель, Б. Баласса, Й. Вінер, Г. Гамель, П. Друкер, Д. Рікардо, А. Сміт, Д. Абель, Г. Гамель, К. Ендрас, П. Сенге, Ф. Котлер, Р. Корс, П. Кругман, Г. Рісне, П. Ліндельт, К. Крістенсон, М. Портер, К. Прахалад, Р. Торо, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк.

Серед вітчизняних науковців, які зробили вагомий внесок у дослідження таких питань, як реалізація стратегії і тактики міжнародної інтеграції України, покращення інвестиційного клімату та активізація

іноземного інвестування, розвиток українсько-німецьких економічних відносин, слід назвати О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, З. Варналія, В. Вергуна, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, А. Кредісова, С. Круглика, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, В. Новицький, В. Онищенко, Ю. Пахомова, В. Рокочу, В. Руденка, А. Філіпенка, А. Фліссака, К. Фліссака, І. Хільчевську, А. Чухно, В. Шевчука, Л. Яремко.

Водночас недостатньо дослідженими залишаються детермінанти розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та ФРН, стратегічні заходи щодо покращення інвестиційного клімату в Україні для інвесторів з Німеччини, позитивні та негативні наслідки економічного співробітництва з ФРН з урахуванням геополітичних інтересів нашої країни. Цим і зумовлена актуальність та вибір теми дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є проведення системного аналізу сучасного стану двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною та проблем їх розвитку і на цій основі обґрунтування пропозицій щодо зміцнення та розширення взаємовигідних економічних зв'язків і поглиблення інтеграції нашої країни в сучасну систему міжнародного поділу праці.

З огляду на зазначену мету в кваліфікаційній роботі будуть поставлені та вирішені наступні **завдання**:

- з'ясувати сутність та значення зовнішньоекономічних зв'язків в умовах посилення інтеграційних процесів;
- систематизувати передумови розвитку економічних відносин між Україною та Німеччиною в умовах поглиблення європейської інтеграції;
- досліджено пріоритети реалізації німецької зовнішньоторговельної моделі в сучасних умовах;
- аналізує проблеми та тенденції розвитку торговельного співробітництва між Україною та Німеччиною;
- аналізують сучасний стан та особливості українсько-німецького співробітництва в інвестиційній сфері;

- оцінити ефективність зовнішньоторговельних операцій між Україною та Німеччиною;
- показати механізми державного сприяння та підтримки у двосторонньому економічному співробітництві між Україною та Німеччиною;
- сформулювати напрями розвитку торговельних відносин між Україною та Німеччиною;
- розробити пропозиції щодо створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення німецького капіталу в українську економіку.

Об'єктом дослідження є система організаційно-економічних та фінансових засобів і механізмів розвитку зовнішньоекономічних відносин між Україною та Німеччиною в умовах поглиблення європейської інтеграції.

Предметом дослідження є процес поглиблення торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною на сучасному етапі.

Інформаційною базою дослідження є монографії та статті в українських і зарубіжних періодичних виданнях з питань розвитку двосторонніх відносин між Україною та Німеччиною, публікації та звіти міжнародних організацій (СОТ, ЄС, МВФ, Групи Світового банку), статистична інформація Державної служби статистики України, Федерального статистичного управління Німеччини та Євростату, нормативно-правові документи щодо участі України у двосторонніх економічних відносинах, інформація з мережі Інтернет.

Методи дослідження. Методологічну та теоретичну основу дослідження становлять загальнонаукові методи пізнання, базові положення теорій міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічної інтеграції, міжнародних економічних відносин, перехідних економічних систем, міжнародної конкуренції та маркетингу, виробничої кооперації, а також існуючі науково-теоретичні розробки та концепції регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Результати дослідження ґрунтуються на низці існуючих науково-

теоретичних розробок, а саме: інтеграції, аналізу, порівняльного аналізу, історичного та логічного методів, багатовимірною статистичного аналізу (БСА), системного аналізу, факторного аналізу, кореляційного аналізу, групування та кластерного аналізу, методів економічного моделювання та прогнозування тощо.

Практичне значення результатів дослідження полягає у формуванні та реалізації стратегічних принципів і пріоритетів для підвищення ефективності та зміцнення економічного співробітництва між Україною та Німеччиною.

Структура та обсяг дослідження. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (110 найменувань) та чотирьох додатків (9 сторінок). Основний текст викладено на 104 сторінках і містить 13 таблиць та 18 рисунків.

РОЗДІЛ І ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МОДЕЛЕЙ БІЛАТЕРАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Значення і сутність двосторонніх економічних відносин в умовах активізації міжнародної інтеграції

В умовах повномасштабного військового вторгнення з боку Росії підвищення ефективності торговельно-економічних відносин з ключовими країнами ЄС є однією з найважливіших складових стратегії економічної інтеграції України у світове співтовариство та євроінтеграційного курсу. Як визначено у Стратегії "Україна 2030" [73, с. 14], важливим пріоритетом розвитку зовнішньоекономічних відносин України є підвищення рівня інтеграції в економіку ЄС. Водночас ефективність інтеграції України до ЄС значною мірою залежить від розвитку торговельно-економічних відносин (рис. 1.1). Тому вкрай важливо розвивати торговельно-економічні, інвестиційні та коопераційні відносини з ключовими країнами ЄС, зокрема з Німеччиною.

У Посланні Президента України до Верховної Ради [1] зазначено, що Україна надає пріоритетного значення співробітництву з ЄС та його окремими країнами-членами, оскільки це інтеграційне утворення визначатиме політичну стабільність та економічний розвиток регіону в довгостроковій перспективі. Україна має вагомі підстави для ефективного входження в європейську систему поділу праці, а отже, в економічну сферу інтересів країн-членів ЄС, завдяки багатим природним ресурсам, вигідному географічному розташуванню, освітньому потенціалу для підвищення кваліфікації та, з іншого боку, високій зацікавленості іноземного капіталу в поглибленні економічних зв'язків. У цьому контексті розвиток двостороннього співробітництва між однією з найпотужніших держав-членів ЄС, Федеративною Республікою Німеччина, та Україною має стати рушійною силою та взірцем для прискореного євроінтеграційного процесу у нашій державі.

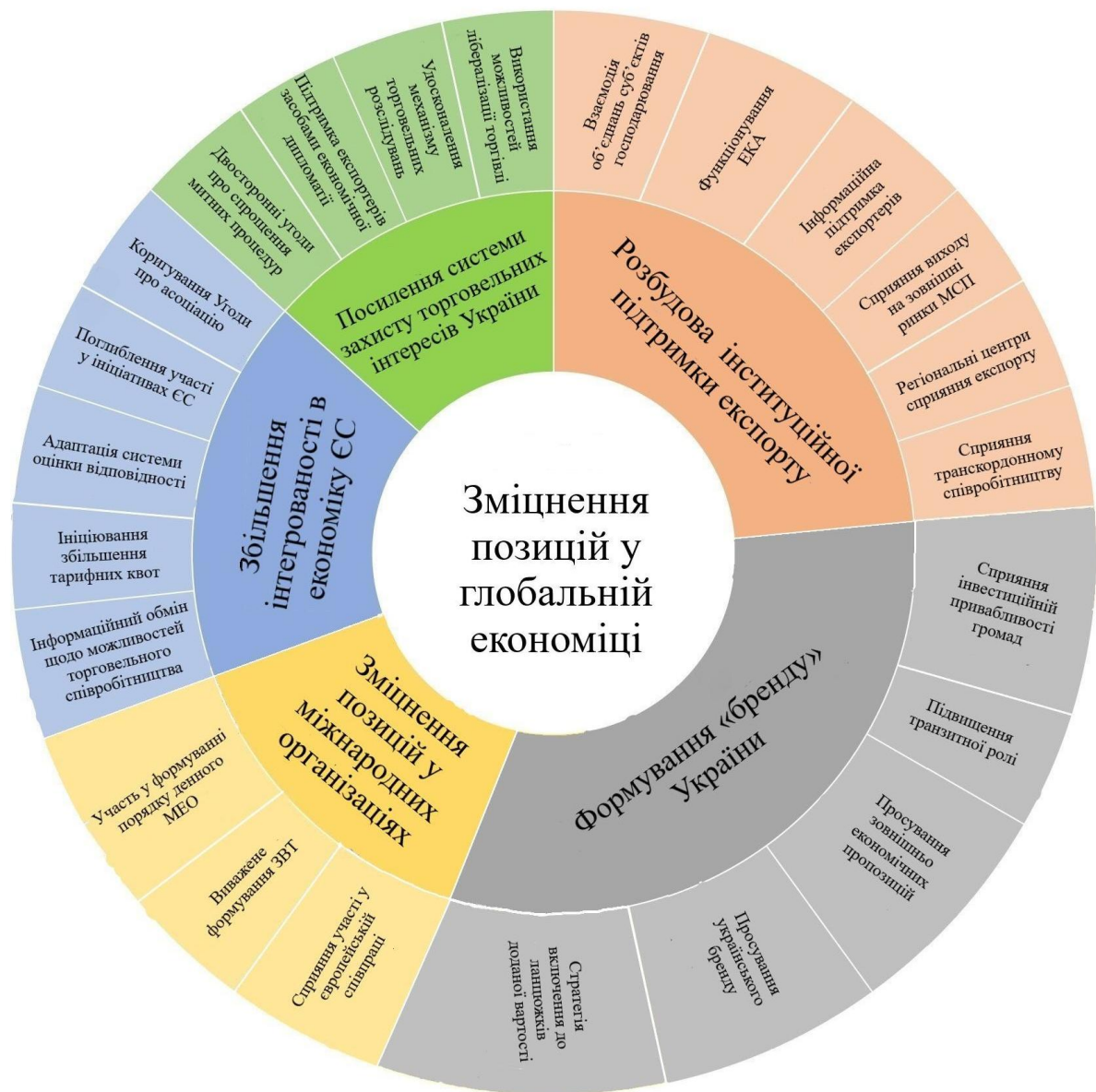


Рис. 1.1. Пріоритетні напрями та механізми торговельно-економічного співробітництва в стратегії Україна-2030

За: [73, с. 11]

На думку Шевчука В.О. [105, с. 196], сьогодні актуалізується важливість поглиблення двосторонніх економічних відносин з Німеччиною для країн Центральної та Східної Європи. Водночас, як зазначає Н. І. Черкас [86, с. 290], важливою є інтеграція України в міжнародний ланцюг створення вартості та перехід від експорту сировини до експортоорієнтованого розвитку на основі впровадження сучасних технологій. На думку М. І. Флейчук [78, с. 46-48] В умовах відкритості економіки та інтеграції у

світогосподарські зв'язки необхідне зріле і тверезе сприйняття реальних потреб української продукції (послуг) на світовому ринку, яке враховує різні міжнародні економічні та геополітичні інтереси в короткостроковій і довгостроковій перспективі. Водночас дослідник наголошує на доцільності участі України в глобальних макроекономічних інтеграційних об'єднаннях, а також збільшення масштабів двостороннього взаємовигідного економічного співробітництва.

Семів С. Р. [66, с.60] робить висновок, що для налагодження ефективних двосторонніх економічних відносин все більшого значення набуває розвиток внутрішнього ринку як передумова економічної безпеки України та можливості ефективної діяльності на зовнішніх ринках. Тільки так можна забезпечити умови для виходу України з глибокої кризи, гарантувати економічну безпеку та поступовий перехід до високоефективної, соціально орієнтованої економічної системи.

Дослідження моделей таких процесів доцільно проводити в контексті з'ясування природи двосторонніх економічних відносин в умовах поглиблення міжнародної інтеграції. Мельник В. В. [44, с. 8] визначає поняття "моделі двосторонніх економічних відносин" як систему економічних відносин, що сформувалася (або формується) між країнами-партнерами. Він трактує її як систему економічних відносин, відповідну інфраструктуру, що її забезпечує, теоретико-методологічні концепції та стратегії розвитку, які виражають логіку формування моделі та політичну волю цих країн. Еволюція моделі двосторонніх економічних відносин відбувається у таких формах: 1) трансформація інших атрибутів (організаційно-управлінських структур, правової бази, характеру регулювання); 2) трансформація співпраці на мікро-, мезо- та макрорівнях; 3) зміна ролі основних форм МЕВ (інвестиції, торгівля, виробнича кооперація тощо). Чітко визначена національна економічна модель забезпечить це через комплексний механізм трансформації існуючих моделей двосторонніх економічних відносин.

Хільчевська В. В. [71, с. 6-8], на основі виділення українських та німецьких адміністративних одиниць (регіонів та федеральних земель), які відіграють найбільшу роль у двосторонніх відносинах та беруть активну участь у міждержавному поділі праці, на основі національних підприємств, що досягають проміжного рівня (регіонів чи земель), зовнішніх з Європейським Союзом визначила роль і місце українсько-німецьких міждержавних відносин у загальній системі відносин. Методологічна схема просторового суспільно-географічного аналізу українсько-німецьких двосторонніх відносин представлена на рис. 1.2.

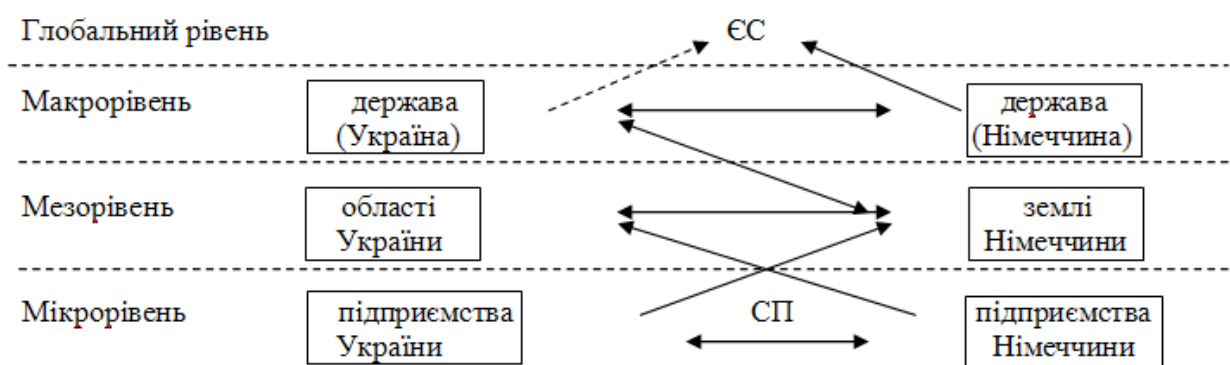


Рис. 1.2. Методологічна схема просторового суспільно-географічного аналізу двосторонніх українсько-німецьких зв'язків

За: [71, с. 8]

У процесі розгляду доцільності двостороннього економічного співробітництва важливо зосередитися на ключовій категорії "стратегічне партнерство". У стратегічній перспективі перспективи розвитку України залежать від її здатності знайти власний шлях і модель розвитку та реалізувати глобальну інтеграцію, яка може розвиватися лише за умови проведення безпринципної, багатовекторної зовнішньої політики. Це вимагає чіткого визначення пріоритетних геополітичних орієнтацій та вибору геополітичних напрямків. Водночас багатовекторність не означає "рівновекторність", як і не означає, що всі її складові є рівноправними. Тому серед багатьох векторів завжди важливо виокремити пріоритетний, який на практиці визначає зовнішньополітичну стратегію держави та її стратегічних

партнерів [51]. Такий підхід є особливо актуальним в умовах збройної агресії Росії проти України та перешкоджання інтеграції України до європейських та північноатлантичних структур.

На думку експерта Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [70, с.2-57], стратегічне партнерство для обох країн визначається важливими економічними, військовими, політичними та іншими довгостроковими факторами. Відносини стратегічного партнерства мають особливий статус, тобто високий рівень поглиблення розвитку міждержавних відносин не лише в одній ключовій сфері, а одразу в декількох ключових сферах. Геополітичне партнерство ґрунтується не лише на географічній, культурній та історичній близькості, але й на геополітичній взаємозалежності.

Як підкреслює Ю. В. Полякова [56, с. 255], рівень динамічності стратегічного партнерства залежить від наявних ресурсів. Водночас, обмеженість ресурсів не дозволяє підтримувати стратегічне партнерство з багатьма державами одночасно. Однак, доки держава має чітко визначену і не викликає сумнівів зовнішньополітичну стратегію, стратегічних партнерів ніколи не може бути забагато. Крім того, на думку експертів [70, с. 5-7], як правило, декларація без зважування стратегічного партнерства призведе до негативного ставлення до країни з боку країн, які підтримують (або намагаються налагодити) дійсно високий рівень двосторонніх економічних відносин з цією країною. Тому, перш за все, країні необхідно визначити свої пріоритети. При цьому стратегічні цілі співпраці в рамках стратегічного партнерства не повинні залежати від зміни керівництва двох країн. Тому необхідно закріпити принципи двосторонніх відносин у базових двосторонніх угодах та створити надійні механізми співпраці із залученням широкої громадськості та поширенням на неурядовий сектор.

Протягом останніх двох десятиліть відносини України з 19 країнами світу вважаються стратегічними (особливими, важливими). Зокрема, сьогодні стратегічними партнерами України є Азербайджан, Аргентина, Білорусь,

Болгарія, Білорусь, Болгарія, Велика Британія, Грузія, Німеччина, Угорщина, Ізраїль, Канада, Китай, Молдова, Польща, Румунія, Словаччина, США, Туреччина, Узбекистан, Фінляндія та Фінляндія [84].]. Росія також була в цьому списку, але з огляду на нинішній стан політичних відносин з Росією, говорити про подальше стратегічне партнерство з нею нерозумно. Тому Німеччина є одним з ключових стратегічних партнерів України.

Як зазначає Макохін З. Ю. [41, с.1], Німеччина є важливим стратегічним партнером для України. 42-43], відносини стратегічного партнерства базуються на таких принципах:

- Готовність йти на компроміси заради досягнення стратегічних цілей, враховуючи інтереси інших країн, навіть коли це не обов'язково доцільно з точки зору власних інтересів; [42-43];
- Спільна зацікавленість партнерів у плідній співпраці; взаємне визнання стратегічного характеру двосторонніх відносин;
- довгостроковий характер партнерства. Стратегічне партнерство встановлюється на довгострокову перспективу, а не на кілька років;
- взаємна відмова від ультиматумів та дискримінаційних практик по відношенню один до одного;
- юридичне закріплення структури та змісту стратегічного партнерства у двосторонніх документах;
- послідовність, дисциплінованість, передбачуваність і неухильне виконання зобов'язань обома партнерами;
- висока результативність стратегічного партнерства - ефективність такої співпраці мають відчувати обидві сторони, не лише державні та політичні еліти, а й економічні організації та широка громадськість обох країн;
- ефективні механізми реалізації такої форми відносин.

Так, на думку експертів УНЦПД [70, с. 12], сутність стратегічного партнерства полягає в існуванні такого рівня міждержавної взаємодії, на якому партнери можуть досягти важливих зовнішніх і внутрішніх цілей

шляхом об'єднання зусиль. Стратегічна взаємодія має бути комплексною, охоплювати кілька ключових сфер співробітництва та мати довгостроковий характер. Довіра до стратегічного партнерства залежить від готовності сторін враховувати взаємні інтереси, наявності ефективних механізмів реалізації співпраці та дисципліни партнерських відносин.

Систематизувавши підходи до визначення категорії стратегічного партнерства з точки зору різних експертів та науковців, можна побудувати концептуальну схему для кращого розуміння цього поняття (рис. 1.3). Ключовими сферами стратегічного партнерства між двома країнами є економічний та енергетичний сектори, політичний, культурний та гуманітарний сектори, а також військовий та технологічний сектори. Ознаками важливості партнерства в економічній сфері, наприклад, є велика частка імпорту та експорту товарів і послуг країни-партнера, високий обсяг взаємних інвестицій та наявність масштабних спільних економічних проектів у пріоритетних сферах. Структура двосторонньої торгівлі також має важливе значення при визначенні стратегічних партнерів. Імпорт товарів, які можуть бути вироблені всередині країни, не свідчить про стратегічні відносини, але може бути класифікований як стратегічний партнер, якщо він передбачає використання найсучасніших технологій.

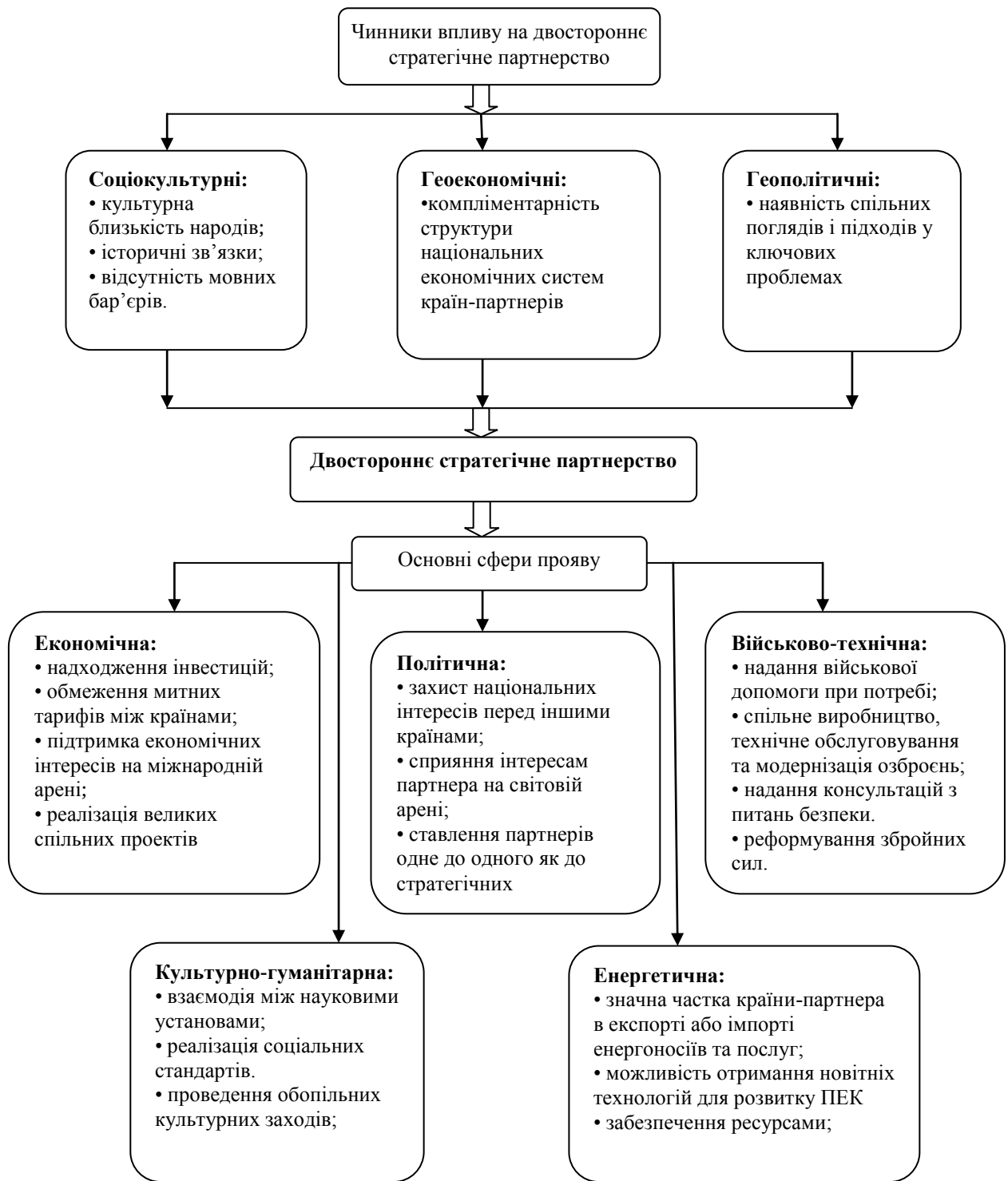


Рис 1.3. Концептуальна схема білатерального стратегічного партнерства

За: узагальнено автором за [41]

Важливо підкреслити, що передумовою ефективного двостороннього економічного співробітництва є успішна співпраця у політичній сфері. Виняткова роль Німеччини у політичному співробітництві з Україною

підтверджує цю тезу. Ключовими елементами двостороннього стратегічного партнерства України з Німеччиною у політичній сфері є [70, с.32]:

- офіційне визнання України як стратегічного партнера (Польща, США, Грузія, Азербайджан, Узбекистан, Болгарія)
- здатність підтримувати інтереси України на міжнародній арені (Німеччина, США, Польща);
- кількість підписаних двосторонніх та багатосторонніх угод (пострадянські республіки, Польща, США);
- можливість підтримки в процесі вступу до регіональних об'єднань і міжнародних організацій та в процесі роботи в них (США, Німеччина, Польща);

Як свідчить табуляція показників, наведених у табл. 1.1, єдиними стратегічними економічними партнерами України на сьогодні є США, Німеччина та Польща.

Як зазначає К. Фліссак [80, с.87], міжнародне економічне співробітництво відіграє важливу роль у зміцненні двостороннього економічного співробітництва. Оскільки трактування співробітництва як економічного терміна допускає різні тлумачення його сутності, вважаємо за необхідне подальшу систематизацію структури класифікаційних ознак міжнародного економічного співробітництва з метою раціоналізації понятійного апарату. Розглядаючи різні підходи до класифікації, слід усвідомлювати, що кожен з них має як свої недоліки, так і переваги. Тому на практиці найчастіше використовується комбінований підхід до класифікації (наприклад, міжрегіональне виробництво, міжнародний кредит тощо). Крім того, класифікація міжнародного двостороннього співробітництва та його інструментів не може обмежуватися лише кількома критеріями, навіть якщо вони мають велике значення.

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
Всього	3	2	2	2	4	6	6	4	6	5	4	4	4	2	1

* - важливі партнери; ** - головні партнери.

За: [70]

Важливим аспектом є необхідність з'ясування місця міжнародного співробітництва в економічній системі країни та його впливу на її розвиток і взаємовідносини з економічною системою інших країн. На думку Б. В. Кульчицького [38, с.102], "... Учасники ... не можуть уникнути спокуси змінити умови конкуренції на свою користь, або виникають якісь інші труднощі в ході торговельних операцій, не може бути забезпечена ні глобальна економічна оптимізація процесу, ні його оптимізація на рівні кожної країни-партнера по обміну". Таким чином, міжнародне співробітництво (не тільки в торговельних відносинах) є інструментом, який

може забезпечити позитивні результати для всіх учасників процесу за рахунок створення синергії.

Коли йдеться про міжнародне співробітництво при здійсненні двосторонніх економічних відносин, вітчизняні дослідники переважно спираються на визначення, наведене у статті 1 Закону України від 16 квітня 1991 року "Про зовнішньоекономічну діяльність" [24]: "Міжнародне співробітництво - це взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, принаймні один з яких є іноземним і базується на спеціалізації у виробництві проміжної продукції (вузлів, деталей, матеріалів та обладнання, що використовуються у комбінованих поставках) або на певній технологічній стадії (функції) науково-дослідних, дослідно-конструкторських, виробничих і збутових робіт з координацією відповідних національних програм, при якій здійснюється спільне розроблення або спільне виробництво і спільний збут готової продукції та інших товарів" [24]. Однак, як буде показано далі, мова йде про виробничу кооперацію (на мікрорівні).

Виходячи з теоретичного аналізу цієї категорії, можна зробити висновок, що функція міжнародної кооперації в процесі двостороннього економічного співробітництва полягає у підвищенні конкурентоспроможності та оптимізації залучення і використання ресурсів між двома країнами.

Серед ключових питань при здійсненні міжнародного співробітництва важливе місце посідає тематика. У двосторонніх відносинах це стосується співпраці на таких рівнях:

- суб'єкти господарювання (між компаніями);
- адміністративно-територіальні одиниці (наприклад, між федеральними землями Німеччини та областями України);
- адміністративно-територіальні одиниці (між окремими містами та іншими населеними пунктами);

- держави та окремі адміністративні одиниці (наприклад, між Федеративною Республікою Німеччина, Баварією та Україною, де така співпраця відбувається протягом тривалого часу);
- держави (міждержавне співробітництво);
- між державами та регіональними об'єднаннями (наприклад, співпраця між Європейським Союзом та державами, які не є членами цього регіонального інтеграційного об'єднання).

Основні форми промислової кооперації в рамках двостороннього економічного співробітництва між державами проілюстровано на рис. 1.4.

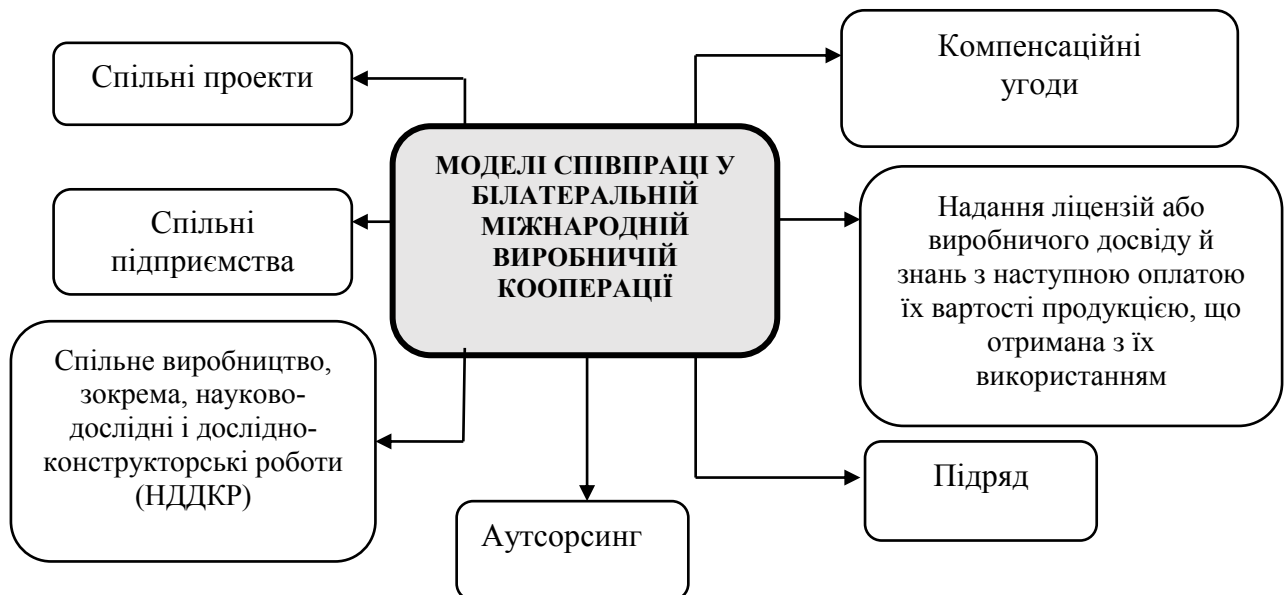


Рис. 1.4. Основні форми промислового співробітництва у межах двосторонньої міжнародної виробничої кооперації

Складено автором за: [81].

Підсумовуючи зазначимо, що сьогодні до основних зовнішньоекономічних пріоритетів України належать разом із розвитком активного співробітництва з ЄС, також і налагодження та активний розвиток ефективного білатерального економічного співробітництва. Результативність реалізації курсу України на інтеграцію до ЄС у значній мірі залежить від розвитку зовнішньоекономічної складової. При цьому

зростання ефективності торговельно-економічних зв'язків із окремими країнами ЄС, в свою чергу, є однією з найголовніших складових у стратегії інтеграції української економіки до міжнародної спільноти та її євроінтеграційного курсу. Виходячи з цього, активізація торговельно-економічних, інвестиційних та коопераційних зв'язків із провідними країнами ЄС набуває пріоритетного значення. При цьому, пріоритетними державами, з якими доцільно поглиблювати білатеральні відносини на коопераційній основі, є держави, господарські відносини із якими відповідають критеріям стратегічного партнерства.

1.2. Передумови формування українсько-німецьких економічних відносин у контексті євроінтеграційних процесів

З моменту здобуття Україною незалежності Німеччина послідовно відіграє важливу роль у поглибленні інтеграції української економіки до європейського співтовариства. Завдяки вигідному географічному розташуванню, багатим природним ресурсам, висококваліфікованому професійному потенціалу та, з іншого боку, високій зацікавленості іноземного капіталу в поглибленні економічних зв'язків, Україна має значні підстави для ефективної інтеграції в європейський поділ праці, а отже, в економічну сферу інтересів держав-членів ЄС. Торговельно-економічні відносини між Україною та ЄС регулюються положеннями торговельного режиму, спільного для країн-членів ЄС, та інструментами, що застосовуються до країн з неринковою економікою та членів СОТ. У цьому контексті розвиток співробітництва між Україною та Федеративною Республікою Німеччина, однією з найпотужніших держав-членів ЄС, може стати рушійною силою та пріоритетом для прискорення євроінтеграційних процесів в Україні.

Основними причинами важливості розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та ЄС є наступні:

- По-перше, Німеччина є третім найбільшим торговельним партнером України за обсягом двосторонньої торгівлі після Китаю та Польщі;
- По-друге, Німеччина формує понад чверть спільного бюджету ЄС, є найбільш економічно потужною країною Європи та посідає перше місце у світі за обсягом зовнішньоторговельного обороту;
- По-третє, німецька економіка є однією з найбільш відкритих у Європі та орієнтована на зовнішні ринки.
- По-четверте, Німеччина є одним з найбільш послідовних прихильників розширення ЄС за рахунок нових країн-членів з Центральної та Східної Європи (це підкріплюється значним інвестиційним капіталом у цих країнах (понад 30 млрд євро) та активним лобіюванням розширення ЄС на схід).

На думку А. Грицака [80, с.87], у процесі розробки та реалізації євроінтеграційних дій України важливо також спиратися на досвід ФРН у сфері зовнішньоекономічної політики, в якій акцентується увага на розширенні присутності товарів німецького походження на міжнародних ринках, присутності німецького капіталу в банківському секторі та інвестиційних вкладеннях в інші країни. Акцент робиться на збільшенні кількості німецьких компаній у банківському секторі та в інвестиційних вкладеннях в інші країни. Водночас одним із найважливіших завдань зовнішньоекономічної політики є вирішення проблеми зайнятості та сприяння зниженню рівня безробіття в Німеччині.

Сьогодні основні елементи зовнішньоекономічної політики набувають нових характеристик у зв'язку з розширенням ЄС та набуттям нових членів. Це впливає на експортні можливості та конкурентоспроможність Федеративної Республіки Німеччина. Вже зараз доцільно розрізняти конкурентоспроможність німецької промисловості та конкурентоспроможність німецьких робітників. Німецькі компанії залишаються конкурентоспроможними на світовому ринку завдяки своїм сильним позиціям у Східній та Центральній Європі, але німецькі працівники

в більшості випадків є значно менш конкурентоспроможними. Зайнятість у німецькій промисловості знижується. Явище "імпорту німецького експорту в країну" набирає обертів, особливо через оплачуване виробництво товарів за межами Німеччини. Наприклад, автомобілі Audi, двигуни яких виробляються в Угорщині, потрапляють до німецької експортної статистики. Маркування продукції "Зроблено в Німеччині" сьогодні набуває зовсім іншого практичного значення [80, с. 92]. За словами колишнього Федерального канцлера Німеччини Ангели Меркель [27], внаслідок розширення Європейського Союзу та його наближення до України, німецькі компанії та інвестори все більше зацікавлені в розширенні співпраці з Україною та використанні української робочої сили, яка є значно дешевшою та висококваліфікованою, ніж у Німеччині.

Аналіз статистики двосторонніх торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною [69] свідчить, що Україна досягає непоганих результатів у співпраці з Німеччиною, хоча масштаби двосторонніх відносин не відповідають потенціалу та потребам української економіки. Водночас, намагаючись закріпитися на ринку ЄС, українська економіка має такі конкурентні переваги

- Відносно низькі виробничі витрати
- Високий науково-технічний потенціал та експортний потенціал
- вигідне географічне розташування.

Водночас, на думку А. С. Філіпенка [76, с. 56], можна виділити три групи причин, які гальмують інтенсивний розвиток торгівлі України з ЄС:

1) Зовнішні чинники. До них належать: низький рівень гармонізації українських та європейських стандартів, неналежна інформаційна підтримка експорту з України, слабка інфраструктура зовнішньоекономічних місій. Наприклад, наразі в Німеччині працює не більше 50 представництв українських компаній, переважно у сфері послуг, тоді як у Китаї лише в одному Гамбурзі - 140 представництв. У порівнянні з мережею німецьких представництв в Угорщині, Польщі, Російській Федерації та інших країнах це

не дає Україні переваг у цій сфері. Кількість представництв німецьких компаній в Україні наразі становить близько 250 [59].

2) Внутрішні фактори. До них відносяться, перш за все, проблема відшкодування ПДВ експортерам, структурна та організаційна слабкість українських експортно-орієнтованих виробників, а також слабкість механізму державної підтримки експорту;

3) Загальні рамкові умови. Зокрема, повільна імплементація окремих секторальних положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Як зазначає Ю. В. Полякова [56, с.259], аналіз особливостей, характеру та чинників зовнішньої торгівлі України, які відображають конкурентні переваги української економіки, свідчить про низький рівень ефективності зовнішньої торгівлі. Це стосується, насамперед, несприятливої структури вітчизняної зовнішньої торгівлі в умовах зростаючої присутності України на ринку ЄС.

Варто зазначити, що ринок ЄС має ліберальний характер, близько чверті імпорту ввозиться без сплати ввізних мит. Цей ефект певною мірою посилюється загальним преференційним тарифним режимом [75]. Україна також має доступ до цього тарифного режиму.

Водночас ЄС застосовує протекціоністські заходи в окремих сегментах ринку, важливих для вітчизняних експортерів, зокрема металургії, сільськогосподарської продукції та деяких інших товарних груп [75]. Кількісні обмеження у вигляді квот застосовуються до вітчизняних експортерів металургійної продукції (прокату, плоского прокату, труб тощо).

Водночас очевидно, що розвиток зовнішньоторговельного співробітництва України з ЄС стримується відсутністю позитивних реформ у галузевій структурі вітчизняної економіки. Високотехнологічні послуги та товари займають досить низьку частку в українському експорті до ЄС. Наявні переваги у високотехнологічній конкурентоспроможності не використовуються повною мірою: конкурентоспроможність вітчизняної економіки у зовнішньоторговельних відносинах з ЄС базується переважно на

цінових факторах та порівняльних перевагах низької вартості робочої сили й експорту природних ресурсів [66].

Розвиток торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною також стримується невирішеністю проблем щодо режиму доступу українських експортерів на ринок ЄС. Труднощі у гармонізації процедур та стандартів сертифікації між Україною та ЄС є однією з головних перешкод для виведення співпраці між українськими та європейськими, у тому числі німецькими, компаніями, а отже, і торговельних відносин між двома країнами на якісно новий рівень.

Важливою передумовою успішних економічних відносин між Україною та Німеччиною є розвиток інституційної бази співробітництва: у 2008-2021 роках було проведено низку консультацій на основі Плану дій Україна-ЄС із залученням української сторони та відповідних департаментів Європейської Комісії. Було створено робочу групу експертів для оцінки впливу розширення на торговельні відносини між Україною та ЄС. Були розглянуті наступні питання [42, с. 75]:

- вплив на торговельні відносини встановлення торговельно-технічних бар'єрів для імпорту української продукції до нових країн-членів ЄС та розширення заходів торговельного захисту (включаючи антидемпінгові заходи)

- вихід української продукції на ринок розширеного ЄС (у т.ч. хімічної, металургійної, машинобудівної, фармацевтичної, аграрної, енергетичної та харчової галузей).

Важливим кроком у подальшому розвитку торговельно-економічних відносин з ЄС, насамперед з Німеччиною, стало укладення угоди між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами [40, с. 122].

- Забезпечення поставок до ЄС українського сортового та плоского прокату поза квотами для будівництва та ремонту видобувних і бурових платформ, а також для використання в суднобудівній галузі;

- Зниження ставок експортного мита на сталевий брухт з одночасним пропорційним збільшенням рівня квот;
- повна лібералізація торгівлі металопродукцією після вступу України до СОТ.

Угода посилила переговорну позицію України в діалозі щодо доступу вітчизняної металургійної продукції на ринки Німеччини та ЄС. Крім того, домовленості, що містяться в угоді, та новий рівень співпраці між промисловими комплексами України та ЄС допомогли українській стороні в переговорному процесі щодо режиму експорту металобрухту.

Очікування, що антидемпінгові заходи та квоти на український експорт будуть автоматично скасовані після створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, не варто переоцінювати: практика торговельних суперечок, які регулярно виникають між країнами-асоційованими членами ЄС, свідчить про те, що вони їх активно використовують. Тому ми вважаємо, що для протидії протекціоністським нетарифним заходам, які вживаються іншими країнами проти українського експорту, необхідно зробити наступні кроки.

По-перше, Міністерство економіки України разом з іншими міністерствами має сформулювати рекомендації щодо ініціювання антидемпінгових розслідувань та контрзаходів проти поставок певних товарів європейських виробників на внутрішній ринок;

По-друге, вдосконалення двосторонніх угод щодо обмежень поставок української продукції на європейський ринок, зокрема на ринок Німеччини;

По-третє, здійснення запобіжних заходів щодо ініціювання нових антидемпінгових розслідувань з метою надання українським експортерам інформаційної допомоги та координації їхньої поведінки на зовнішніх ринках.

Санітарні, технічні та інші перешкоди для виходу української продукції на європейський ринок є основними бар'єрами. Зокрема, торгівля сільськогосподарською продукцією з ЄС вимагає дотримання досить високих, здебільшого штучно встановлених санітарних стандартів. Певна

продукція, виготовлена з сільськогосподарської сировини, не може постачатися без спеціального дозволу на імпорт, а торгівля нею зобов'язана відповідати ціновим параметрам, які щорічно встановлюються Європейською Комісією. Це має вирішальне значення для України і, ймовірно, ще більше ускладнить умови торгівлі українською сільськогосподарською продукцією в європейських країнах, особливо після розширення ЄС на схід.

Останнім часом у результаті вищезазначених заходів Міністерства економіки України обсяг експорту переробленої молочної продукції з України до Німеччини (за даними Федерального статистичного відомства Німеччини) лише з України збільшився більш ніж у десять разів [59]. За останні роки (за даними німецької статистики) в експорті готової продукції з України до Німеччини з'явилося 17 нових товарних позицій, яких раніше не було: "запасні частини до моторних транспортних засобів", "обладнання для електроприладів", "залізничні транспортні засоби", "підшипники, приводи та зубчасті колеса", "меблі", "гірничодобувні та будівельні машини", "медичне та ортопедичне хірургічне обладнання", "спортивні товари" тощо[75]. При цьому обсяги українського експорту до Німеччини за цими товарними групами продовжують зростати [69].

Виходячи з концепції відносин між ЄС та країнами Східної та Південної Європи [1], до перспективних напрямів європейської інтеграції у зовнішній торгівлі України можна віднести:

- 1) розвиток преференційних торговельних відносин та відкриття ринків;
- 2) легальна імміграція;
- 3) інтеграція до транспортних, енергетичних, теплових і телекомунікаційних мереж та Європейського дослідницького простору
- 4) використання інструментів захисту та заохочення інвестицій і підтримка інтеграції у світову торговельну систему.

Україна може посилити свої конкурентні переваги у чутливих до цін секторах, оскільки запровадження соціальних та екологічних стандартів ЄС призвело до збільшення виробничих витрат у нових країнах-членах ЄС.

Інвестиційне співробітництво між Україною та Німеччиною є не менш важливим напрямом зовнішньоекономічної діяльності. Аналіз зовнішньоекономічного співробітництва Німеччини зі Словаччиною, Польщею, Чехією та іншими країнами Центральної та Східної Європи [81, с.98] показує, що обсяги зовнішньої торгівлі між цими партнерами перебувають у прямій залежності від припливу інвестиційного капіталу з Німеччини. Накопичені німецькі інвестиції фактично є каталізатором активного розвитку торговельних відносин між цими країнами та Німеччиною.

Тому найкраще спиратися на досвід країн Центральної та Східної Європи (зокрема, Польщі та Словаччини), де створені та працюють незалежні агентства з іноземних інвестицій. Їхнє основне завдання – надання комплексу послуг іноземним інвесторам, які планують або вже реалізували проекти в країні.

Торговельно-економічний представник Посольства України в Німеччині, Мілус О. [17] робить висновок про те, що основними аспектами реалізації інтересів України у відносинах з Німеччиною в контексті її євроінтеграційного курсу є:

- реалізація низки галузевих програм, спрямованих на ефективне та всебічне стимулювання експорту продукції вітчизняних підприємств до Німеччини, зниження енергоємності виробництва, стимулювання розвитку провідних вітчизняних фінансово-промислових груп та надання організаційно-економічної підтримки розвитку її ЗЕД за рахунок формування сучасної зовнішньоторговельної інфраструктури та стимулювання діяльності відповідних інституцій;

- підтримка надання аналітичної та інформаційної інформації про зовнішньоекономічну діяльність. Це включає моніторинг німецького ринку

товарів та послуг, підготовку рекомендацій щодо збільшення експорту вітчизняних товарів, проведення іміджевих, рекламних та промоційних кампаній з метою сприяння розвитку економічних відносин з Україною та заохочення участі українських компаній у торговельних виставках, що проводяться в Німеччині;

- реалізація програм співробітництва у виробничій сфері на засадах міжнародної виробничої кооперації;

- розробка стимулів для збільшення присутності українських компаній на німецькому ринку шляхом запровадження схем кредитної підтримки вітчизняного експорту, сприяння проникненню вітчизняного капіталу на німецький ринок та створення спільних фінансових (банківських і страхових) та бізнес-структур.

На думку О. Струк [29, с. 10-11], визначивши головні національні інтереси України, можна створити передумови для ефективної європейської інтеграції України, системно впроваджуючи модель реалізації національних економічних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі в умовах Європейського вибору України (рис. 1.5).

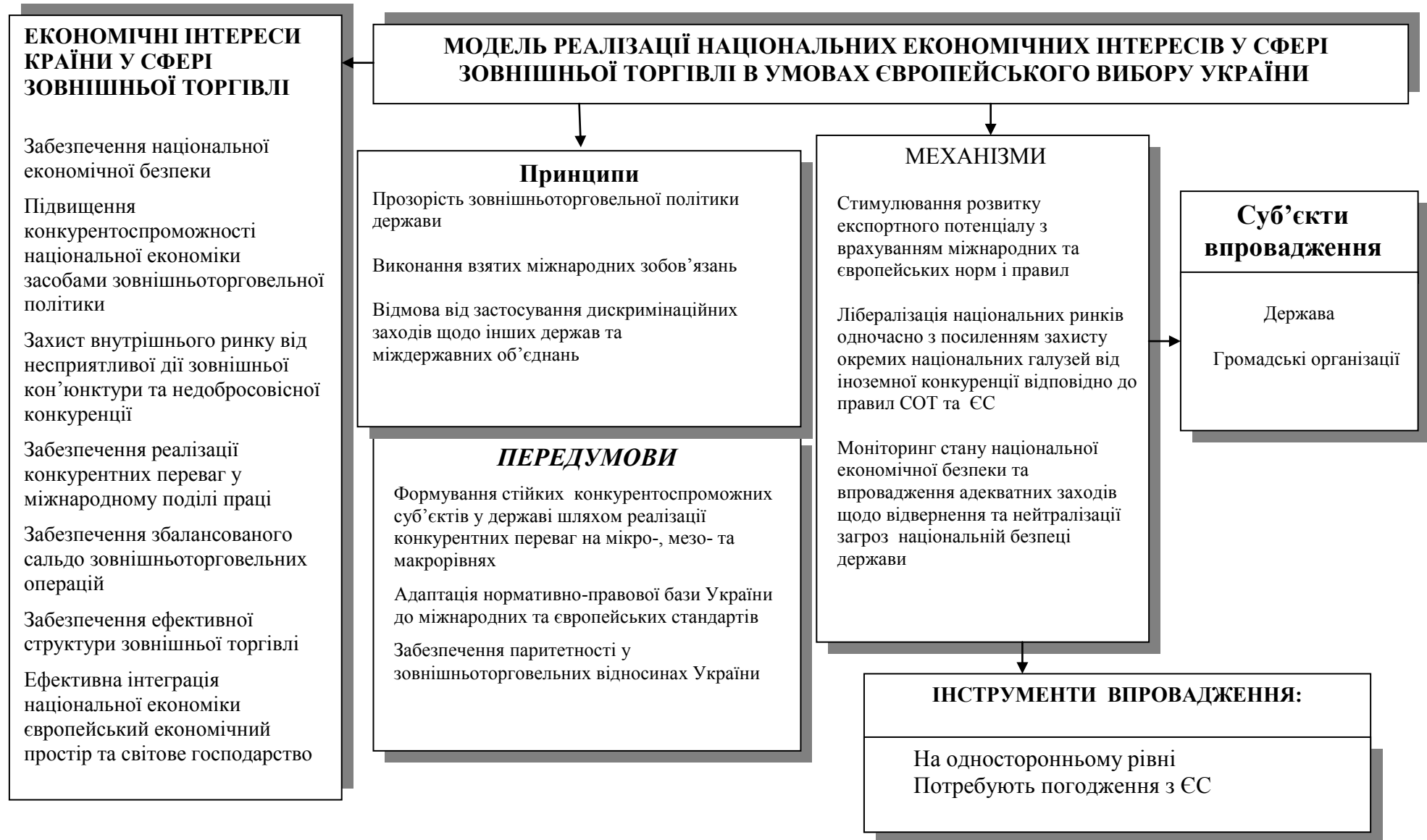


Рис. 1.5. Концепція втілення національних економічних інтересів у зовнішньоекономічній сфері в контексті європейської інтеграції України

За: [29, с. 11]

Таким чином, пріоритети співробітництва України з ЄС та його окремими країнами-членами, насамперед Німеччиною, пов'язані з тим, що це інтегроване об'єднання визначатиме напрямок політичної стабільності та економічного прогресу в регіоні в довгостроковій перспективі. Ефективна реалізація євроінтеграційного курсу України є однією з найважливіших складових стратегії економічної інтеграції України у світову економіку та євроінтеграційного курсу. Тому розвиток інвестиційних, торговельних та коопераційних відносин з ключовими країнами ЄС, зокрема з Німеччиною, наразі є пріоритетним. Водночас, зміцнення двосторонніх відносин має ґрунтуватися на необхідності забезпечення економічних інтересів України.

1.3. Особливості реалізації зовнішньоекономічної моделі ФРН в умовах глобальної економіки

Німеччина – економічно успішна та відкрита країна, велика промислова та сільськогосподарська держава, яка посідає перше місце в численних рейтингах за рівнем досліджень, розробок та інновацій. Німеччина є найбільшою економікою в ЄС і четвертою економікою у світі після США, Китаю та Японії. Досвід розробки німецької зовнішньоекономічної моделі та її реалізації свідчить про те, що основними рушійними силами розвитку зовнішньоекономічної спеціалізації в німецькій економіці є:

- Співпраця з міжнародними партнерами в німецькій економіці та фінансовому секторі;
- оптимізація імпорту та уточнення експортних пріоритетів;
- розвиток інвестиційного співробітництва на основі механізмів міжнародної співпраці.

Конкурентоспроможність Німеччини та її глобальна мережа значною мірою завдячують потужному інноваційному потенціалу та експортній орієнтації. Про успішність економічного розвитку свідчить динаміка

німецького ВВП (рис. 1.6).

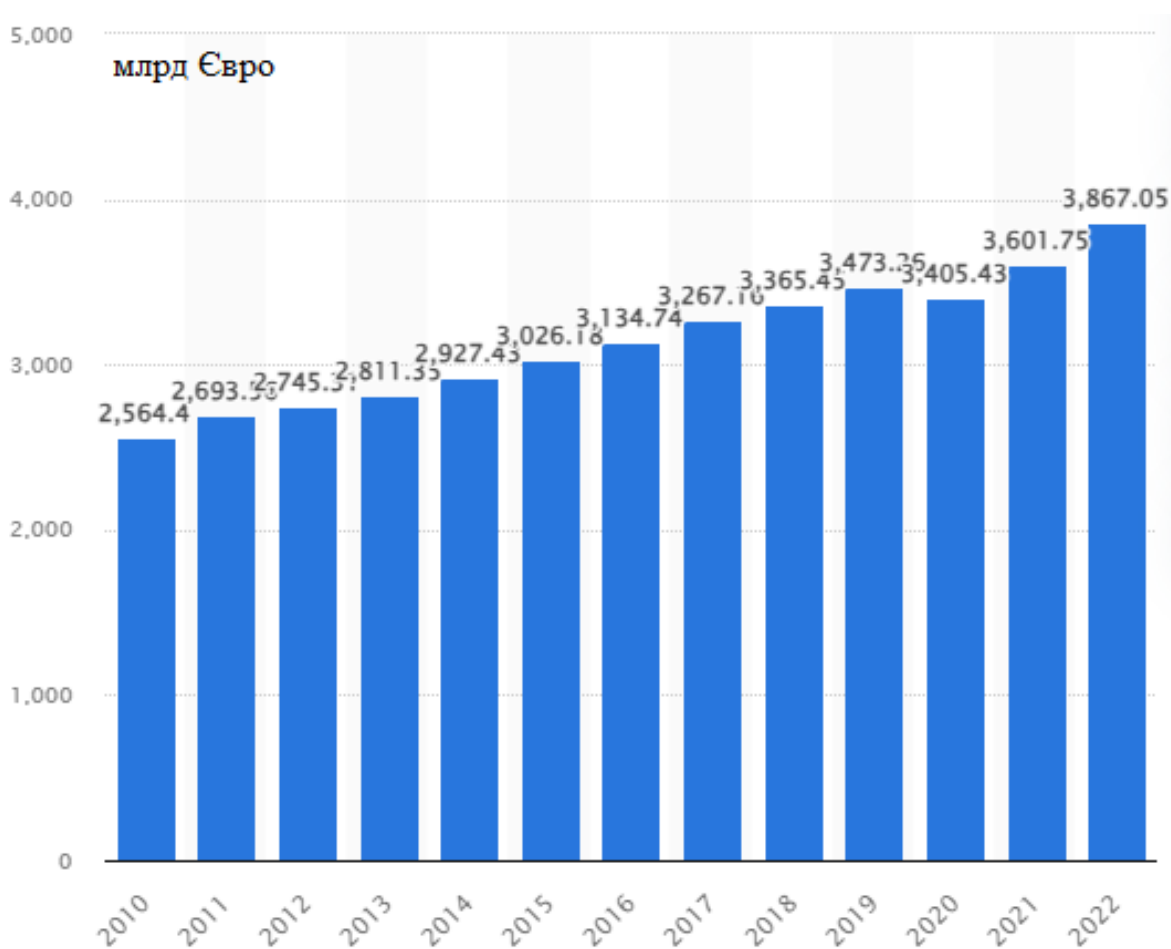


Рис. 1.6. Динаміка ВВП Німеччини у 2009-2020 рр., млрд Євро

За: [75]

У 2022 році ВВП Німеччини досяг 3 867,05 млрд євро. Таким чином, Німеччина входить до п'ятірки лідерів у світовому рейтингу ВВП. З іншого боку, у 2020 році німецька економіка скоротилася, як показано на рис. 1.3. Пандемія коронавірусу поклала край десятиріччю безперервного зростання і занурила німецьку економіку в глибоку рецесію. За даними Служби статистики федерального уряду, ВВП Німеччини у 2020 році впав на 5,1% через обмеження та ізоляцію від коронавірусу після зростання на 0,6% у 2019 році. Незважаючи на руйнівні наслідки коронавірусної кризи, падіння у 2020 році було меншим, ніж обвал у 2009 році, коли економіка Німеччини впала на 5,7% через світову фінансову кризу [75].

Дані таблиці 1.2 показують, що з 1948 року Німеччина збільшила свою частку у світовому експорті з 1,4% до 8,1% у 2022 році, що є значним економічним досягненням у порівнянні з іншими великими економіками; з 1993 року частка Німеччини у світовому експорті дещо знизилася (до 10,2%), головним чином через стрімке зростання ролі Китаю в міжнародній торгівлі.

Таблиця 1.2

Географічна структура світового експорту товарами у 1948-2020 рр.,
у % до загальносвітового експорту

Регіон (країна)	Роки					
	1948	1973	1993	2003	2018	2022
Світ всього: млрд дол. США	59	579	3688	7377	18919	17070
%	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Північна Америка	28,10	17,30	17,90	15,80	13,60	13,10
США	21,60	12,20	12,60	9,80	8,80	8,40
Мексика	0,90	0,40	1,40	2,20	2,40	2,40
Канада	5,50	4,60	3,90	3,70	2,40	2,30
Північна та Центральна Америка, Карибський басейн	11,30	4,30	3,00	3,10	3,40	3,10
Бразилія	2,00	1,10	1,00	1,00	1,30	1,20
Чилі	0,60	0,20	0,20	0,30	0,40	0,40
Європа	35,10	50,90	45,30	46,20	37,60	38,20
Німеччина	1,40	11,70	10,30	10,20	8,20	8,10
Нідерланди	2,00	4,70	3,80	4,00	3,80	4,00
Франція	3,40	6,30	6,00	5,30	3,10	2,90
Великобританія	11,30	5,10	4,90	4,20	2,60	2,40
Африка	7,30	4,80	2,50	2,40	2,50	2,20
ПАР	2,00	1,00	0,70	0,50	0,50	0,50
Близький Схід	2,00	4,10	3,50	4,10	6,00	4,50
Азія	14,00	14,90	26,00	26,10	33,60	36,10
Китай	0,90	1,00	2,50	5,90	13,10	15,20
Японія	0,40	6,40	9,80	6,40	3,90	3,80
Індія	2,20	0,50	0,60	0,80	1,70	1,60
Австралія і Нова Зеландія	3,70	2,10	1,40	1,20	1,60	1,70
Країни ЄС	-	37,00	37,30	38,60	34,20	32,00
Члени ГАТТ-СОТ	63,40	84,10	89,00	98,30	97,90	98,60

За: [110]

В. Чужиков [87, с. 55] робить висновок, що динаміка та обсяги німецького експорту дозволяють трактувати німецьку зовнішню торгівлю як "двигун німецької економіки". Це підтверджується даними щодо динаміки німецького експорту та імпорту, динаміки ВВП та експортної залежності. А саме: -3,9% у 1975 році, -2,0% у 1986 році, -2,2% у 1991 році та -6,4% у 1993 році. Падіння німецького експорту спостерігалось у 2009 році внаслідок

світової фінансової кризи та у 2020 році внаслідок глобальної пандемії. У 2020 році через пандемію коронавірусу німецька економіка зазнає серйозної рецесії, яку можна порівняти з економічною та фінансовою кризою 2008-2009 років. Вперше після кризи ВВП скоротився (-4,9 % у 2020 році), склавши 3.332,2 млрд євро.

У таблиці 1.3 та Додатку А наведено дані про динаміку зовнішньої торгівлі Німеччини за досліджуваний період. Варто відзначити стабільну динаміку зростання експорту, а також позитивну та стабільну динаміку зовнішньоторговельного сальдо (з 1950 року зовнішньоторговельне сальдо Німеччини було від'ємним лише двічі - у 1950 році (мінус -1,54 млрд євро) та у 1951 році (мінус -76 млн євро)).

Таблиця 1.3

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами ФРН у 1980-2020 рр.

	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт
	у млн Євро			зміна у % до минулого року	
1950	4.275	5.815	1.540	-	-
1955	13.149	12.512	637	16,7	26,6
1960	24.514	21.844	2.670	16,4	19,3
1965	36.635	36.019	616	10,4	19,7
1970	64.053	56.041	8.012	10,3	11,9
1975	113.297	94.238	19.059	-3,9	2,5
1980	179.120	174.545	4.575	11,4	16,9
1985	274.648	237.143	37.505	10,0	6,8
1990	348.117	293.215	54.902	6,2	13,2
2000	597.440	538.311	59.129	17,1	21,0
2001	638.268	542.774	95.494	6,8	0,8
2002	651.320	518.532	132.788	2,0	-4,5
2003	664.455	534.534	129.921	2,0	3,1
2004	731.544	575.448	156.096	10,1	7,7
2005	786.266	628.087	158.179	7,5	9,1
2006	893.042	733.994	159.048	13,6	16,9
2007	965.236	769.887	195.349	8,1	4,9
2008	984.140	805.842	178.298	2,0	4,7
2009	803.312	664.615	138.697	-18,4	-17,5
2015	1.193.555	949.245	244.310	6,2	4,3
2016	1.203.833	954.917	248.916	0,9	0,6
2017	1.278.958	1.031.013	247.946	6,2	8,0
2018	1.317.440	1.088.720	228.720	3,0	5,6
2019	1.328.152	1.104.141	224.010	0,8	1,4
2020	1.205.139	1.025.375	179.765	-9,3	-7,1
2021	1.635.599	1.424.674	210.924	+35,7	+38,9

За: [75; 110]

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі Німеччини (рис. 1.7) показує, що

німецький ВВП ставав дедалі більш експортоорієнтованим. При цьому частка експорту у ВВП значно зросла в середині 1950-х років, коли Федеральне міністерство економіки, Федеральний союз німецької промисловості та німецькі компанії активізували свої зусилля з розвитку кооперації та почали формувати німецьку кооперативну економічну модель.

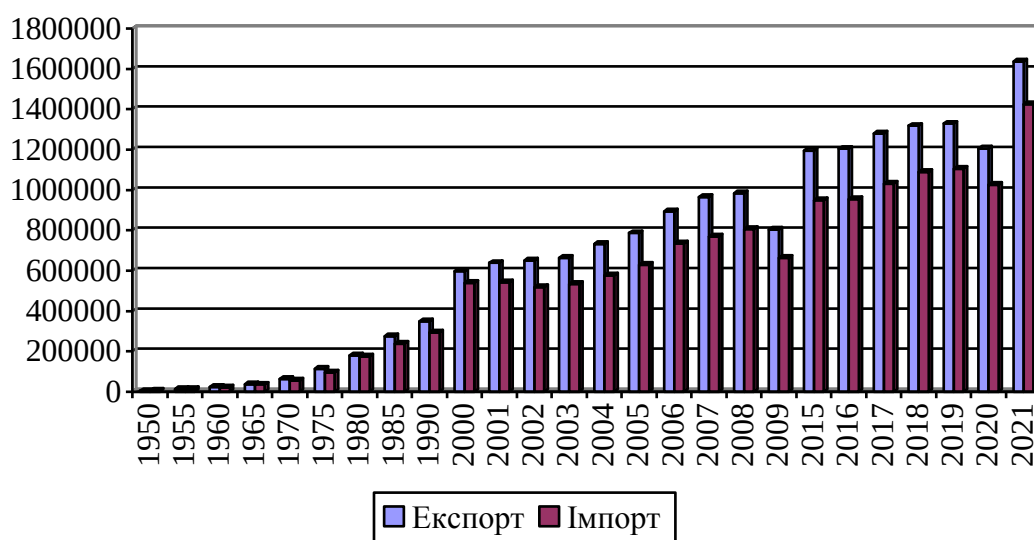


Рис. 1.7. Динаміка зовнішньої торгівлі Німеччини у 1950-2020 рр., млрд дол. США

За: [75; 110]

Війна в Україні негативно вплинула на показники розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини. У жовтні 2023 року загальний експорт Німеччини впав на 8,0% порівняно з аналогічним періодом минулого року порівняно зі зниженням на 7,5% порівняно з попереднім місяцем (рис. 1.8). Згідно з останніми звітами, у жовтні 2023 року загальний експорт Німеччини становив 133,6 млрд дол. США. У жовтні 2023 року загальний імпорт склав 114,9 млрд дол. США, що на 16,2% менше в річному обчисленні. У жовтні 2023 року торговельний баланс Німеччини зафіксував позитивне сальдо в розмірі 18,7 млрд дол. США

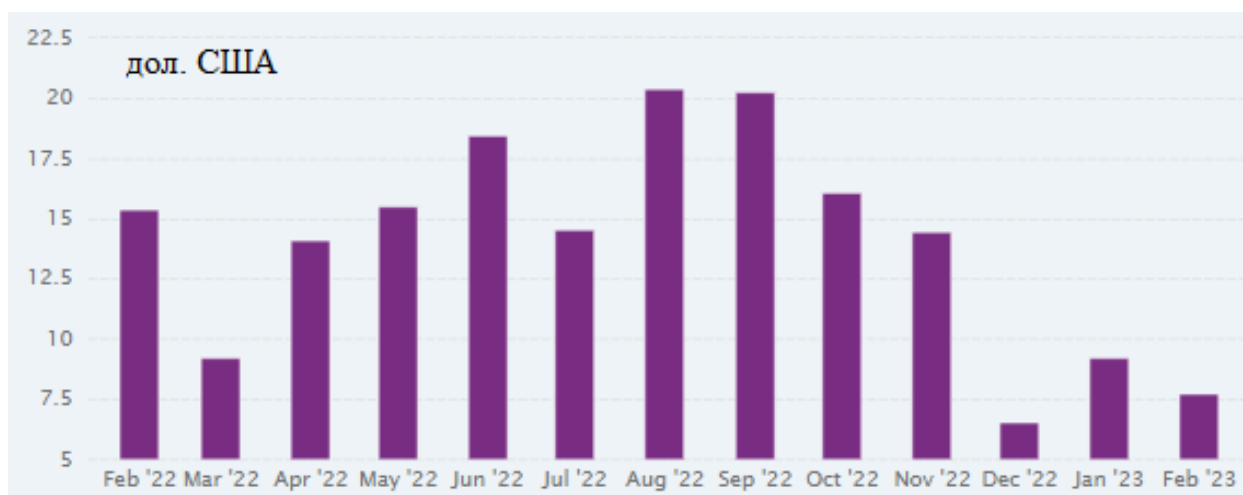


Рис. 1.8. Динаміка експорту товарів Німеччини у 2022-2023 рр., млрд дол. США

За: [75; 110]

За даними німецької статистики [75], роль експорту у формуванні ВВП значно зросла з 1985 року, коли експортна квота досягла 28,7 %, а з 2000 року частка експорту у формуванні ВВП має стійку тенденцію до зростання, досягнувши 43,4 % у 2008 році. При цьому роль Німеччини на світовому ринку неухильно зростала: якщо у 2000 році США були експортером номер один у світі (781,1 млрд дол. США, або 12,6 % світового експорту), то у 2003 році – вже на другому місці; у 2003 році Німеччина вийшла на перше місце (10,1 % світового експорту, або 751,8 млрд дол. США). Станом на 2021 рік Німеччина була другим найбільшим експортером у світі (після Китаю) з обсягом експорту 1,635 мільярдів доларів США у тому році. Цього року він становить 1 205 мільярдів доларів США.

Про високу ефективність експортної політики Німеччини свідчать не лише кількісні показники експортної діяльності (темпи зростання експорту, абсолютні темпи зростання експорту), а й якісні показники, такі як торговельний баланс, структура експорту та частка імпорту у відсотках від експорту. У цьому контексті особливий інтерес становить динаміка позитивного сальдо зовнішньої торгівлі (в абсолютному та відносному вираженні). Зрозуміло, що позитивне сальдо торговельного балансу означає,

що імпорт на 100% фінансується за рахунок експорту.

Німецька економіка є відкритою: індекс відкритості торгівлі (експорт та імпорт разом узяті у відсотках до ВВП) становить 85-89%, а рівень проникнення імпорту (імпорт у відсотках до ВВП) – 32-34% протягом останніх п'яти років. Як наслідок, зовнішня торгівля Німеччини відіграє провідну роль у забезпеченні високих темпів економічного зростання та розвитку ринку праці.

Завдяки високому ступеню участі Німеччини в міжнародному поділі праці та міжнародному співробітництві, експорт має значний вплив на зайнятість населення. Згідно з дослідженням Німецького статистичного відомства [75], найвища експортна залежність зайнятості працівників у німецькій економіці спостерігається у водному транспорті (переважно судноплавство) (92 зі 100 зайнятих працівників зайняті у роботі, пов'язаній з експортом). Висока експортна залежність також спостерігається у виробництві хімічної продукції (82%), виробництві металу та напівметалевих виробів (79%) і виробництві транспортних засобів різного призначення (76%). Наведені дані свідчать про те, що в Німеччині експортна діяльність та міжнародна кооперація виконують також соціальну функцію забезпечення високого рівня зайнятості населення. У випадку кооперації такі позитивні результати досягаються й іншими країнами, що беруть участь у процесі міжнародного співробітництва. Це стосується як країн ЄС, так і інших третіх країн (у тому числі України), з якими німецькі економічні суб'єкти налагодили співпрацю.

Ефективність зовнішньої торгівлі ФРН також можна охарактеризувати за такими показниками, як товарна структура імпорту та експорту: за даними 2022 року [75; 110], найбільшими товарними групами в німецькому експорті є ядерні реактори, котли та машини (18%), автомобілі та інші транспортні засоби (17%), електричні машини (11%) фармацевтична продукція (6%), оптичне обладнання та прилади (5%), пластмаси та полімерні матеріали (5%)

(рис. 1.8).

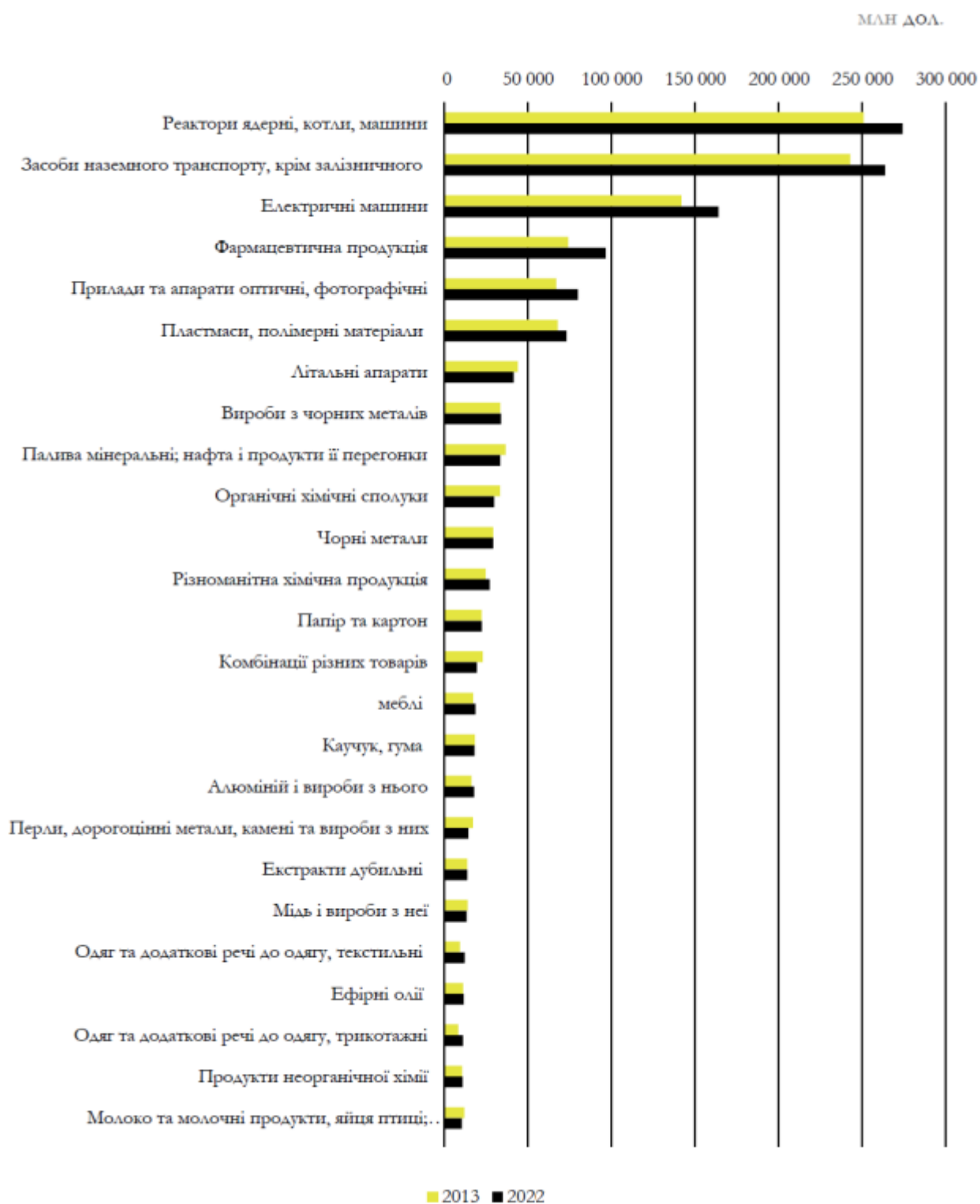


Рис. 1.8. Товарна структура німецького експорту товарів у 2013 та 2022 рр.

За: [75; 110]

Найбільшими товарними групами в німецькому імпорті (за даними 2022 року [75; 110]) є ядерні реактори, котли та машини (13%), електричні машини (12%), автомобілі та інші транспортні засоби (10%) і мінеральне паливо (9%) (Рис. 1.6) Порівняно з 2013 роком імпорт зріс на 8,9%, ядерні реактори котли та машини - на 17%, електричні машини - на 26%, наземні транспортні засоби - на 37% та фармацевтична продукція - на 29%, тоді як імпорт мінеральних палив впав на 30% (хоча за останні два роки імпорт цієї категорії відновився). Основними напрямками експорту Німеччини є Сполучені Штати Америки (9%), Франція (8%), Китай (7%), Нідерланди (7%), Велика Британія (6%), Італія (5%), Австрія (5%) та Польща (5%) (Додаток Б, рис. Б.1) Порівняно з 2013 роком експорт до США, Китаю та Нідерландів продемонстрував найбільше Порівняно з 2013 роком найбільше зріс експорт до США, Китаю та Нідерландів, тоді як експорт до Франції скоротився, причому в структурі експорту він зменшився на 1%. Однак у 2022 році не відбулося значних змін у напрямках експорту порівняно з 2013 роком.

Основними джерелами імпорту для Німеччини є Китай (10%), Нідерланди (9%), Франція (6%), США (6%), Італія (6%) та Польща (5%) (рис. 1.9, Додаток Б, рис. Б.2). Імпорт з Китаю, Польщі, США, Чехії, Іспанії та Угорщини продемонстрував найбільше зростання в період з 2013 по 2022 рік. Україна посідала 42-ге та 45-те місця за обсягами німецького експорту та імпорту відповідно.

Існуюча в системі Федеральної статистичної служби Німеччини класифікація експорту за товарними групами за їх призначенням [75] дозволяє проаналізувати цільове призначення окремих статей експорту. Як показують дані Федеральної служби статистики, в німецькому експорті питома вага експортованих товарів, що призначені для подальшого промислового використання шляхом подальшої їх переробки, складала за період 2013-2022 рр. від 29 % до 32 %. Це є товарні групи, експорт яких

реалізується у межах участі німецької економіки у міжнародній виробничій кооперації. Значною мірою до коопераційних поставок належать інвестиційні товари, частка яких в експорті з ФРН за період з 2013 по 2020 рр. коливається у межах від 44 % до 47 % [75].

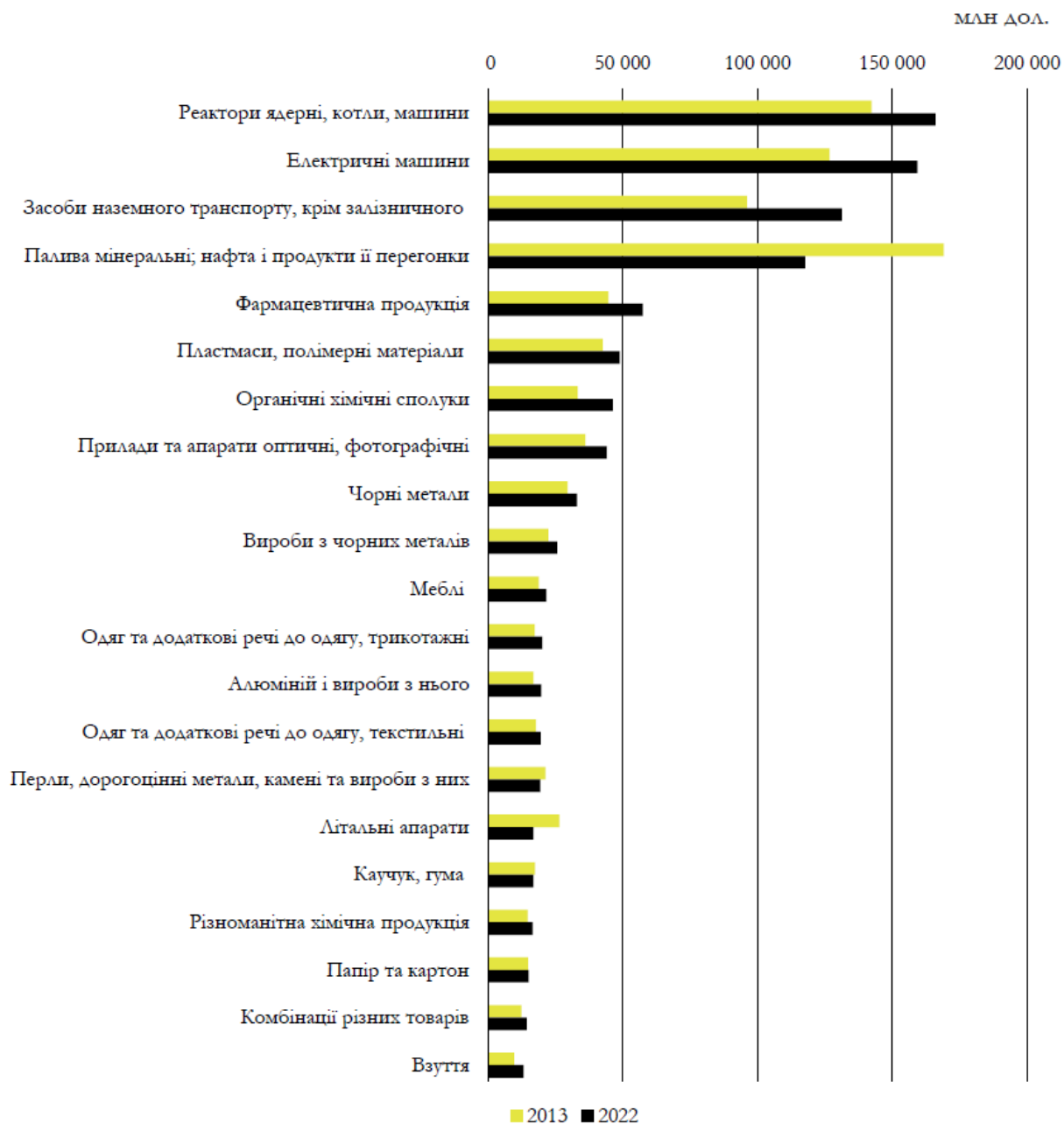


Рис. 1.9. Товарна структура імпорту Німеччини у 2013 та 2022 рр.

За: [75; 110]

Таким чином, структура товарних потоків німецького експорту підтверджує, що німецька економіка є високо інтегрованою в систему міжнародного співробітництва. Як свідчать дані, наведені в Таблиці 1.2,

німецький експорт значно зріс за останні десятиліття.

Отже, сучасна модель німецьких торговельно-економічних відносин у висококонкурентному середовищі має такі характеристики:

- дедалі більша провідна роль німецької зовнішньої торгівлі у стимулюванні економічного зростання;
- посилення співпраці на зовнішніх ринках (переважно в ЄС);
- посилення експортної орієнтації німецького ВВП;
- пріоритетність проектів експортного співробітництва в німецькій зовнішньоекономічній моделі;
- аналітичний підхід державних служб Німеччини до обґрунтування та реалізації ефективної експортної політики;
- висока інтеграція економіки в систему міжнародного співробітництва, підтвердженням чого є її високий внесок в систему міжнародного співробітництва через структуру експортних товарних потоків Німеччини.

Висновки до розділу 1

1. Поряд з розвитком співробітництва з ЄС, до ключових зовнішньоекономічних пріоритетів України сьогодні належить також налагодження та розвиток ефективного двостороннього економічного співробітництва. Ефективність інтеграції України до європейського співтовариства значною мірою залежить від ступеня розвитку зовнішньоекономічної складової: ефективність торговельно-економічних відносин з країнами ЄС є одним з найважливіших елементів стратегії міжнародної та європейської інтеграції української економіки у світовий ринок. Тому зміцнення торговельних, інвестиційних та коопераційних відносин з ключовими країнами ЄС є пріоритетним завданням. При цьому пріоритетними країнами, з якими бажано поглиблювати двосторонні відносини на основі співробітництва, є Німеччина та інші країни, з якими економічні відносини базуються на принципі стратегічного партнерства.

2. Пріоритетність співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС) та його державами-членами пов'язана з тим, що ЄС визначає напрями політичної стабільності та економічного розвитку в регіоні на довгострокову перспективу. Ефективність міжнародної інтеграції України до європейського співтовариства є однією з найважливіших складових стратегії міжнародної інтеграції української економіки у світове господарство. Сьогодні для цього існують всі необхідні політичні та економічні передумови. Водночас, зміцнення двосторонніх відносин має ґрунтуватися, насамперед, на необхідності дотримання наших економічних і політичних інтересів.

3. Сучасна німецька модель міжнародних торговельно-економічних відносин у висококонкурентному середовищі характеризується такими особливостями (i) зміцнення провідної ролі Німеччини у зовнішній торгівлі в забезпеченні високих темпів економічного зростання; (ii) посилення залежності зайнятості в німецькій економіці від експорту; (iii) зростаюча експортна орієнтація німецького ВВП; (iv) активізація співпраці на зовнішніх ринках, зокрема в Європейському Союзі; (v) високий ступінь економічної інтеграції

РОЗДІЛ II АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ

2.1. Особливості, тенденції та проблеми розвитку торговельного співробітництва України та Німеччини

Сьогодні важливим є вибір та обґрунтування пріоритетних напрямів розвитку зовнішньої торгівлі та визначення моделей і механізмів ефективного досягнення стратегічних цілей і завдань. Імпортно-експортна діяльність в Україні є найважливішою з основних форм зовнішньоекономічної діяльності (поряд з міжнародним рухом капіталу та міжнародним рухом трудових ресурсів), має значний вплив на соціально-економічний розвиток країни та є важливою складовою ВВП України. В умовах трансформації моделі зовнішньоекономічних зв'язків України в сучасну парадигму економічного розвитку зростає необхідність врахування глобальних цивілізаційних мегатрендів у світовій системі міжнародного поділу праці. При цьому в контексті дотримання національних інтересів у сфері зовнішньоекономічної діяльності в процесі розширення існуючих зовнішньоекономічних зв'язків та активізації діяльності на нових зовнішніх ринках особливого значення набуває трансформація методів конкурентної боротьби.

Виходячи з аналізу основних тенденцій розвитку зовнішньоекономічної моделі Німеччини та пріоритетів у торговельно-економічних відносинах у попередньому розділі, двостороннє співробітництво стало важливим інструментом виходу німецьких компаній на зовнішні ринки. Найважливішими елементами німецької моделі є еквівалентність та двосторонність у формуванні та реалізації економічних інтересів партнерів, що ґрунтуються на високій комплементарності зовнішньоторговельних потоків товарів та послуг.

Україна намагається стати таким партнером Німеччини, одного з провідних світових експортерів. Протягом останніх років Німеччина

стабільно посідає друге місце (після росії) серед основних країн-партнерів України за обсягами зовнішньоторговельного обороту. Про це свідчать дані на рис. 2.1, з якого видно, що частка Німеччини в експорті вітчизняних товарів у 2020 році становила 4,2 %, що виводить Німеччину на четверте місце серед експортних партнерів України.

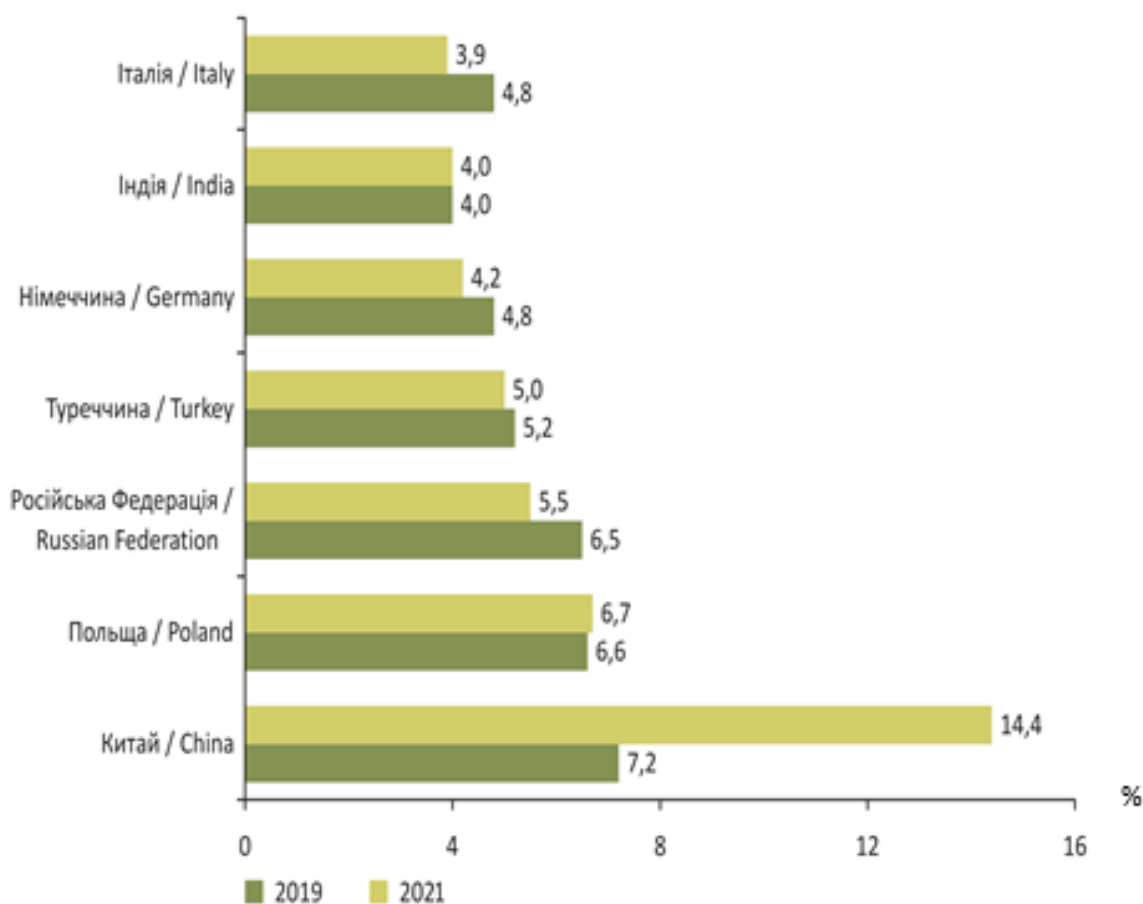


Рис. 2.1. Місце Німеччини у структурі експорту України у 2019-2021 рр.

За: [69]

Німеччина займає більш важливу позицію в українському імпорті. Як показано на рисунку 2.2, Німеччина посідає друге місце серед імпортних партнерів України. Як показано на Рисунку 2.2, Німеччина посідає друге місце серед імпортних партнерів України, на неї припадає 9,8% від

загального обсягу вітчизняного товарного імпорту. Якщо Китай, Російська Федерація та Білорусь посідають відповідно перше, третє та шосте місця серед зовнішньоторговельних партнерів України, головним чином завдяки поставкам сировини та енергоносіїв, то пріоритетність співпраці України з Європейським Союзом та його найбільшими країнами, насамперед Німеччиною, зумовлена тим, що це інтегроване утворення має довгострокові перспективи розвитку, а також тим, що воно є одним з найбільших торговельно-економічних партнерів України. Слід зазначити, що пріоритети економічного і технологічного прогресу та політичної стабільності в регіоні в довгостроковій перспективі пов'язані з процесом прийняття рішень.

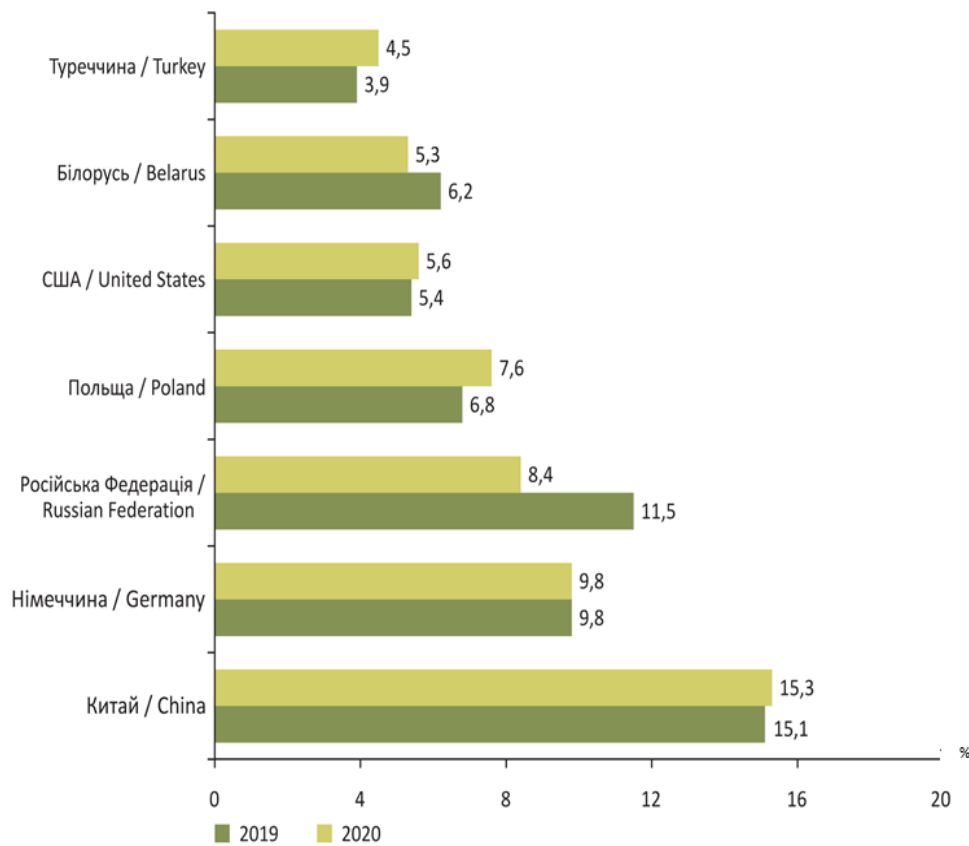


Рис. 2.2. Позиції Німеччини у географічній українського експорту у 2019-2021 рр.

За: [69]

Однак частка України у зовнішньоторговельному обороті Німеччини

значно нижча. Україна не є найбільшим торговельним партнером Німеччини: у довоєнному 2021 році вона була 42-м найбільшим імпортером з Німеччини та 45-м найбільшим експортером до Німеччини у світі. З іншого боку, як зазначено вище, Німеччина є одним з основних зовнішньоторговельних партнерів України: у 2021 році Німеччина була п'ятим найбільшим ринком для українського експорту (4,2% від загального експорту України) та другим найбільшим ринком для українського імпорту (9,8% від загального імпорту в Україну) і був другим за величиною ринком для українського імпорту (9,8% від загального обсягу імпорту в Україну) [75] (табл. 2.1)..

Таблиця 2.1

Зовнішня торгівля України з Німеччиною товарами у 2001 -2021 рр.

Роки	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до попереднього року	тис. дол. США	у % до попереднього року	
2001	710869,41	95,88	1380183	121,67	-669313,56
2002	755422,4	106,27	1658210	120,14	-902787,19
2003	1423824,2	у 1,9 р.б.	2273457,9	137,1	-849633,65
2004	1891043	132,86	2731841	120,17	-840797,96
2005	1286237	68,02	3384244	122,06	-2098007,09
2006	1283847	99,9	4267604	126,1	-2983756,6
2007	1644519	128,1	5829976	136,6	-4185456,4
2008	1836326	111,7	7165233	122,9	-5328907,1
2009	1248125,7	67,9	3852129,1	53,8	-2604003,4
2010	1499472,9	120,1	4603082,0	119,5	-3103609,1
2011	1763830,5	117,6	6865714,2	149,1	-5101883,7
2012	1645030,3	93,3	6807143,2	99,1	-5162112,9
2013	1603784,9	97,5	6771002,9	99,5	-5167217,9
2014	1590590,3	102,5	5361520,6	80,5	-3770930,3
2015	1328677,4	83,5	3975626,5	74,2	-2646949,1
2016	1423735,2	107,2	4318445,9	108,6	-2894710,7
2017	1754185,7	123,2	5445028,2	126,1	-3690842,5
2018	2208355,5	125,9	5983348,8	109,9	-3774993,3
2019	2383003,1	107,9	5986873,6	100,1	-3603870,5
2020	2071739,4	86,9	5339677,7	89,2	-3267938,3
2021	2866373,4	138,4	6284374,9	117,7	-3418001,5

За: [69]

Такі відмінності у паритетності партнерства є, з одного боку, результатом відмінностей в економічному, промисловому, технологічному, соціальному розвитку та інституційних рівнях країн, а з іншого - наслідком

того, що Україна не змогла повною мірою використати наявний потенціал для взаємовигідного співробітництва. Загалом динаміка українського імпорту та експорту у 2001-2022 роках була позитивною (табл. 2.1).

Найбільше падіння німецького імпорту та експорту відбулося під час фінансово-економічної кризи, зокрема у 2009 році (під час світової фінансової кризи), 2012-2015 роках (під час економічної рецесії в ЄС) та 2020 році (під час глобальної пандемії). У 2020 році український експорт до Німеччини скоротився на 13,1% (2 071 млн дол. США), а імпорт - на 10,8% (5 339 млн дол. США). Протягом усього періоду сальдо торгівлі України з Німеччиною була від'ємною. Особливо тривожним було різке зростання негативного сальдо у 2017 (- 3,60 млрд дол. США) та 2018 роках (- 3,774 млрд дол. США), а відносне значення від'ємного сальдо платіжного балансу у 2020 році сягнуло 44,1% від товарообігу України з Німеччиною (- 3,267 млрд дол. США та -3,418 млрд. дол. США) (рис. 2.3).

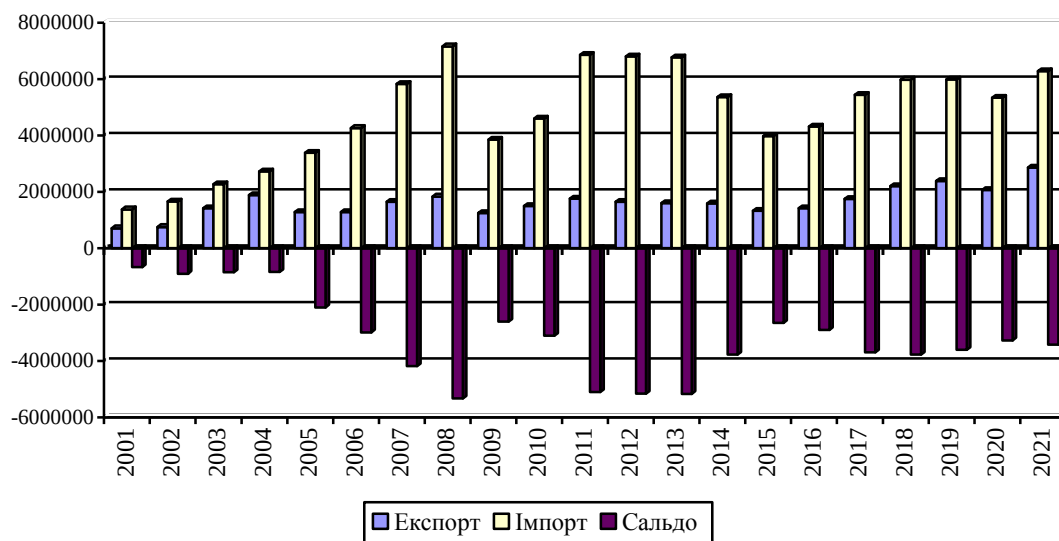


Рис. 2.3. Динаміка зовнішньої торгівлі України та Німеччини товарами у 2001-2020 рр., млн дол. США

За: [69]

Коефіцієнт покриття імпорту експортом у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України становив 2,25 у 2020 році та 2,14 у 2021 році

порівняно з 0,39 та 0,38 у торгівлі України з Німеччиною відповідно. Таке співвідношення свідчить насамперед про значний односторонній потік товарів (у даному випадку з Німеччини в Україну) у взаємному товарообігу між двома країнами.

Про існування дисбалансів у двосторонніх відносинах між Україною та Німеччиною свідчать і дослідження вітчизняних науковців. Наприклад, В. Матвеева [43, с.285-287] досліджує рівень зв'язаності торгівлі України з країнами ЄС на основі таких критеріїв

- залежність аналізованої країни від експорту (імпорту) України;
- залежність України від експорту (імпорту) аналізованої країни;
- залежність України від експорту (імпорту) країни, що аналізується;
- відсутність залежності з боку України.

Дослідження показало, що найгірша ситуація для України склалася у торгівлі з Німеччиною. Тут Україна залежить як від імпорту (переважно високотехнологічної продукції), так і від експорту (переважно сировини) до Німеччини. Оптимальними були визнані відносини України з Польщею та Австрією. Польща та Австрія зацікавлені у двосторонній торгівлі, оскільки вони є взаємозалежними як з точки зору імпорту, так і з точки зору експорту. Більше того, торговельні відносини між Україною та цими країнами є ще привабливішими, оскільки вони є рівноправними та симетричними (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

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, Німеччина , Португалія, Угорщина, Чехія, Румунія	Німеччина	Бельгія, Великобританія, Данія, Ірландія, Люксембург, Фінляндія, Франція, Швеція, Кіпр, Мальта, Словенія

За: [42, с. 291]

Для того, щоб продемонструвати можливі шляхи та форми впливу на

баланс зовнішньоторговельного співробітництва між Німеччиною та Україною, необхідно проаналізувати імпортно-експортні операції за товарними групами: у 2021 р. у структурі українського експорту до Німеччини становили електричні машини (17,4 %), насіння і плоди олійних рослин (16,8 %), одяг та аксесуари до одягу (6,3 %), руди, шлак і зола (6,0 %), меблі (5,8 %), реактори, котли і машини ядерні (5,8 %), вироби з чорних металів (5,3 %), деревина і вироби з деревини (5,0 %), чорні метали (4,2 %) та зернові культури (3,0%), причому більшість поставок припадає на зернові культури (Таблиця 2.3, Додаток Б).

Таблиця 2.3

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

№ з/п	Товарні групи	Експорт		Імпорт		Сальдо, тис. дол. США	Зовнішньоторговельний оборот, тис. дол. США
		вартість, тис. дол. США	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до загальн. обсягу		
	Всього	2071739,4	100,0	5339677,7	100,0	-3267938,3	7 411 417,1
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 птиці; натуральний мед	27 141,9	1,3	52 972,3	1,0	-25 830,4	80 114,3

За: [69]

Топ-15 найбільш експортованих товарів до Німеччини у 2021 році на більш детальному рівні (HS6) включають комплекти проводів для свічок запалювання, насіння ріпаку, залізну руду та концентрати, кукурудзу, електричні вимикачі та розподільчі пристрої, труби та профілі, продукцію легкої промисловості (чоловічі штани, комбінезони). включені в таблицю. Сумарний експорт топ-15 груп демонструє високу концентрацію експорту.

Структура імпорту з Німеччини у 2021 році була наступною: ядерні реактори, котли і машини (18,2%), засоби наземного транспорту, крім залізничного (15,7%), електричні машини (9,9%), фармацевтична продукція (8,5%), пластмаси і полімерні матеріали (6,0%), мінеральні палива, нафта і продукти її перегонки (4,6%), різноманітна хімічна продукція (4,2%) оптичне та фотографічне обладнання та прилади (2,9%), папір та картон (2,6%) (табл. 2.3).

Як уже зазначалося, сальдо двосторонньої торгівлі між Україною та Німеччиною має негативну динаміку. Лише сім з 20 найбільших товарних позицій двосторонньої торгівлі мали позитивне сальдо у 2021 році. Так, товарними групами з позитивним зовнішньоторговельним сальдо є насіння і плоди олійних рослин, вироби з чорних металів, меблі, деревина і вироби з деревини, одяг та додаткові речі до одягу, руди, шлак і зола, чорні метали.

Останніми роками (за винятком 2021 року, коли поширилася світова пандемія) двостороння торгівля між Україною та Німеччиною пожвавлюється. Сприятливою була також до війни динаміка нарощування вітчизняного експорту за окремими товарними групами. Про значні позитивні зміни у вітчизняному довоєнному експорті до Німеччини свідчить той факт, що за останні роки у секторі готової продукції з'явилися десятки нових товарних позицій, яких не було раніше, зокрема меблі, електроприлади, приводи, підшипники, зубчасті передачі, гірничодобувна та будівельна техніка, залізничний транспорт, спортивне обладнання, ортопедичне та медичне обладнання, автомобільні запасні частини.

Найбільшою статтею експорту до Німеччини є комплекти автомобільної електропроводки, що можна пояснити наявністю в Україні мережі підприємств, які виробляють комплекти електропроводки. З цього можна зробити висновок, що двостороннє торговельне співробітництво між Україною та Німеччиною у сфері технологій є кооперативним.

Традиційно великий інтерес німецькі імпортери виявляють до вітчизняної продукції металургійної та хімічної промисловості, агропромислового комплексу, деревообробної промисловості, взуття та текстилю. Українські компанії імпортують з Німеччини переважно інвестиційні товари – машини та обладнання, хімічну продукцію, продукти харчування та сільськогосподарську продукцію. Також існує значний попит на транспортні засоби та електротехнічне обладнання. Більшість цих товарів сприяють модернізації та підвищенню конкурентоспроможності підприємств. Товари, які задовольняють потреби внутрішнього виробництва та забезпечують його функціонування, становлять майже половину всього імпорту Німеччини [64].

Аналіз зовнішньої торгівлі Німеччини в розрізі федеральних земель показує, що понад 80% загального обсягу торгівлі між Україною та Німеччиною зосереджено в західних федеральних землях, причому на три землі – Північний Рейн-Вестфалія, Баварія та Баден-Вюртемберг - припадає більше половини німецької торгівлі з Україною. Такий розподіл зумовлений переважно концентрацією капіталу та високорозвиненою промисловістю, а також сильними традиціями торгівлі [81].

Німеччина є основним постачальником давальницької сировини в Україну. В останні роки основними одержувачами розмитненої сировини були електромеханічне обладнання, полімерні матеріали, текстиль, пластмаси та хімічні штапельні волокна. Отже, аналіз сучасного стану двосторонньої торгівлі між Україною та Німеччиною показує, що двостороння зовнішня торгівля розвивається більш ніж на 90% у секторі

матеріального виробництва, тоді як торгівля послугами є дуже низькою. Позитивним моментом є збільшення останнім часом частки високотехнологічної продукції у товарній структурі двосторонньої торгівлі. Український експорт до Німеччини та відповідний імпорт з Німеччини формується переважно за рахунок промислової продукції. Структура українського експорту залишається монокультурною, з домінуванням сільськогосподарської продукції, металургійної продукції та текстилю. Водночас вона експортує дуже мало конкурентоспроможної високотехнологічної продукції на німецький ринок (за деякими винятками, такими як автомобільне кабельне обладнання). У географічній структурі зовнішньої торгівлі України Німеччина завжди була важливим зовнішньоторговельним партнером серед країн світу та європейського регіону. На західні федеральні землі Німеччини припадає понад 80% загального обсягу торгівлі між Україною та Німеччиною. Це пов'язано, головним чином, з міцними торговельними традиціями, високою концентрацією капіталу та промисловим розвитком.

2.2. Аналіз особливостей українсько-німецького співробітництва в інвестиційній сфері

У міру того, як Україна все більше інтегрується в європейську економічну систему, все більшого значення набуває розширення інвестиційного співробітництва (особливо міжнародної виробничої кооперації) як важливої сфери зовнішньоекономічної діяльності. Європейські країни прагнуть створити спільні виробничі системи та ринки шляхом інвестування в конкретні галузі на основі взаємних інтересів. При цьому створення нових робочих місць є пріоритетом як для України, так і для європейських країн (поряд із забезпеченням високої прибутковості). Тому рівень залучення іноземних інвестицій показує реальну спроможність і здатність України як держави, її виробничого сектору та підприємств різних

форм власності вкладати кошти в розвиток і створення економічної бази для сучасного виробництва, високої зайнятості та майбутнього споживання.

Залучення іноземних інвестицій набуває все більшого значення з огляду на необхідність забезпечення належного рівня економічного та соціального розвитку української економіки. За оцінками Міністерства економіки, Україна до війни потребувала залучення іноземних інвестицій на суму 80-100 млрд. дол. США [62; 73]. Післявоєнна відбудова України потребуватиме іноземних інвестицій у набагато більших масштабах. Водночас міжнародне інвестиційне співробітництво передбачає двосторонні потоки коштів, і ці процеси мають відбуватися у двох напрямках та базуватися на фінансових можливостях та економічних інтересах держави.

Протягом останніх років (за винятком 2020 року, а також воєнних 2022-2023 років) процеси іноземного інвестування в Україні розвивалися досить динамічно. На рис. 2.4 показано динаміку прямих іноземних інвестицій в Україну: За даними НБУ, вартість (сальдо) прямих іноземних інвестицій в економіку України виглядає наступним чином. Прямі іноземні інвестиції в економіку України у 2015-2019 роках (сальдо) (капітал та боргові інструменти) капітал та боргові інструменти) збільшився з 46009 млн. дол. до 54210 млн. дол. США, або 17,8%. Між 2019 та 2020 роками вони зменшилися на 3,9% до 52091 млн дол.США, тоді як між 2020 та 2021 роками зросли на 26,2% до 657,46 млн доларів США; з 2021 по 2022 рр. знову зменшився на 22,3% до 511,18 млн доларів США станом на 1 січня 2023 року. Станом на 1 січня 2011 року цей показник становив 511,18 млн доларів США.

Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій у 2015-2022 роках показує, що найбільший обсяг інвестицій в українську економіку був у 2021 році, а найменший - у 2015 році. У 2015-2022 роках іноземний капітал загалом іноземний капітал загалом виводився з української економіки і досягав від'ємних значень. У 2015-2022 роках іноземний капітал загалом виводився з української економіки і досягав від'ємних значень. Однак на

початок 2023 року він поступово відновився до позитивного рівня. За даними платіжного балансу, оприлюдненого на сайті Національного банку України, за оцінками, чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну у 2022 році перевищив чистий відтік прямих іноземних інвестицій в українську економіку. Чистий приплив прямих інвестицій в Україну у 2022 році оцінюється на рівні 587 млн доларів США.

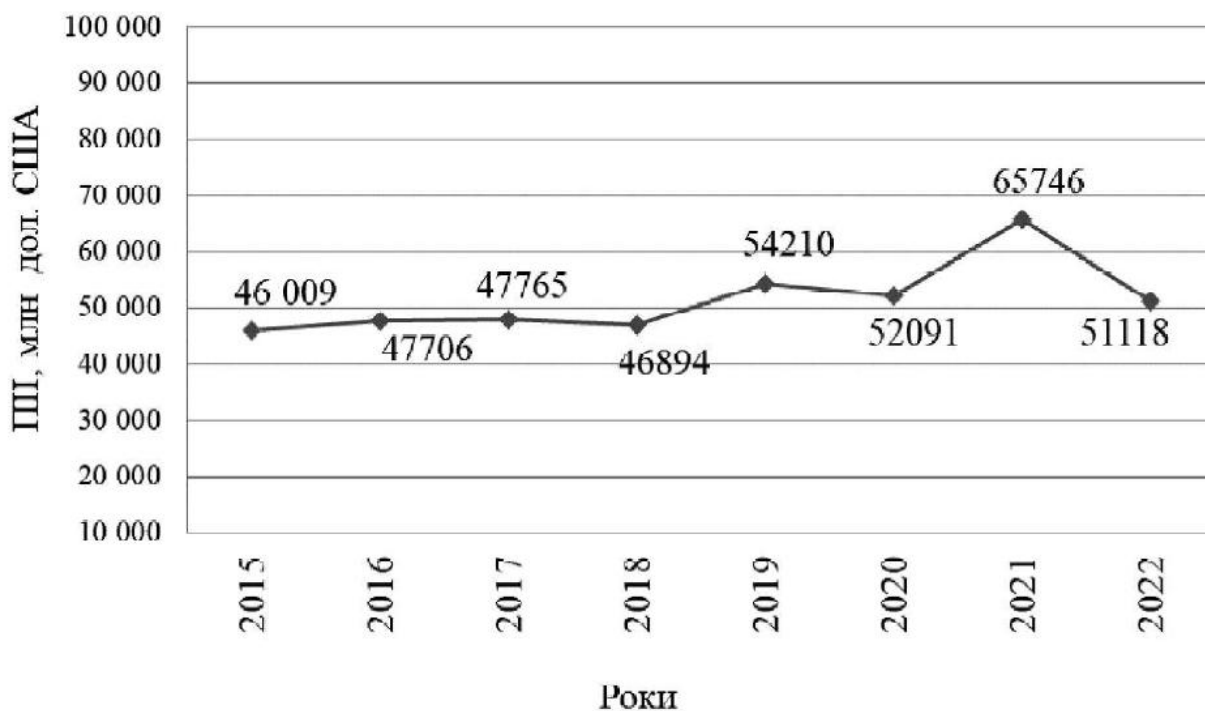


Рис. 2.4. Притік прямих іноземних інвестицій в Україну у 2002-2022 рр.

За: [69]

Ключовими факторами розвитку моделі двостороннього співробітництва в інвестиційній сфері є специфіка форм прямого інвестування, потенційні ризики для іноземних інвесторів та можливості їх запобігання, державна підтримка через розробку рамкових умов, а також сектори української економіки, що становлять найбільший інтерес для представників іноземного бізнесу, яким слід приділяти максимальну увагу.

За даними Державної служби статистики України [69], станом на початок 2020 року основними країнами-інвесторами (кумулятивно) в українську економіку були Кіпр (29,4%), Нідерланди (22%), Велика Британія

(6,1%) та Німеччина (5,2%). На рис. 2.4 наведено дані, що характеризують географічну структуру прямих іноземних інвестицій.

Враховуючи, що більшість інвестицій з Кіпру мають українське походження, Німеччина фактично стане третім найбільшим інвестором в українську економіку у 2021 році. У 2005 році Німеччина виграла відкритий аукціон 24 жовтня 2005 року з продажу ВАТ "Криворізький гірничо-металургійний комбінат "Криворіжсталь". Металургійний комбінат "Криворіжсталь ГмбХ" (м. Дуйсбург, Німеччина) німецькою дочірньою компанією "Міттал Стіл ГмбХ", що зробило її іноземним інвестором номер один в українську економіку. Транзакція вважається найбільшою прямою іноземною інвестицією в історії України (інвестиції склали 4,8 млрд доларів США або 24,2 млрд гривень).

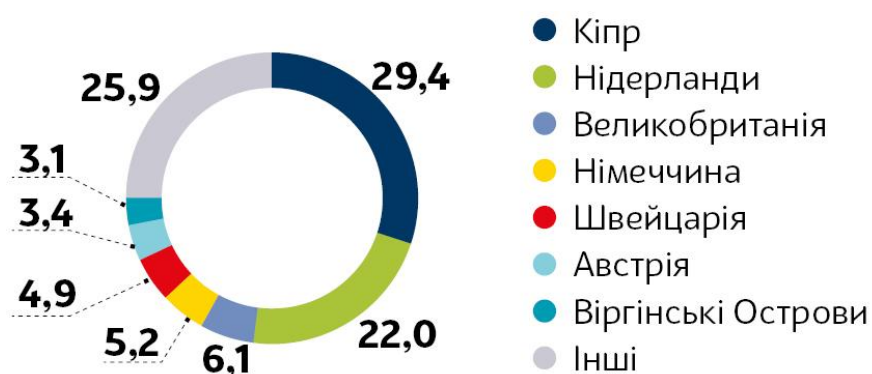


Рис. 2.4. Розподіл прямих інвестицій в Україну за головними країнами-інвесторами станом на початок 2022 р.

За: [69]

Слід підкреслити, що від надходження інвестиційного капіталу в Україну значною мірою залежать обсяги її зовнішньої торгівлі. Подібна закономірність простежується в ряді країн Східної і Центральної Європи, зокрема Польщі, Словаччині, Угорщині, де вкладений іноземний капітал став потужним чинником істотного зростання обсягів експортно-імпортних операцій з країнами інвесторами [74, с. 19].

У країнах Центральної та Східної Європи простежується тісний зв'язок між обсягами інвестицій та масштабами зовнішньої торгівлі [86]. З огляду на

цей факт, інвестиційне співробітництво України з ФРН має пріоритетне значення для подальшого розвитку ЗЕД України. Тим паче, як було продемонстровано у попередніх розділах, за обсягами товарообороту протягом останніх років Німеччина впевнено посідає місце другого торговельного партнера України.

У табл. 2.5 наведені дані щодо структури прямих німецьких інвестицій в Україну за галузевим спрямуванням, що дозволяє отримати характеристику інвестиційного інтересу Німеччини у розрізі окремих секторів української економіки.

Таблиця 2.5

Прямі німецькі інвестиції в Україну в галузевому розрізі
(залишки за сферами економічної діяльності)

Галузі (інструменти участі в капіталі)	Станом на 31.12.						Питома вага у 2020 р., %
	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Всього з ФРН	1 402,4	1 581,2	1 792,4	1 644,9	1 931,5	1 689,0	
Сільське, лісове та рибне господарство	62,30	32,00	69,7	69,60	51,20	43,4	2,60
Промисловість	863,50	973,10	997,3	956,90	1 142,6	986,1	58,40
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	10,20	11,30	1,7	1,50	0,60	0,50	0,00
Переробна промисловість	840,20	957,00	975,6	943,60	1 128,9	973,3	57,60
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	0,10	0,20	0,1	0,10	0,10	0,30	0,00
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	13,10	4,60	19,9	11,70	13,00	11,90	0,70
Будівництво	6,00	7,50	9,5	8,60	5,10	3,40	0,20
Оптова та роздрібна торгівлі; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	236,50	255,90	260,7	254,30	300,30	286,30	16,90
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	65,20	87,40	203,0	135,50	88,900	76,10	4,50
Тимчасове розміщування й організація харчування	0,80	0,20	0,2	0,20	0,10	0,10	0,00
Інформація та телекомунікації	9,50	6,70	8,1	2,90	3,00	2,60	0,20
Фінансова та страхова діяльність	90,10	115,60	107,3	112,40	175,60	152,4	9,00
Операції з нерухомим майном	8,60	19,00	19,0	12,30	30,70	28,20	1,70
Професійна, наукова та технічна діяльність	26,30	16,80	33,5	10,00	20,70	11,60	0,70
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	36,30	65,30	80,8	76,50	106,70	96,40	5,70
Освіта	*	*	*	*	*	0,00	0,00
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	- 4,30	0,50	1,9	4,50	6,10	1,90	0,10
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	*	*	*	*	*	-	0,00
Надання інших видів послуг	1,40	1,10	1,3	1,00	0,40	0,30	0,00

За: [63; 69]

Якщо не враховувати кошти, вкладені в придбання "Криворіжсталі", то,

виходячи з даних на початок 2022 року найбільш привабливими секторами для німецьких інвесторів в Україні є оптова та роздрібна торгівля (16,9% від загального обсягу німецьких інвестицій), фінанси та страхування (9,0%), адміністративне та допоміжне обслуговування (5,7%), транспорт і складське господарство (4,5%) та сільське, лісове та рибне господарство (2,6%).

За даними Посольства та Торгово-промислової палати Німеччини [64], в Україні одночасно працюють від 2 000 до 2 500 німецьких компаній, серед яких багато малих та середніх підприємств. Наразі кількість представництв німецьких компаній в Україні становить близько 250, а кількість німецьких компаній та спільних підприємств - близько 950 і продовжує зростати. До пандемії коронавірусу та повномасштабної війни німецькі компанії та інвестиції створили в Україні близько 60 000 робочих місць, з яких близько 35 000 – лише в автомобільній промисловості.

Наразі в Україні успішно реалізуються інвестиційні проекти таких великих німецьких компаній, як Knauf та Siemens: у травні 2001 року німецька компанія DASA завершила реконструкцію аеропорту "Бориспіль"; у грудні 2001 року розпочався спільний проект Volkswagen та Skoda (дочірнє підприємство Volkswagen AG (дочірнє підприємство Volkswagen AG) - завод "Єврокар" (Закарпатська область) - розпочав виробництво в Україні. Відповідно, проект розпочав виробництво автомобілів Škoda для українського ринку.

Останніми роками німецькі інвестиції у проекти виробничої кооперації в Україні значно зросли, особливо в автомобільній галузі. Кілька німецьких компаній виробляють в Україні електропроводку для німецької автомобільної промисловості. Кілька інших компаній експортують автомобільні компоненти, такі як кришки, джгути та акустику. Продукція, вироблена в Україні, використовується в німецьких автомобілях, таких як BMW, Mercedes, Volkswagen, Porsche, Audi та Opel. Німецькі компанії, що працюють в Україні, приваблює дешева робоча сила, низькі виробничі

витрати та зручне постачання до Європейського Союзу. У Львівській області працює німецький завод автомобільних компонентів Leoni AG (6 000 працівників), який виробляє електричні кабельні мережі переважно для автомобілів Opel; у вересні 2017 року компанія Leoni (Німеччина) відкрила другий завод у Коломиї (Івано-Франківська область) [64]. Початкова кількість працівників планувалася на рівні 700 осіб з можливістю подальшого розширення до 5 000. Інвестиції становили 20 мільйонів дол. США.

У 2015 році компанія Kromberg & Schubert (Німеччина), виробник автомобільних електропроводок для німецьких брендів (Mercedes, BMW, Audi і Volkswagen), відкрила другий завод у Житомирській області, інвестувавши 12 млн грн і створивши 3,2 тис. робочих місць. Наразі на виробничих потужностях німецької компанії в західному регіоні України працює близько 27 000 осіб, а в планах – створення ще 10 000 нових робочих місць. У червні 2018 року компанія Baader (Німеччина), яка виробляє шкіряні сидіння та інші автомобільні компоненти для автомобілів Audi і BMW, інвестувала 6 млн доларів США в додаткове виробництво у Львівській області. США у додаткове виробництво у Львівській області. Кількість працівників збільшилася з 660 до 1,2 тис. осіб [64].

Щодо оцінки українсько-німецького співробітництва в інвестиційній сфері, то наразі його можна охарактеризувати як односторонню діяльність із залучення німецького капіталу в українську економіку. Про це свідчить співвідношення інвестицій з України в Німеччину та з Німеччини в Україну. Зважаючи на потенціал співпраці, такий дисбаланс наразі можна вважати тимчасовим, оскільки надходження інвестицій в ту чи іншу країну визначається потенційно привабливими інвестиційними регіонами, потребами ринку та іншими соціально-економічними факторами. В Україні успішно реалізовано інвестиційний проект у сфері роздрібної та оптової торгівлі за підтримки німецької компанії Metso AG. Проект спрямований на

розвиток мережі роздрібних торгових точок в Україні з акцентом на товари українських виробників. Наразі компанія налічує 32 торгові точки. "METRO Кеш енд Кері" працює в Україні понад 17 років та інвестувала у вітчизняну економіку понад 600 млн євро. Обороти "METRO Кеш енд Кері Україна" за 2019/2020 фінансовий рік (жовтень 2019 - вересень 2020) склав 754 млн євро.

Серед інших німецьких інвестиційних проектів – будівництво біодизельного заводу у Волинській області німецькою компанією EOR (Бранденбург), будівництво заводу електроніки в Чернівцях компанією Focht Electronics та участь у будівництві сучасного автобану компанією Hochtief AG. Є й інші приклади успішної реалізації інвестиційних проектів.

Важливою складовою залучення іноземних інвестицій є оцінка інвестиційної привабливості української економіки в цілому та окремих регіонів і галузей. Тому важливим завданням на сьогодні для більш активного залучення інвестицій з Німеччини в українську економіку є створення сприятливого інвестиційного клімату. З метою економетричної оцінки привабливості регіонів України для німецьких інвесторів було обрано сектори фокусування німецьких компаній (текстильна та легка промисловість, роздрібна торгівля, телекомунікації, сільське господарство, будівництво, туризм та транспортні послуги), наявні зв'язки німецьких компаній у регіонах (через імпортно-експортні операції та інвестиції) та індикатори, що визначають інвестиційний клімат. Враховуючи 35 індикаторів [69], які мають вирішальний вплив на рівень інвестиційного клімату в регіоні.

З метою визначення основних кластерів (груп) регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості для інвесторів з Німеччини доцільно провести групування регіонів за допомогою методу кластерного аналізу. Основні кластери регіонів України за рівнем інвестиційної привабливості для інвесторів з Німеччини, отримані в результаті багатовимірного статистичного аналізу, наведено на рис. 2.5.

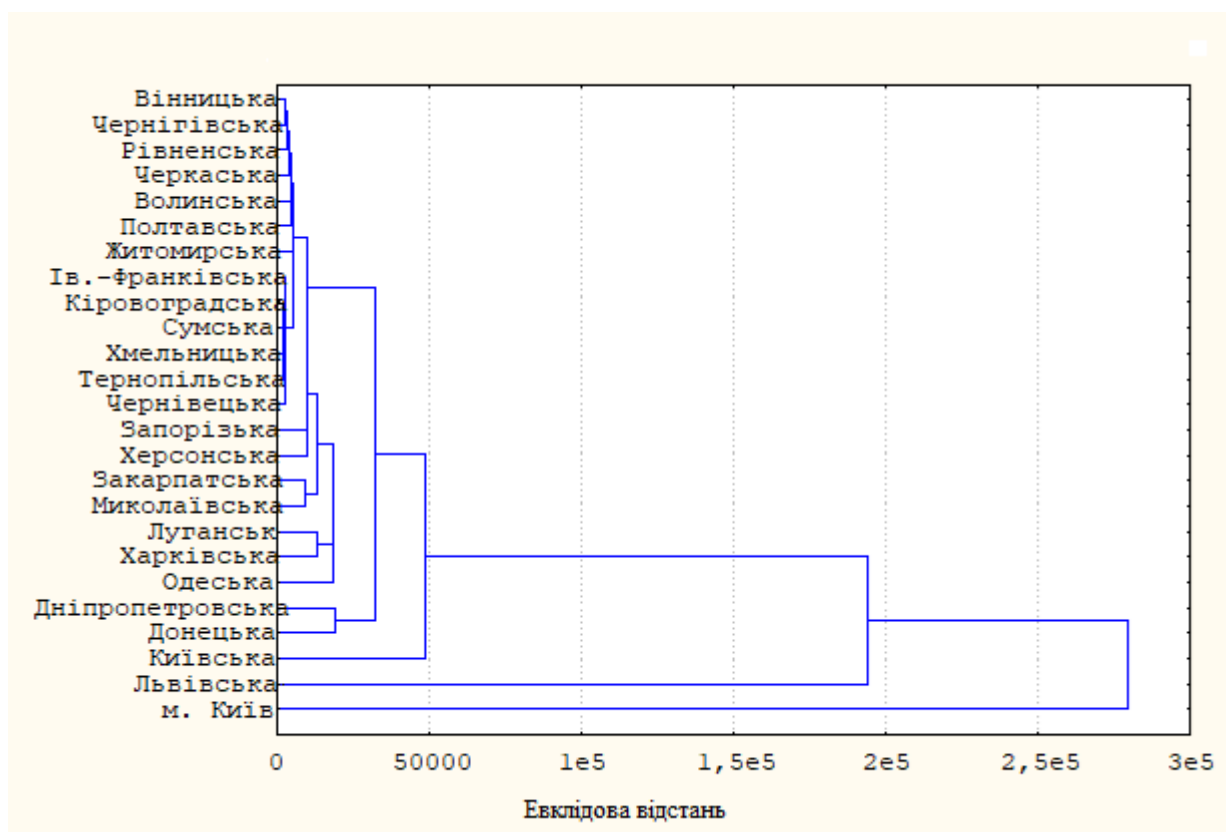


Рис. 2.5. «Дерево поєднань» областей України за показниками інвестиційної привабливості для прямих інвестицій з Німеччини у 2021 р.

За: побудовано автором

Візуальна оцінка побудованої "дендрограми комбінацій") дозволяє класифікувати регіони України за привабливістю для німецьких ПП на чотири групи (табл. 2.6). Згідно з результатами кластерного аналізу, найвищу привабливість для німецьких інвестицій має м. Київ, далі йдуть Київська, Львівська, Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Харківська та Одеська області. Ці регіони мають великий потенціал для залучення німецьких інвестицій, і для залучення німецьких інвесторів необхідно впроваджувати регіональні програми. Наведена вище категоризація може бути використана для розробки рекомендацій для кожного кластеру щодо реалізації національної політики зі стимулювання інвестицій з Німеччини та покращення інвестиційного клімату для німецьких інвесторів.

Таблиця 2.6

Параметри кластерів областей України, що згруповані за показниками інвестиційної привабливості для ПП з Німеччини

№ клас-тера	Області, що є учасниками кластера	Евклідова відстань до центру кластера	Характеристика кластера
I.	м. Київ	0,000	Регіон із найвищим рівнем інвестиційної привабливості
II.	Львівська	29500,450	Області з високим рівнем інвестиційної привабливості (центр кластеру – Харківська обл.)
	Дніпропетровська	3776,540	
	Донецька	5813,220	
	Київська	7400,490	
	Луганська	3587,750	
	Одеська	2941,180	
	Харківська	2467,250	
III.	Закарпатська	2301,810	Області з середнім рівнем інвестиційної привабливості (центр кластеру – Херсонська обл.)
	Запорізька	2028,790	
	Миколаївська	2608,390	
	Херсонська	1424,200	
IV.	Вінницька	549,330	Області з низьким рівнем інвестиційної привабливості (центр кластеру – Вінницька обл.)
	Волинська	984,320	
	Житомирська	729,070	
	Івано-Франківська	1179,610	
	Кіровоградська	1558,180	
	Полтавська	624,200	
	Рівненська	604,070	
	Сумська	1397,310	
	Тернопільська	1397,310	
	Хмельницька	1210,650	
	Черкаська	709,340	
	Чернігівська	701,630	
	Чернівецька	1251,420	

За: побудовано автором

Таким чином, однією з проблем поточної інвестиційної політики є те, що потенційні німецькі інвестори мають нечітке уявлення про інвестиційну привабливість України. Вони недооцінюють ресурси України, тоді як українська влада їх переоцінює. Вирішення цієї проблеми можна розглядати як один із резервів нових можливостей для збільшення інвестицій у вітчизняну економіку шляхом підвищення рівня інвестиційної привабливості України та реалізації невикористаного потенціалу взаємовигідного співробітництва між Україною та Німеччиною в інвестиційній сфері.

2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельної співпраці між Україною та Німеччиною

У воєнний час важливим завданням Уряду є забезпечення неухильного підвищення ефективності державного виробництва та захист і підтримка вітчизняного товаровиробника шляхом вибору найбільш ефективної товарної структури зовнішньоторговельних операцій. Для того, щоб Україна досягла максимального економічного ефекту в національному масштабі від участі в міжнародному поділі праці, необхідно розвивати експорт товарів, які дозволять отримати максимальну кількість іноземної валюти на одиницю сукупних суспільних витрат праці, та імпорт товарів, які без участі іноземних виробників призведуть до збільшення внутрішніх суспільних витрат праці (гривень) на одиницю витраченої іноземної валюти, що які будуть надані населенню.

При аналізі зовнішньоторговельних відносин між Німеччиною та Україною важливо оцінити ефективність імпортних та експортних операцій. Метою таких розрахунків є виявлення найбільш ефективних операцій та обґрунтування товарної структури імпорту та експорту: на думку Самійленка В. С. [66], різні показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності можуть бути формалізовані як співвідношення загальної виручки в грошовому вираженні від зовнішньоекономічної діяльності та витрат, пов'язаних із здійсненням цієї діяльності а самі показники ефективності можуть бути представлені як різниця між цими величинами. В економічній літературі найчастіше використовуються показники абсолютних величин, грошової ефективності та ефекту від зовнішньоторговельних операцій за окремими товарними групами. З точки зору практичних розрахунків, найпростіше розрахувати ефективність зовнішньоторговельних операцій конкретної фірми. На національному та регіональному рівнях оцінка ефективності стикається з труднощами, пов'язаними з достовірністю вартості товарної продукції, що є об'єктом зовнішньої торгівлі, та визначенням цін на

конкретні товарні групи, які виражені в інших одиницях обліку зовнішньоторговельної номенклатури.

На нашу думку, важливим завданням для оцінки ефективності імпортно-експортних операцій є можливість групування та ранжування окремих товарних груп за допомогою показників ефективності. Ранжування та групування дасть змогу виявити найбільш ефективні, а отже, найбільш доцільні напрями зовнішньоекономічної діяльності українських торговельних партнерів на німецькому ринку, а також посилатися на інші показники, які опосередковано та безпосередньо характеризують ефективність діяльності в розрізі окремих товарних груп. Тому для оцінки ефективності торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною було проаналізовано ступінь порівняльних переваг (в експорті та імпорті). Відсутність порівняльних переваг в окремих галузях свідчить про доцільність та ефективність імпортних операцій. Це підтверджується висновком теореми Столпера-Самуельсона (яка стверджує, що чим вища концентрація фактора у виробництві товару, що конкурує з імпортом, тим більше цей фактор втрачає в результаті зовнішньої торгівлі) [83, с. 73].

Оцінка порівняльних переваг здійснювалася за допомогою індексу виявлених порівняльних переваг, розробленого економістом У. Різнером та популяризованого дослідником Б. Балассою [35, с. 136]. Цей індекс по суті є відношенням частки експорту однієї галузі (j) в одній країні (i) до частки експорту тієї ж галузі в іншій групі країн (ref), що аналізується:

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

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).

У випадку, якщо $B_j^i > 1$, то це підтверджує, що країна (i) має наявності порівняльну перевагу у секторі (j), тобто сектор (j) є більш

важливим у структурі експорту країни (i), аніж в структурі експорту інших країн, узятих для аналізу (*ref*).

У багатьох випадках стандартний індекс Баласса є недостатнім, тому доцільно використовувати формулу виявлених порівняльних переваг, розроблену Центром прогнозування та міжнародних інформаційних досліджень (Франція) і використовувану Центром міжнародної торгівлі (ЮНКТАД)/COT [35]:

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

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.

Тому відповідно до цієї методики було проаналізовано порівняльні переваги України в торгівлі з Німеччиною у довоєнному 2021 році за 98 класифікаційними групами номенклатури зовнішньоекономічної діяльності [69]. У результаті розрахунків порівняльні переваги України в торгівлі з Німеччиною можна визначити наступним чином (Додаток Г). Найвищий ранг з точки зору порівняльних переваг належить іншим недорогоцінним металам (індекс RCA дорівнює 839,82). На другому місці – "електричні машини" (індекс RCA 68,87) (табл. 2.7, Додаток Г). Той факт, що до цієї групи входить електрична проводка, яка є найбільшою статтею українського експорту до Німеччини, свідчить про високий рівень української експертності в цій високотехнологічній групі товарів на німецькому ринку, а отже, і про ефективність експортних операцій. Серед українських експортних товарів до Німеччини – насіння і плоди олійних рослин (індекс RCA = 67,54); одяг та аксесуари до одягу (25,22); руди, шлак і зола (24,00);

реактори, котли і машини ядерні (21,98); меблі (20,32); деревина і вироби з деревини (20,10); вироби з чорних металів (20,04); вироби з чорних металів (20,04), вироби з чорних металів (20,04) та "традиційні" товари (20,04) також мають високу порівняльну перевагу.

Включення продукції високотехнологічної промисловості до переліку українських товарів з високими порівняльними перевагами спростовує тезу про те, що український експорт є виключно сировинним. Таким чином, Україна також вийшла на німецький ринок як експортер технологічної продукції. Високі порівняльні переваги на німецькому ринку мають добрива, взуття, шлак, зола, зернові, нафтопродукти, їстівні фрукти та горіхи.

Таблиця 2.7

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	імпорт	
	(за умовами поставки FOB)	(за умовами поставки CIF)	
Всього	2 071 739,40	5 339 677,7	
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

На відміну від українських експортерів, німецькі експортери мають найвищі порівняльні переваги, в основному, по свинцю та свинцевим виробам (індекс RCA = -39,53), зерновим продуктам (-30,23), природним або культивованим перлам (-14,24), олову та виробам з нього (-13,02), цукру та цукровим кондитерським виробам (-8,38), текстильні матеріали (-7,33), літальні апарати (-5,27) та фармацевтична продукція (-3,75). На жаль, список українських товарів з найнижчою порівняльною перевагою включає переважно технічну продукцію з високою доданою вартістю.

У процесі аналізу факторів впливу на зовнішню торгівлю країн ЄС та України нами було виділено 22 статистичні показники, які є елементами матриці формування зовнішньоекономічних зв'язків [75; 98] країн: (1) показники економічного розвитку та зростання країни; (2) ключові макроекономічні показники; (3) показники, що характеризують обсяги зовнішньої торгівлі, (4) експорт та імпорт послуг; (5) показники, що відображають галузеву структуру зовнішньої торгівлі (товарну структуру експорту та імпорту); (6) показники, що відображають географічну структуру зовнішньої торгівлі; (7) показники, що відображають митну систему країни.

З метою аналізу спільних рис, притаманних зовнішньоекономічній політиці країн ЄС, у процесі розробки зовнішньоекономічної політики України та політики регіональної інтеграції доцільно згрупувати ці країни. Найбільш повно таке групування можна здійснити за допомогою методів багатовимірного порівняльного аналізу з метою виявлення "закономірностей у статистичних сукупностях, що описуються відносно великою сукупністю ознак" [21, с. 47]. Така процедура групування дозволяє з'ясувати, з якими країнами ЄС Україні варто поглиблювати інтеграцію та посилювати торговельно-інвестиційне співробітництво, і відповідно визначити роль і місце Німеччини у зовнішньоекономічних зв'язках України. Загальновідомо, що економічна схожість є одним з найважливіших чинників міжнародної

інтеграції.

Аналіз, проведений з метою визначення доцільності поглиблення економічної співпраці та інтеграції України з країнами "першої хвилі" ЄС, дозволив виокремити такі кластери (рис. 2.6).

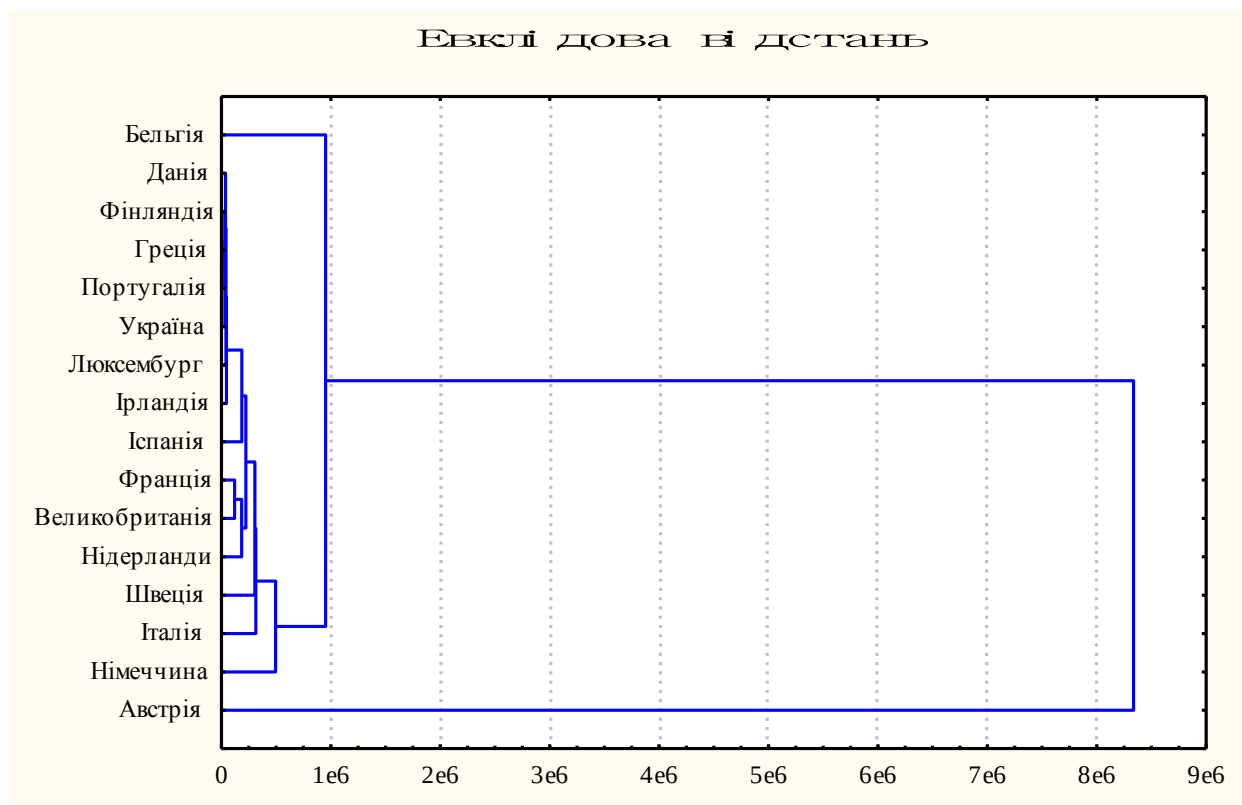


Рис. 2.6. Граф «дерево поєднань» країн ЄС та України за відносними показниками зовнішньоторговельної діяльності та економічного розвитку

За: побудовано автором

Таким чином, якщо розділити аналізовані країни на три групи, то Україна та Німеччина належать до одного кластеру (табл. 2.8). Це свідчить про схожість економічних систем двох країн, а отже, про наявність високого потенціалу для ефективної зовнішньоторговельної співпраці та поглиблення міжнародної інтеграції між Німеччиною та Україною.

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічних зв'язків необхідно визначити найважливіші фактори, що впливають на результативність зовнішньої торгівлі. З метою виявлення найважливіших факторів, що впливають на формування зовнішньоторговельних відносин між Україною та

Німеччиною, може бути використаний метод головних компонент. Метод головних компонент дозволяє замінити великий набір ознак меншою кількістю некорельованих значень, зберігаючи таким чином всю інформацію про причинно-наслідкові механізми зовнішньоторговельних відносин і не впливаючи на точність результатів аналізу. Для аналізу було обрано 26 показників, що характеризують зовнішньоторговельні режими країн ЄС (включаючи Німеччину) та України [110].

Таблиця 2.8

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
I.	Австрія	0,000	Країна ЄС з середнім рівнем розвитку
II.	Бельгія	127917,240	Країна ЄС з середнім і високим рівнем розвитку (центр кластеру - Італія)
	Німеччина	95225,830	
	Італія	46618,630	
III.	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	
	Німеччина	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	
	Україна	28937,770	

За: розраховано автором

Факторний аналіз на основі методу головних компонент для аналізу зовнішньоторговельних відносин між ЄС та Україною було проведено за допомогою модуля факторного аналізу пакета прикладних програм Statistica на основі вихідної матриці показників, що формують набір ознак моделі. Процедура обертання була розрахована таким чином, щоб максимізувати варіабельність квадратів факторних навантажень кожного компонента

шляхом зменшення менших значень a_{ij} та збільшення більших значень. Аналіз власних значень, тобто дисперсії головних компонент, показує, що три компоненти разом пояснюють 58,48% загальної варіації, що свідчить про високий ступінь факторизації (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

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

Аналізуючи матрицю факторних навантажень (табл. 2. 10), можна зробити висновок, що перша головна компонента тісно пов'язана з першою (експорт до розвинених країн), третьою (імпорт з розвинених країн), 11-ою (частка машин та обладнання в експорті), 14-ою (частка продовольчих товарів в імпорті), 18-ою (частка хімічної продукції в імпорті), 19-ою (частка машин та обладнання в імпорті), 19-ою (частка машин та обладнання в імпорті) та 25-ою (частка машин та обладнання в імпорті), які, як можна зробити висновок, тісно пов'язані з 14-ою (частка продовольчих товарів в імпорті), 18-ою (частка хімічної продукції в імпорті), 19-ою (частка машин та обладнання в імпорті) та 25-ою (частка товарів, що підпадають під дію специфічних тарифів) позиціями.

Отже, першою головною компонентною є фактори формування зовнішньоторговельних відносин, які представляють собою товарну та географічну збалансованість імпорту та експорту (характерну для розвинених країн) та рівень застосування специфічних тарифів у торгівлі. Саме ці фактори потребують найбільшої уваги при формуванні зовнішньоекономічної системи країни.

Таблиця 2.10

Значення факторних навантажень для ознак, які характеризують зовнішньоторговельні відносини країн Євросоюзу та України

Показники формування зовнішньоторговельних відносин	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
X1	0,7777802150	-0,352620	0,3801860
X2	0,5711473430	-0,542950	0,3615040
X3	0,7832762610	-0,287250	0,3872810
X4	0,6187331760	-0,45540	0,3788170
X5	-0,2520441630	0,449330	-0,595230
X6	-0,3232394780	-0,420150	-0,024730
X7	-0,4820001140	-0,003990	-0,107080
X8	0,4897020950	-0,00750	0,1533970
X9	-0,6124205710	-0,299410	0,0322310
X10	-0,64913048600	-0,177460	0,1025670
X11	0,9215798080	0,0346050	-0,023910
X12	-0,4073561320	-0,252390	-0,090410
X13	0,5478555520	0,3804250	-0,5084500
X14	-0,7504301270	-0,287130	0,080860
X15	-0,38210310400	-0,03530	-0,361360
X16	-0,1056253950	0,3100370	-0,159460
X17	-0,6797841660	-0,121380	0,1089370
X18	-0,7442200820	-0,322330	-0,006190
X19	0,75385750	0,2756110	-0,460250
X20	-0,4736411220	0,0953180	-0,302560
X21	-0,4284512390	0,5446520	0,5957050
X22	-0,0253092910	0,6320830	0,516990
X23	0,5642542780	-0,465770	-0,614770
X24	-0,5197391690	0,4614620	0,5978880
X25	0,7249263270	0,4914660	0,1621540
X26	0,61390008100	0,2331610	0,0206630
Властиві значення	8,8834956490	3,22374900	3,0995370
Внесок окремих компонент у сумарну дисперсію	0,341672910	0,123990	0,1192130

Джерело: власні розрахунки

З другою головною компонентою найбільш тісно пов'язана 22-га ознака (максимальне адвалорне мито), а з третьою - 21-ша (середній тариф) та 24-та (частка товарів, що обкладаються митом) ознаки зовнішньоторговельного режиму. Іншими словами, друга та третя головні компоненти формування зовнішньоторговельних відносин є індикаторами тарифного навантаження зовнішньої торгівлі.

Таким чином, узагальнена інформація, отримана в результаті багатовимірного статистичного аналізу, дозволяє визначити найбільш важливі вектори зовнішньоторговельної інтеграції України. Варто зазначити,

що Україна знаходиться в одній групі з Німеччиною серед країн "першої хвилі" ЄС. Це свідчить про певну схожість економічних систем двох країн, а отже, про ймовірність ефективного зовнішньоторговельного співробітництва між Німеччиною та Україною та поглиблення міжнародної інтеграції. Структура основних складових формування торговельних відносин між країнами ЄС та Україною свідчить про те, що ефективне та збалансоване формування зовнішньоторговельних відносин між країнами ЄС та Україною. Структура основних складових формування торговельних відносин між країнами ЄС та Україною свідчить про те, що ефективне та збалансоване формування зовнішньоторговельних відносин визначається, по-перше, необхідністю наближення регіональної та галузевої структури зовнішньої торгівлі до характеристик розвинених країн та, по-друге, збалансованістю застосування специфічних та адвалерних тарифів і тарифним навантаженням зовнішньої торгівлі. Використання методів багатовимірного статистичного аналізу в дослідженні двостороннього економічного співробітництва дозволяє передбачити та спрогнозувати сукупність економічних наслідків від впровадження запропонованих заходів у сфері зовнішньої торгівлі з високим ступенем достовірності.

Висновки до розділу 2

1. Сучасна торгівля між Україною та Німеччиною більш ніж на 90% розвивається у сфері матеріального виробництва, на торгівлю послугами припадає дуже незначна частка. Аналіз показує, що товарна структура двосторонньої торгівлі товарами та послугами за останні роки суттєво не змінилася. Український експорт до Німеччини та відповідний імпорт з Німеччини формується переважно за рахунок промислових товарів. Структура українського експорту залишається монокультурною, з домінуванням сільськогосподарської продукції, металургійної продукції та текстилю. Водночас вона експортує дуже мало конкурентоспроможної

високотехнологічної продукції на європейський ринок. Щодо географічної структури зовнішньої торгівлі України, то Німеччина залишається найважливішим зовнішньоторговельним партнером України у світі та європейському регіоні. У розрізі федеральних земель понад 80% загального обсягу торгівлі між Україною та Німеччиною зосереджено в західних федеральних землях. Це пов'язано з високою концентрацією капіталу та високорозвиненою промисловістю, а також важливими торговельними традиціями.

2. Потенційні німецькі інвестори значно недооцінюють ресурси України, тоді як українські урядові структури їх переоцінюють. Вирішення цієї проблеми слід розглядати як один із резервів нових можливостей для підвищення рівня інвестиційної привабливості України та реалізації потенціалу українсько-німецького міжнародного співробітництва в інвестиційній сфері, що сприятиме збільшенню обсягів надходження коштів в українську економіку.

3. Багатовимірний статистичний аналіз дозволив визначити пріоритетні вектори зовнішньоторговельної інтеграції України. Варто зазначити, що Україна знаходиться в одній групі країн ЄС "першої хвилі" з Німеччиною. Це свідчить про те, що економічні системи двох країн є дуже схожими, а отже, потенціал для ефективного зовнішньоторговельного співробітництва та поглиблення європейської інтеграції між Україною та Німеччиною є високим. Основні складові реалізації торговельних відносин між Україною та ЄС свідчать про те, що для ефективного та збалансованого розвитку торговельних відносин між Україною та країнами ЄС ЄС свідчить про те, що для формування ефективних та збалансованих зовнішньоторговельних відносин, по-перше, доцільно наблизити регіональну та галузеву структуру зовнішньої торгівлі до характеристик розвинутих країн, а по-друге, важливо збалансувати застосування специфічних та адвалерних тарифів та тарифне навантаження у зовнішній торгівлі. Використання методів багатовимірного

статистичного аналізу для оцінки двостороннього економічного співробітництва дозволяє з високим ступенем достовірності передбачити та спрогнозувати економічні наслідки обґрунтованих заходів щодо підвищення ефективності економічного співробітництва між Україною та Федеративною Республікою Німеччини.

РОЗДІЛ III МЕХАНІЗМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКО-НІМЕЦЬКИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ

3.1. Інструменти розвитку та підтримки двостороннього українсько-німецького економічного співробітництва

Після повномасштабного вторгнення Росії нові безпекові виклики стають все більш актуальними не лише для України, але й для європейських країн. Як "локомотив" ЄС та головний представник його інтересів, Німеччина є однією з провідних західних демократій та першою європейською країною за обсягом ВВП. Вона має вагомий голос у вирішенні міжнародних питань європейського порядку денного і залишається важливим стратегічним партнером для України на шляху до європейської інтеграції, але дії німецького керівництва під час тотальної війни не завжди сприймаються українською державою як зрозумілі. Модель двостороннього економічного співробітництва між Україною та Німеччиною слід розглядати як систему скоординованої взаємодії економічних суб'єктів двох країн, спрямовану на інтенсивний розвиток інвестиційного та експортно-імпортного співробітництва з використанням механізмів державного стимулювання та підтримки для визначення форм і цілей співпраці, вибору партнерів та сфер діяльності. Модель базується на наступних принципах. Ця модель має базуватися на пріоритетах Німеччини та України у сфері руху інвестиційного капіталу та торговельно-економічних відносин і ґрунтуватися на таких принципах:

- суттєве врахування впливу ключових факторів (існуючі та потенційні вигоди, прийняті ризики, існуюча та очікувана привабливість, стимули та державна підтримка для створення ефективних рамкових умов);
- вибір форми співпраці (наприклад, стратегічні альянси, угоди про співпрацю, акції або частки);
- визначення інструментів прийняття рішень (структурна та ринкова політика, прийняття рішень, політика фінансової підтримки та їх комбінації).

Найбільш повна модель та позиціонування механізму державної підтримки та допомоги в українсько-німецькій моделі двостороннього економічного співробітництва запропонована в дослідженні К. Фліссака [81, с. 91] та представлена на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Структурно-логічна схема моделі українсько-німецького коопераційного співробітництва (автор моделі: К. Фліссак)

За: [81]

Отже, з метою посилення торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною на рівні органів державної влади необхідно здійснити наступні заходи:

- ефективно та своєчасно гармонізувати українське законодавство та практику із законодавством, стандартами та практиками ЄС відповідно до плану заходів та зобов'язань, взятих Україною під час підписання Угоди про вільну торгівлю в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, зокрема у сферах санітарних та фітосанітарних заходів, технічних бар'єрів у торгівлі, захисту прав інтелектуальної власності та митної справи гармонізувати їх із законодавством, стандартами та практиками ЄС;

- надавати консультаційну та інформаційну підтримку місцевим виробникам та експортерам для визначення найбільш перспективних ринків збуту їхньої продукції, допомагати їм у пошуку партнерів на цих ринках та консультувати щодо найкращих шляхів виходу на ці ринки, наприклад, шляхом організації торговельних місій;

- визначати пріоритети гармонізації стандартів та галузевого законодавства відповідно до потенціалу збільшення експорту до ЄС, цілей диверсифікації експорту відповідно до експортної стратегії України та найбільш перспективних секторів з найбільшим потенціалом для збільшення товарообігу;

- усунути бар'єри для входу на ринок Німеччини або ЄС для експорту перспективної продукції, які не були зняті в результаті переговорів на державному рівні з партнерами з ЄС і Німеччини та гармонізації з європейськими нормами;

- прискорити підготовку до укладення Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислової продукції (АСАА) з ЄС у перших трьох пріоритетних сферах вітчизняної промисловості, а саме: електромагнітна сумісність, безпека машин та низьковольтне обладнання;

- на наступному етапі визначити пріоритетність вищезазначених сфер для укладення угоди АСАА;

- створити ефективні механізми захисту прямих іноземних інвестицій, зокрема інвестицій, спрямованих на розвиток експорту;

- вжити заходів для повного використання можливостей Конвенції Пан-Євро-Мед (Регіональна конвенція про пан-євро-середземноморські преференційні правила походження), яка встановлює ідентичні правила походження товарів між сторонами в рамках угод про вільну торгівлю, з метою сприяння відкриттю нових промислових потужностей та залучення до міжнародних і регіональних ланцюгів доданої вартості;

- створити сприятливі макроекономічні передумови для доступу до

фінансування як для іноземних, так і для українських компаній;

- забезпечити верховенство права та ефективний захист прав власності.

Варто зазначити, що високий рівень експортної активності німецьких компаній в рамках міжнародної виробничої кооперації та стабільні тенденції зростання стали можливими не лише завдяки активізації діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а й активним діям держави щодо сприяння цим процесам. Відповідно до статті 73 Основного закону Федеративної Республіки Німеччина [101] та відповідних змін до закону від 26 липня 2002 року [100], держава має виключну законодавчу владу в питаннях, що стосуються свободи торгівлі, включаючи зовнішні зносини, торгові угоди, судноплавство, розрахунки з іншими країнами, торгові операції, прикордонний та митний захист.

Для розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та Німеччиною важливим є адаптація до української ситуації та активне використання німецького досвіду державної підтримки зовнішньоекономічної діяльності. Німецька зовнішньоекономічна політика базується на розумінні того, що, по-перше, державне сприяння зовнішньоекономічній діяльності не може замінити роботу економіки, але може підтримати відкриття зовнішнього ринку підприємств і вплинути на поліпшення рамок умов для підприємницької діяльності, а по-друге, що центральна роль повинна належати ініціативі самих підприємств. На основі [104]. Завдяки ефективній зовнішньоекономічній політиці та розвитку такої системи діяльності німецька економіка успішно розвивалася за значної підтримки та сприяння, а Німеччина увійшла до числа великих індустріальних країн у системі міжнародного співробітництва.

Прийняття Закону про зовнішньоекономічну діяльність від 28 квітня 1961 року [92] та подальші зміни до нього від 19 грудня 2005 року сформували та розвинули німецьку систему підтримки зовнішньоекономічної діяльності, яка надається спільно економікою та

державою. Так, зокрема, були сформовані та функціонують "три кити німецької ЗЕД" [96].

- іноземні представництва, торгово-промислові палати та відповідні представництва німецької економіки;
- федеральне агентство зовнішньоекономічних зв'язків (FEA);
- іноземні представництва (консульства та посольства).

Варто зазначити, що всі три групи цих організацій присутні на найважливіших експортних ринках світу. В інших країнах німецькі компанії розглядають іноземні представництва в будь-якому випадку як прихильників і партнерів, особливо при налагодженні співпраці з потенційними партнерами у відповідних країнах.

Федеральне міністерство економіки та технологій Німеччини тісно співпрацює в цих сферах з німецькими економічними регіональними ініціативами, такими як Латиноамериканська ініціатива, Німецький економічний комітет Тихоокеанського регіону, Південноафриканська ініціатива, Близькосхідна ініціатива та Німецький економічний східний комітет. Федеральне міністерство економіки та технологій координує діяльність різних суб'єктів з метою сприяння зовнішньоекономічній діяльності федерації та федеральних земель [103]. На рівні федеральних земель також діє ефективна система експортних гарантій. Наприклад, у березні 2006 року Інвестиційно-структурний банк (ISB) розпочав нову програму експортних гарантій, що забезпечує потужний фінансовий простір для експортно-орієнтованих компаній у Рейнланд-Пфальці, причому ISB бере на себе до 50% ризику [103]. Це включає гарантії авансових платежів та гарантійних депозитів, гарантії оферт, гарантії експортерам та гарантії поставок. Ця програма експортних гарантій ефективно поєднується з іншими програмами УІБ.

У двосторонніх і багатосторонніх переговорах (ОЕСР, ЄС, СОТ, Бернський союз) виконання рамкових умов на підтримку вільної торгівлі та

конкуренції залишається головним пріоритетом для держав. Виходячи з цього, зовнішньоекономічна політика Німеччини у сфері міжнародного співробітництва сприяє зниженню значних бар'єрів, що перешкоджають доступу німецьких продавців на зовнішні ринки.

Крім того, держава надає допомогу в окремих сферах ділової активності за кордоном, таких як страхування експортних кредитів та участь у міжнародних торгових виставках. Можливості страхування у зовнішньоторговельному секторі становлять великий інтерес для іноземних партнерів і заслуговують на особливу увагу. Німеччина пропонує експортерам та кредитним установам страхування іноземних ризиків відносного характеру у сфері експортної діяльності (політичні ризики у відповідних країнах та ризики покупця). Принципи та процес прийняття рішень визначені Директивою від 30 грудня 1983 року Федерального міністерства економіки та технологій Німеччини щодо андеррайтингу експортних гарантій та Директивою від 26 квітня 2001 року щодо врахування позицій екологічної, соціальної політики та політики розвитку ("Hermes-Umweltleitlinien") [97]. З початком діяльності Федеральний уряд призначив уповноважений консорціум у складі PwC AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft та Euler Hermes Kreditversicherungs (орган, що очолює консорціум).

Відповідно до німецького законодавства, умовою надання гарантійного листа або експортної гарантії є те, що експортні операції, які гарантуються від економічних і політичних ризиків, не повинні суперечити інтересам Німеччини та порушувати чинне законодавство. Головним фактором є сприяння розвитку німецької економіки, але інтереси країни-імпортера також можуть бути взяті до уваги. Ризик надання гарантії або експортної гарантії повинен бути виправданим. Це означає, що експортні операції повинні бути захищені від втрат.

Державне страхування експорту в Німеччині здійснюється за рахунок коштів федерального бюджету і визначається щорічно з урахуванням

максимальної вартості експорту, що покривається гарантією. У Німеччині державне страхування експорту покладено на консорціум Euler-Hermes.

Важливим напрямом торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною є інвестиційна сфера. На даному етапі українським органам державної влади слід зосередити свою діяльність на вирішенні наступних питань, які мають вирішальне значення для задоволення інвестиційних вимог і потреб німецьких інвесторів та створення конкурентного і сприятливого інвестиційного середовища:

1) Забезпечення німецьким інвесторам довгострокових перспектив співпраці. На національному рівні це означає формулювання та реалізацію довгострокової стратегії економічного розвитку країни на основі активних ринкових реформ, промисловості, інвестицій, науки і техніки, банківської, зовнішньоторговельної, монетарної та фіскальної діяльності, які необхідні інвесторам для оцінки перспектив майбутньої співпраці. Німецькі інвестори повинні знати, куди рухається країна і куди доцільно вкладати кошти, виходячи з поточних перспектив.

2) Забезпечення економічної та політичної стабільності. Як свідчить досвід інших країн, найбільш успішними у залученні та реалізації іноземних інвестицій є країни, які мають стабільні та надійні умови ведення бізнесу. Такі умови дозволяють іноземним інвесторам чітко ідентифікувати ризики, прогнозувати рівень прибутковості та планувати майбутню діяльність.

3) Сприятливе регуляторне середовище для прийняття та реалізації німецьких інвестицій. У цьому контексті найбільш важливими є

- Врахування інтересів німецьких інвесторів у нормативно-правових актах та законодавстві;
- Прозорість, стабільність та зрозумілість інвестиційного законодавства для всіх учасників інвестиційного процесу;
- інституційна та правова підтримка отримання та реалізації інвестицій, а також майнових прав інвесторів; та

- регіональна та національна підтримка інвестиційних проектів на основі гарантування певних пільг;

- страхування німецьких інвестицій та гарантування майна інвесторів;

4) Стимулювання інвестиційної діяльності шляхом надання пільг

Враховуючи міжнародний досвід, слід запровадити цільові схеми стимулювання для реалізації конкретних інвестиційних проектів, галузей, регіональних програм тощо. Цільові стимули допоможуть контролювати використання німецьких інвестицій та забезпечити реалізацію окремих проектів у конкретних галузях та регіонах. Ще однією перевагою цільової системи є те, що економічна ефективність застосування певних стимулів може бути визначена заздалегідь, а їх використання контролюватиметься протягом реалізації програми чи проекту. Адресна система преференцій розширює можливості регіонів у реалізації інвестиційної політики;

5) Економічні реформи та створення ринкових механізмів залучення та реалізації інвестицій. Досвід України на сьогоднішній день показує, що без глибоких ринкових перетворень практично неможливо сприяти залученню масштабних інвестицій, у тому числі німецьких. Важливо, щоб державна підтримка інвестиційного процесу була спрямована на розвиток високоефективних галузей та секторів економіки. Міжнародний досвід свідчить, що стрімкий розвиток окремих країн (зокрема, Південно-Східної Азії) зумовлений ефективною промисловою політикою. Основною метою такої політики є створення конкурентоспроможного комплексу, в якому потенційні інвестори зацікавлені та орієнтовані на збут своєї продукції, завоювання та утримання нових зовнішніх ринків;

6) Інфраструктурні послуги для німецьких інвесторів На міжнародному інвестиційному ринку одним з найефективніших механізмів інвестиційної конкуренції є надання інфраструктурних послуг, які допомагають інвесторам зменшити витрати, не пов'язані безпосередньо з реалізацією конкретних інвестиційних проектів. Серед таких послуг особливе місце посідає

інформаційне забезпечення інвестиційного процесу як один з найефективніших засобів державної підтримки інвестицій. Каталізатором прискорення залучення німецького капіталу є формування надійної системи страхування, забезпечення експансії на міжнародний страховий ринок та залучення на український ринок провідних страхових компаній, які гарантують та перестраховують інвестиційні ризики комерційного та некомерційного характеру. Без такої системи неможливо суттєво полегшити процес залучення інвестицій, у тому числі з Німеччини. Для цього необхідна відповідна підготовка кваліфікованих кадрів;

(7) Посилення внутрішнього інвестиційного процесу. Досвід постсоціалістичних європейських країн показує, що повноцінний іноземний капітал починає надходити в економіку тоді, коли інвестиційний процес набирає обертів завдяки внутрішньому капіталу;

8) Удосконалення організаційних механізмів регулювання та контролю інвестиційного процесу. Необхідно впорядкувати і спростити адміністрування та створити умови для саморегулювання інвестиційного процесу ринком. Це один з головних викликів сьогодення. Вирішення цього питання також допоможе підірвати основи корупції. Реформування управління інвестиційним процесом є однією з найважливіших засад створення сприятливого інвестиційного клімату для німецьких інвесторів;

9) Захист власності та приватних інтересів інвесторів З очікуваним зростанням німецьких інвестицій в українську економіку очікується збільшення кількості представників німецької бізнес-спільноти та їхньої приватної власності. У цьому контексті можуть виникнути специфічні проблеми щодо захисту власності та приватних прав німецьких громадян від посягань з боку держави, злочинців та корумпованих елементів. Усунення або якнайшвидше вирішення таких проблем також матиме значний вплив на створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні та сприятиме підвищенню довіри інвесторів до органів державної влади;

10) покращення інвестиційного іміджу України в Німеччині та посилення міжнародного співробітництва. Сучасний стан міжнародного інвестиційного ринку та необхідність більш активного залучення німецьких інвестицій в українську економіку вимагають від органів державної влади посилення співпраці з відповідними німецькими відомствами та міністерствами, німецькими банками, міжнародними фінансовими організаціями, інвестиційними фондами та страховими компаніями, а також налагодження постійного діалогу з німецькими інвесторами в Україні та за кордоном. У цьому контексті слід налагодити тіснішу співпрацю з німецькими та міжнародними організаціями, які займаються наданням та залученням міжнародної технічної допомоги, а також підготувати конкретні грантові проекти.

У контексті налагодження інвестиційного та експортно-імпортного співробітництва між Україною та Німеччиною особливої актуальності набувають питання надання страхових гарантій німецькими страховими компаніями за кредитними лініями, що надаються німецькими кредитними установами, та фінансування інвестиційних проектів, що реалізуються німецькими інвесторами в Україні. Останніми роками такі страхові гарантії для фінансово-кредитних потоків з Німеччини в Україну надає також компанія Hermes Kredit - Versicherungs AG (Гамбург). Інвестиційне кредитування України здійснюється за наступною схемою:

1) кредитні ресурси в обсязі, необхідному для фінансування інвестиційного проекту, в який німецький інвестор має намір вкласти кошти, мають бути забезпечені страховою гарантією від страхової компанії Hermes;

2) потенційний інвестор укладає договір з українською компанією про участь у конкретному інвестиційному проекті. Паралельно вирішуються питання з відповідними німецькими банками, які є потенційними кредиторами проекту, щодо надання необхідного фінансування;

3) АТ "Гермес" звертається до Уряду України або уповноваженого

українського банку як до гаранта використання відповідних кредитних ресурсів, а АТ "Гермес" оформлює страхову заставу на кошти, виділені для отримання кредиту;

4) повернути вкладені інвестором кошти та погасити кредитні зобов'язання перед банком-кредитором у Німеччині в узгоджені строки та відповідно до укладеного договору;

5) виділені кредитні ресурси перераховуються німецьким інвестором в Україну для фактичного фінансування інвестиційного проекту

6) у разі порушення строків погашення або невиплати коштів гарант має взяти на себе фінансову відповідальність, тобто повернути гарантовану суму. Важливо також активно просувати інвестиційний клімат України та надавати інформацію потенційним інвесторам, що включає участь у спільних презентаційних заходах, економічних форумах, виставках та коопераційних біржах. У світлі німецького досвіду варто нагадати, що Німеччина лідирує у світі за обсягами експорту завдяки інноваційним продуктам "Зроблено в Німеччині". Переваги великої частки Німеччини в міжнародній торгівлі реалізуються також у таких сферах, як транспорт, виставки, фінанси та логістика, які також розвиваються завдяки електронній комерції, що зазнала помітного підйому на тлі пандемії.

Як зазначено у Посланні Президента України до Верховної Ради України [1], в умовах глобальної економічної кризи, спричиненої світовою пандемією, та на тлі російської агресії важливим пріоритетом є розробка та імплементація. Для німецьких інвесторів одним з найважливіших елементів покращення інвестиційного клімату в Україні є функціонування галузевих та регіональних кластерів.

У зв'язку з цим, враховуючи вимоги Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [25], першочерговим завданням є створення та розвиток таких національних інноваційних кластерів:

- "Енергетика для сталого розвитку" (з центром у Науковому парку

"Київська політехніка", м. Київ) – забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "Сучасні ресурсозберігаючі технології, модернізація електростанцій, нові та відновлювані джерела енергії";

- "Нові машини" (зі створенням центру в м. Дніпро) – забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційного розвитку "Розвиток високоякісної металургії, машинобудування та приладобудування як основи високотехнологічного оновлення всієї промисловості";

- Технології інформаційного суспільства (з центром у Науковому парку "Київська політехніка" в м. Києві) – забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "мікроелектроніка, нанотехнології, телекомунікації, інформаційні технології";

- "Нові матеріали" (з центром у Харкові) – для забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "Нові матеріали, удосконалення хімічних технологій, розвиток біотехнологій"; та

- "Біотехнології" (з центром у Львові) – для забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "Удосконалення хімічних технологій, створення нових матеріалів, біотехнології";

- "Транспортний потенціал України" (з центром в Одесі): забезпечує реалізацію стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності "Транспортна система: реконструкція та будівництво

- "Нові продукти харчування" (Київська область) – для забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "Високотехнологічний розвиток переробної промисловості та сільського господарства";

- "Сучасні енергетичні установки та силові установки" (з центром у Запорізькій області) – для забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "Розроблення та

впровадження сучасних технологій для наземного транспорту, плавучих засобів, літальних апаратів, виробництва пов'язаних з транспортом приладів, обладнання та комплектуючих, а також їх виробництво (складання)";

- "Інноваційна соціальна культура" (центр у м. Києві на базі Київського національного університету імені Тараса Шевченка) – для забезпечення реалізації пріоритетного стратегічного напрямку інноваційної діяльності "Розвиток інноваційної соціальної культури".

Для України має велике значення і цінність вивчення шляху, пройденого німецькою економікою у сфері економічних кластерів, та встановлення найбільш оптимальних моделей і форм цієї економічної трансформації. Крім того, Україна зацікавлена у залученні німецьких інвестицій для реалізації проектів у рамках регіональних та галузевих кластерів, у тому числі проектів у логістичній, промисловій, інформаційній та інших інфраструктурних галузях. Така співпраця сприятиме комплексній модернізації української економіки та покращенню відносин з Європейським Союзом та Німеччиною зокрема.

Отже, у сфері державної підтримки українських компаній у міжнародному співробітництві залишається потенціал для суттєвого покращення виставкової діяльності шляхом розробки механізмів фінансової підтримки участі українських експонентів у найважливіших виставкових заходах, які здебільшого проводяться в Німеччині. Йдеться також про побудову моделі державної підтримки та впливу для створення мережі представництв вітчизняних компаній та організацій за кордоном, ініціювання створення змішаної українсько-німецької галузевої та регіональної промислово-торговельної палати з метою активізації співпраці, особливо у секторі малого та середнього бізнесу.

3.2. Пріоритети розвитку торговельних відносин між Україною та Німеччиною

Для визначення пріоритетних напрямів розвитку торговельного співробітництва між Україною та Німеччиною доцільно застосувати стратегічний підхід і спочатку визначити стратегічні цілі. Так, стратегічними цілями розвитку українсько-німецького співробітництва у торговельній сфері мають стати впровадження прогресивних форм міжнародного торговельно-економічного співробітництва, підвищення ефективності та розширення масштабів експортної діяльності на основі підвищення якості та розширення асортименту продукції, покращення структури експорту. На нашу думку, з огляду на від'ємне сальдо двосторонніх торговельних відносин, найбільшу увагу слід приділити нарощуванню вітчизняного експорту на німецький ринок та оптимізації структури німецького експорту.

Оцінюючи позитивну динаміку торговельно-економічного співробітництва між двома країнами, можна сказати, що між Україною та Німеччиною існують великі перспективи для співпраці. Особливо перспективними напрямками поглиблення економічного співробітництва є співпраця у сферах високих технологій, машинобудування, енергетики та транспорту, а також реалізація масштабних торговельно-економічних проектів. На думку експертів Національного інституту стратегічних досліджень [1], посилення двостороннього торговельного співробітництва між державами сприятиме зниженню існуючих бар'єрів, поглибленню співпраці з економічними організаціями, у тому числі молодіжними, та формуванню спільного інформаційного простору.

Враховуючи високу взаємозалежність експортного контролю на рівні підприємства та макrorівня експортного контролю в глобальному середовищі, можна запропонувати конкурентну модель просування українського експорту до Німеччини (рис. 3.2). Це забезпечить дотримання стандартів конкурентоспроможності та реалізацію національних інтересів на

міжнародному ринку, а також посилить взаємовигідне двостороннє економічне співробітництво.

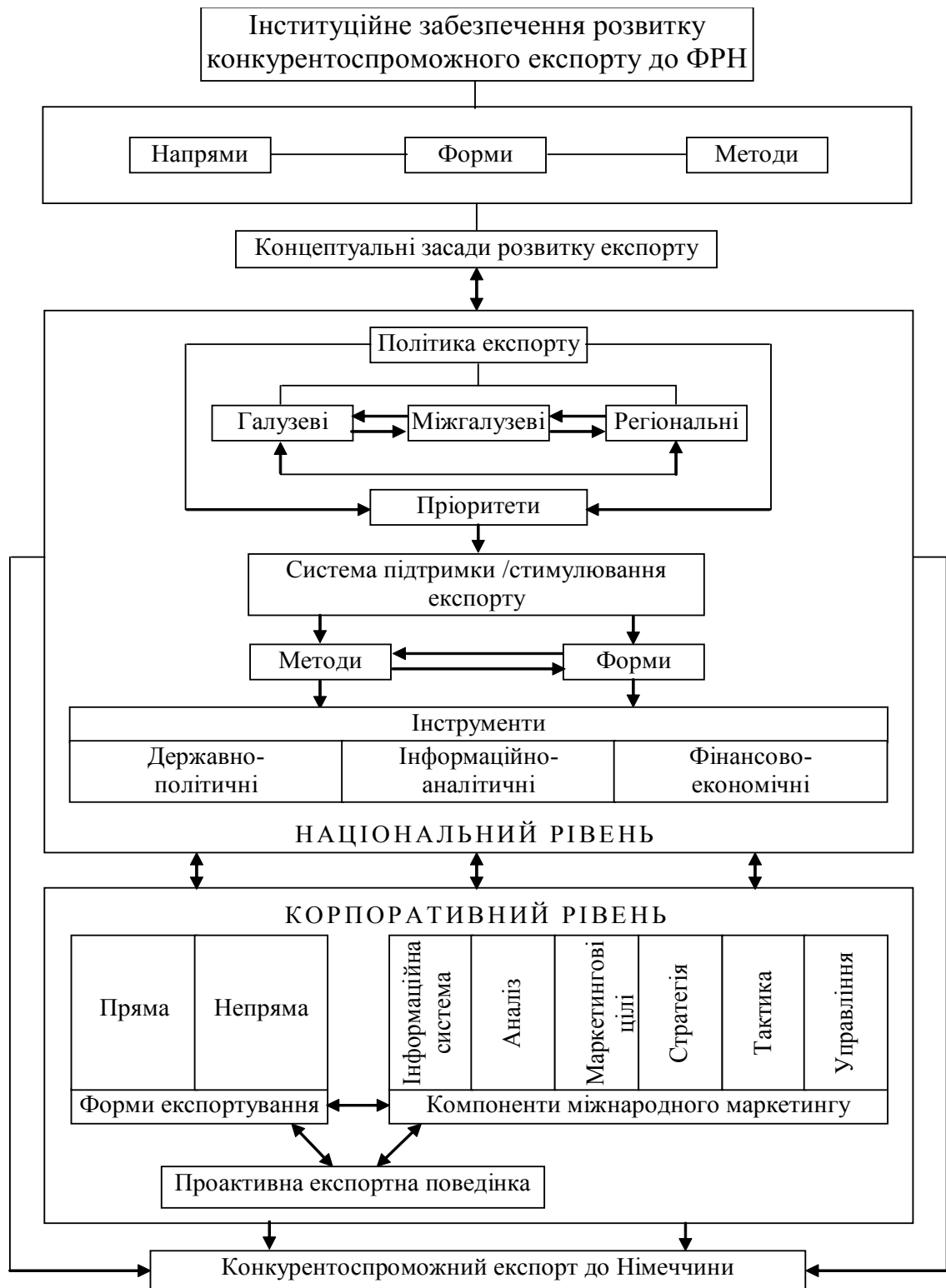


Рис. 3.2. Конкурентна модель всебічного розвитку українського експорту до Німеччини

В умовах глобальної економічної кризи, спричиненої пандемією коронавірусу, позиціонування вітчизняного експорту на ринку Німеччини відбувається в умовах зміни базових параметрів конкурентного середовища та загострення міжблокових і міждержавних суперечностей і конфліктів, особливо у прибутковому для міжнародного бізнесу секторі високих технологій. Це так. Зростає роль транснаціональних корпорацій, процесів злиття і поглинання та формування міжнародних стратегічних альянсів, прискорюється глобалізація відповідних секторів міжнародного ринку. Конкурентні переваги все більше визначатимуться якістю людського (інтелектуального) капіталу та ступенем інформатизації бізнесу і суспільства в цілому.

На даному етапі важливо визначити пріоритетні сфери, де двостороннє торговельне співробітництво між Україною та Німеччиною потребує більш активної взаємодії, тобто сфери з реальним невикористаним потенціалом у торговельних відносинах. У цьому контексті варто скористатися результатами масштабного опитування, проведеного експертами Київської школи економіки (рис. 3.3).

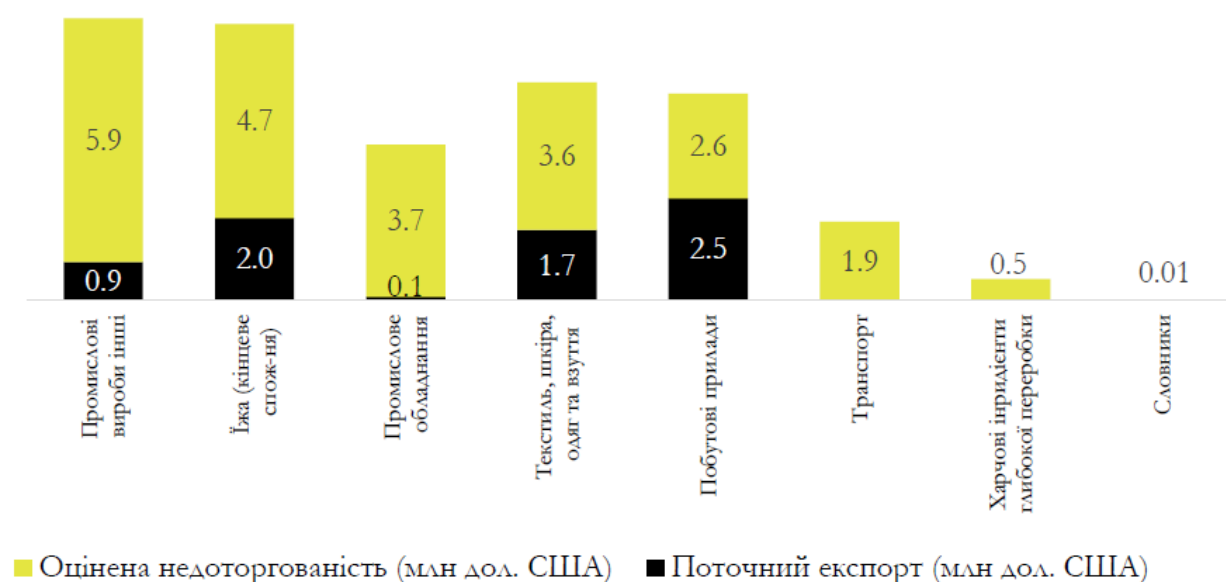


Рис. 3.3. Оцінка рівня недоторгованості у двосторонніх відносинах України та Німеччини

За: [89, с. 43]

Таким чином, відповідно до інтенсивності та структури світових експортних потоків, Україна має потенціал для збільшення масштабів торгівлі як товарами, що наразі експортуються до Німеччини, так і товарами, які українські компанії ще не постачали на німецький ринок. У нинішніх двосторонніх торговельних відносинах між Україною та Німеччиною 67 перспективних товарних груп залишаються неторгованими, при цьому річний обсяг торгівлі (неторгівля) оцінюється в 21,5 млн. доларів США. Найбільшою групою товарів, що не торгуються, є Україна. Найбільший неторговельний обсяг припадає на Україну:

1) Машинобудування: автоматичні пральні машини, провідники зі з'єднувальними пристроями, газові турбіни, коаксіальні кабелі, трансформатори на рідких діелектриках, холодильні шафи, етикетки, електронагрівачі;

2) продукція харчової промисловості - алкогольні напої та інші вина виноградні, масло вершкове та молочні жири, харчові суміші тваринних та рослинних жирів, гідрогенізовані рослинні жири, фруктові суміші, консервовані іншим способом, консерви з ракоподібних;

3) продукція легкої промисловості - вироби зі шкіри, штори синтетичні, рятувальні жилети, парасольки садові, колготки синтетичні.

Ключовим викликом для збільшення українського експорту до Німеччини є підвищення конкурентоспроможності. На мікрорівні підвищенню конкурентоспроможності українського експорту до Німеччини сприятимуть наступні заходи.

- Зміна підходів до стратегічного управління в умовах турбулентного середовища, підвищення ризикованості експортних операцій, що призводить до збільшення частки ірраціональності в прийнятті управлінських рішень. Для великих підприємств, особливо ТНК, які здатні мобілізувати значні кошти для формування зовнішнього середовища та мінімізації рівня ризику, практичним і логічним є впровадження стратегії з відповідним планом

розвитку експорту. Модель "експортної поведінки" найбільше підходить для малих та середніх підприємств;

- вертикальна інтеграція українських підприємств та/або створення експортно-орієнтованих горизонтальних стратегічних альянсів за участю ТНК. Це має відповідати принципу чесної конкуренції. Іншими словами, інтеграційні рішення повинні ґрунтуватися на добровільному волевиявленні всіх учасників і не суперечити нормам національного конкурентного законодавства, принципам міжнародних регуляторних органів та СОТ;

- Використання інструментів міжнародного маркетингу як пріоритетної функції управління. Для цього необхідно наступне.

- Зміни маркетингової цінності компаній-експортерів повинні включати, по-перше, продаж готової ("завершеної") продукції з акцентом на задоволення потреб у послугах, які виникають при використанні конкретного товару, по-друге, розвиток брендів та забезпечення їх високої позитивної якісної асоціативності;

- Перш за все, слід аналітично оцінити та отримати інформацію з різних джерел про цільові ринки збуту продукту в Німеччині (нові та/або традиційні ринки), поведінку та мотивацію фактичних або потенційних споживачів, можливих та існуючих конкурентів;

- У фокусі уваги має бути не абстрактний німецький ринок, а конкретні ринки федеральних земель та інтегровані регіональні ринки. Зміни в маркетингових функціях і способах дій включають перехід від етноцентричної стратегії до регіонально- та поліцентричної, а також формування організаційних структур, орієнтованих відповідно до цього;

- Розробка та впровадження ефективної маркетингової тактики має бути спрямована на диверсифікацію продукції (дизайн, різновиди, характеристики, імідж) в існуючих (або власних) чи нових каналах розподілу за цінами, вищими, ніж у конкурентів, або більш привабливими для споживачів. Базові мікроелементи (активна експортна поведінка, елементи

міжнародного маркетингу, форми експорту) та макроеlementи (регіональні, галузеві та міжгалузеві пріоритети експортної політики, форми, методи та інструменти просування та підтримки експорту) мають лягти в основу стратегії просування українського експорту на ринок Німеччини в умовах кризи, спричиненої пандемією коронавірусу. Вона має лягти в основу стратегії розробки конкурентоспроможної моделі просування українського експорту на ринок Німеччини в умовах кризи, спричиненої спалахом коронавірусу.

Розвиток відповідної інфраструктури став би вагомим внеском у зміцнення ефективного українсько-німецького двостороннього економічного співробітництва. Як зазначалося в попередньому розділі, інфраструктура економічного співробітництва між Україною та Німеччиною є недостатньо розвиненою. Тому доцільно приділити час вирішенню основних питань розвитку інфраструктури для українсько-німецького зовнішньоторговельного співробітництва. Цілями розвитку інфраструктури є збільшення присутності вітчизняних підприємств на німецькому ринку, посилення конкурентоспроможності українських виробників на німецькому ринку, збільшення інвестиційного фактору в економічному розвитку держави (залучення інвестицій з Німеччини) та підвищення авторитету українських торговельних партнерів у Німеччині. Це має базуватися на наступних принципах

- 1) налагодження прямих контактів між українськими та німецькими підприємцями;
- 2) участь у програмах та заходах загальнодержавного значення
- 3) дотримання балансу між діяльністю на традиційних регіональних векторах та "експансією" вітчизняного бізнесу на німецький ринок
- 4) поширення та впровадження передових рішень, досвіду та німецьких технологій на українських підприємствах.

Першочерговими пріоритетами розвитку інфраструктури

двостороннього співробітництва є:

- 1) створення бази даних інвестиційних проектів, запропонованих українськими компаніями;
- 2) презентація проектів потенційним інвесторам з Німеччини на міжнародних заходах;
- 3) участь у міжнародних заходах, спрямованих на зміцнення співпраці між Україною та Німеччиною.

У цьому контексті подальший розвиток українсько-німецьких торговельно-економічних відносин, приведення українських підприємств (торгівлі, промисловості, сільського господарства тощо) до стандартів сучасної ринкової економіки, що сприятиме інтеграції України в систему міжнародних торговельно-економічних відносин; 3) інтеграція українських та німецьких партнерів, потенційних інвесторів, інвестиційних дестинацій тощо, слід створити Німецько-Українську промислово-торговельну палату з метою розширення клімату довіри та інформаційної сфери між двома країнами. Основними функціями Українсько-німецької промислово-торговельної палати є:

- пошук партнерів для реалізації спільних проектів, організація ділових зустрічей та контактів, обмін делегаціями, презентація компаній та продукції;
- співпраця з неурядовими організаціями обох країн з метою розробки заходів, спрямованих на розвиток торговельно-економічних та науково-технічних відносин між Україною та Німеччиною;
- збір та розповсюдження інформації про економічний розвиток, митну, валютну системи та чинне законодавство обох країн, а також доведення її до відома членів ТПП та інших зацікавлених осіб;
- сприяння проведенню торговельних ярмарків та виставок в Україні та Німеччині;
- збір та розповсюдження інформації про надійність партнерів в обох країнах;

- участь у вирішенні можливих суперечностей між торговельними партнерами двох країн тощо.

У цьому контексті доцільно приділити особливу увагу роз'ясненню поступовості, послідовності та незворотності трансформації української економіки та законодавства, що лежить в її основі. З метою збільшення масштабів експортно-імпортних відносин між Україною та Німеччиною основні зусилля мають бути зосереджені на таких аспектах:

- пошук стратегічних партнерів для реалізації реальних можливостей збільшення експорту вітчизняних товарів до ФРН шляхом більш комплексного поширення інформації про потенціал українських компаній у різних галузях серед німецьких ділових та підприємницьких кіл на регіональному рівні;

- надавати німецьким фінансовим та діловим колам конкретні пропозиції та інформацію щодо інвестиційних проектів, спеціальних економічних зон тощо, публікуючи їх щомісяця в офіційних виданнях Посольства та торговельно-економічних місій, а також паралельно на спеціалізованих веб-сайтах;

- оперативно інформувати українських виробників про можливості виконання замовлень з Німеччини та представлення вітчизняних товарів і послуг на міжнародних виставках, ярмарках і самітах;

- активна робота у федеральних землях Німеччини. Зокрема, регулярне проведення круглих столів, зустрічей з власниками малого та середнього бізнесу, публікацій у місцевих газетах.

Варто зазначити, що Німеччина є світовим лідером з організації міжнародних виставок і ярмарків та має добре розвинену інфраструктуру у цій сфері. Активізація виставкової діяльності у поствоєнний період та активна участь українських компаній у найбільших ярмарках, виставках та експозиціях, що проводяться в Німеччині, є важливими чинниками покращення структури торговельного балансу України з Німеччиною. З

досвіду підготовки та організації виставок у Німеччині можна зробити, зокрема, такі важливі висновки та рекомендації:

- участь у щорічних виставках у великих німецьких містах створює основу для довгострокового співробітництва між регіонами і (що надзвичайно важливо) конкурентоспроможність продукції національних компаній може одразу компенсувати значну частину витрат, пов'язаних з участю у виставках;

- активізація участі українських компаній у виставкових заходах, що проводяться в Німеччині, є одним з головних і найбільш важливих суттєвих чинників збільшення українського експорту та участі іноземних компаній в економічному співробітництві;

- участь у виставках потребує належного організаційного забезпечення, вирішення митних питань та визначення альтернативних способів оплати (і резервування відповідних сум) відповідно до рівня продажів виставкових зразків;

- участь у виставках в принципі не може замінити необхідність більш широкого представлення гнучкої, високотехнологічної вітчизняної продукції на спеціалізованих міжнародних виставках, які створюють ширші можливості для експорту;

- промоційні матеріали про українські торговельні виставки мають регулярно надсилатися до торговельно-економічних місій та інших міністерств з метою забезпечення перспективних комерційних можливостей для вітчизняних компаній.

Насамкінець, важливо використовувати методи стратегічного планування для подолання безсистемності українсько-німецьких двосторонніх відносин. Основні цілі розвитку українсько-німецького двостороннього торговельного співробітництва мають бути враховані при цільовому плануванні двосторонніх відносин, як важливого напрямку зміцнення та динамічного розвитку експортоорієнтованих галузей економіки,

підвищення організаційно-економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій та економіки України в контексті поглиблення європейської інтеграції. Посилення ролі українсько-німецького співробітництва у трансформації української економіки в умовах поглиблення європейської інтеграції. Запропоновані пріоритети торговельного співробітництва потребують формування відповідної інфраструктури – Німецько-Української промислово-торговельної палати.

Висновки до розділу

1. Для подолання спорадичного та безсистемного характеру двосторонніх відносин між Україною та Німеччиною важливим є застосування методів стратегічного планування. Основними цілями розвитку українсько-німецького економічного співробітництва, які слід враховувати при цілеспрямованій трансформації та розвитку двосторонніх відносин, є: підвищення організаційно-економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій як важливого напрямку зміцнення та динамічного розвитку експортоорієнтованих галузей економіки; трансформація нашої економіки в умовах поглиблення європейської інтеграції. У цьому контексті підвищити значення українсько-німецького співробітництва у торговельно-економічній сфері. Проект переліку першочергових заходів з торговельно-економічного співробітництва передбачає створення спеціалізованої інфраструктури, зокрема Німецько-Української промислово-торговельної палати. У системі державної підтримки українських компаній у міжнародному співробітництві залишається нерозвиненою можливість суттєвого покращення виставково-ярмаркової діяльності шляхом запровадження механізму фінансової підтримки участі українських експонентів у найважливіших виставкових заходах, які переважно проводяться в Німеччині. Це має включати розробку моделі державної підтримки та впливу для створення мережі

представництв за кордоном вітчизняних компаній та організацій, а також започаткування створення змішаної українсько-німецької промислово-торговельної палати з метою активізації співпраці, особливо у секторі малого та середнього бізнесу.

2. Одним із ключових факторів покращення інвестиційного клімату для німецьких інвесторів в Україні є функціонування галузевих та регіональних кластерів. Функціонування національних інноваційних кластерів, які мають приваблювати німецьких інвесторів, полягає у створенні та функціонуванні єдиного інформаційного простору для учасників відповідних пріоритетних стратегічних напрямів інноваційної діяльності, розробці та реалізації інноваційних, науково-технічних та інвестиційних проектів, створенні нових продуктів та заходів щодо їх комерціалізації. Реалізується шляхом забезпечення виконання.

3. Для України важливим є вивчення шляху, пройденого німецькою економікою у кластеризації вітчизняної економіки, та аналіз найбільш оптимальних форм і моделей такої економічної трансформації. Крім того, Україна зацікавлена у залученні німецьких інвестицій у проекти в рамках регіональних та галузевих кластерів, у тому числі у проекти в інформаційній, промисловій, транспортно-логістичній та інших інфраструктурних галузях.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі узагальнено теоретико-методологічні підходи та запропоновано шляхи вирішення актуального завдання розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України, а саме підвищення ефективності двостороннього торговельно-економічного співробітництва з Федеративною Республікою Німеччина. Найважливіші висновки дослідження полягають у наступному:

1. Налагодження та розвиток ефективного двостороннього торговельно-економічного співробітництва є одним з основних пріоритетів зовнішньої економіки України, поряд з розвитком співробітництва з ЄС. Успіх євроінтеграції України значною мірою залежить від розвитку зовнішньоекономічної складової. А підвищення ефективності торговельно-економічних відносин з ЄС є однією з найважливіших складових стратегії інтеграції України у світову економіку та її євроінтеграційного курсу. У цьому контексті розвиток торговельних, інвестиційних та коопераційних відносин з ключовими країнами ЄС є пріоритетним. Пріоритетними країнами, з якими бажано поглиблювати двосторонні відносини на основі співробітництва, є Федеративна Республіка Німеччина та інші країни, з якими економічні відносини базуються на принципі стратегічного партнерства.

2. Пріоритетність співробітництва України з Європейським Союзом та його окремими державами-членами є високою, оскільки саме ці регіональні утворення визначають напрями довгострокової політичної стабільності та економічного розвитку регіону. Ефективність інтеграції України до європейського співтовариства є одним з найважливіших елементів національної стратегії економічної інтеграції. Сьогодні для цього існують усі необхідні політичні, інституційні та економічні передумови. Водночас, зміцнення двосторонніх відносин має базуватися на детальному аналізі існуючих зовнішньоекономічних моделей країн, залучених до

двостороннього співробітництва.

3. Посилення центральної ролі німецької зовнішньої торгівлі у забезпеченні економічного зростання, посилення експортної орієнтації німецького ВВП, зростання залежності рівня зайнятості німецької економіки від обсягів експорту, пріоритетності експорту коопераційних товарів у німецькій зовнішньоекономічній моделі та посилення співпраці у сфері міжнародних торговельно-економічних відносин.

4. Результати аналізу свідчать, що понад 90% сучасної українсько-німецької торгівлі розвивається у сфері матеріального виробництва, на торгівлю послугами припадає лише незначна частина. Товарна структура двосторонньої торгівлі як товарами, так і послугами за останні роки суттєво не змінилася. Структура українського експорту до Німеччини та імпорту з Німеччини формується переважно за рахунок промислової продукції. Структура експорту України залишається монокультурною: на металургійну продукцію, сільськогосподарську продукцію та текстиль припадає 3/5 українського експорту. Водночас Україна експортує на європейський ринок дуже мало конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. У географічній структурі зовнішньої торгівлі України Німеччина є одним з найважливіших зовнішньоторговельних партнерів України серед усіх інших країн регіону та світу. У розрізі федеральних земель на західні федеральні землі припадає понад 80% загального обсягу торгівлі між Україною та Німеччиною. Це пов'язано з високорозвиненою промисловістю, концентрацією капіталу та сильними традиціями торгівлі.

5. Потенційні німецькі інвестори не повною мірою оцінюють ресурси України, а українська влада їх переоцінює. Вирішення цього питання слід розглядати як один із резервів нових потенційних можливостей для збільшення інвестицій в українську економіку за рахунок підвищення інвестиційної привабливості країни та використання потенціалу

українсько-німецького міжнародного співробітництва в інвестиційній сфері.

6. Результати багатовимірного статистичного аналізу, отримані в кваліфікаційній роботі, дозволили визначити пріоритетні вектори зовнішньоторговельної інтеграції в нашій країні. Слід підкреслити, що результати кластерного аналізу показали, що Україна увійшла до тієї ж групи країн ЄС "першої хвилі", що і Німеччина. Це свідчить про високий ступінь схожості економічних систем двох країн, а отже, про високий потенціал поглиблення ефективного зовнішньоторговельного співробітництва та міжнародної інтеграції між Україною та Німеччиною. Структура основних складових формування торговельно-економічних відносин між ЄС та Україною свідчить про те, що збалансована та ефективна реалізація зовнішньоторговельних зв'язків свідчить, по-перше, про те, що Україна та збалансованої та ефективної реалізації зовнішньоторговельних відносин свідчить, по-перше, про необхідність наближення регіональної та галузевої структури зовнішньої торгівлі до характеристик провідних промислово розвинутих країн, по-друге, про необхідність збалансування використання адвалерних та специфічних тарифів і тарифного навантаження на зовнішню торгівлю. Використання методів багатовимірного статистичного аналізу в дослідженні двостороннього економічного співробітництва дозволяє з високим ступенем достовірності передбачити та спрогнозувати позитивні економічні ефекти від обґрунтованих заходів щодо підвищення ефективності торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною.

7. У системі державної підтримки українських підприємств у міжнародному співробітництві невикористаним потенціалом є участь у виставкових заходах, тому необхідно розробити механізми фінансової підтримки участі українських експонентів у найважливіших виставкових

заходах, що проводяться за межами країни, насамперед у Німеччині. Це також має включати розробку моделі державного впливу та підтримки для створення мережі представництв українських компаній та організацій за кордоном, а також ініціювання створення змішаної українсько-німецької промислово-торговельної палати для посилення співпраці, особливо в секторі малого та середнього бізнесу. Запропонований у цій магістерській роботі підхід до розвитку інвестиційного процесу та створення сприятливого інвестиційного клімату відповідає довгостроковому інтересу України до співпраці з німецькими інвесторами. Одним із ключових факторів покращення інвестиційного клімату України для німецьких інвесторів є функціонування регіональних та галузевих кластерів. Крім того, Україна була б зацікавлена у залученні німецьких інвестицій у проекти в рамках розвитку регіональних та галузевих кластерів, у тому числі у проекти в інформаційній, промисловій, транспортно-логістичній та інших інфраструктурних галузях. Така співпраця зробила б значний внесок у модернізацію української економіки та зміцнення зв'язків з Європейським Союзом загалом і Німеччиною зокрема. Для України було б дуже корисним вивчення шляху, пройденого німецькою економікою у кластеризації національної економіки, та пошук найбільш оптимальних форм і моделей такої економічної трансформації.

8. Для подолання спорадичного та безсистемного характеру двосторонніх відносин між Україною та Німеччиною необхідно застосовувати методи стратегічного планування. Основними цілями розвитку українсько-німецького торговельного співробітництва, які слід враховувати при орієнтації на інтенсивний розвиток двосторонніх відносин, є підвищення організаційно-економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій як важливого напрямку динамічного розвитку та зміцнення експортоорієнтованих галузей економіки та посилення ролі українсько-німецького співробітництва у трансформації

нашої економіки в умовах поглиблення європейської інтеграції. Метою є посилення ролі співробітництва між Німеччиною та Україною у трансформації нашої економіки в контексті поглиблення європейської інтеграції. Запропонований у кваліфікаційному документі перелік пріоритетних заходів для торговельного співробітництва вимагає створення відповідної інфраструктури, зокрема Німецько-Української промислово-торговельної палати.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 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.
2. Андрущенко В. Організоване суспільство / В. Андрущенко / Інститут вищої освіти АПН України. — К., 2019. – 128 с.
3. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посібник / За ред. І. В. Багрової. – К.: «Центр навчальної літератури», 2021. – 384 с.
4. Башнянин Г.І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Г.І. Башнянин, І.М. Копич, Б.М. Шевчик. – Львів: Коопосвіта, 1999. – 220 с.
5. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І. Бураковський. – К.: Основи, 2000. – 241 с.
6. Відкрито представництво німецької компанії «BEMAG Cranes & Components» в Україні. Повідомлення прес-служби Міністра економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.
7. Відповідність двосторонніх відносин рівню стратегічного партнерства // Національна безпека і оборона. – 2020. – № 12. – С. 23-49.
8. Власов В. Глобалізаційний вплив – стратегічна основа розвитку міжнародної торгівлі / В. Власов // Економіка України. – 2019. – № 4. – С. 63-72.
9. Воротін В. Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: Монографія / В. Є. Воротін. – К.: Вид-во УАДУ, 2021. – 392 с.
10. 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.
11. 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.

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

13. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

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

15. Давиденко А. В. Розвиток українсько-німецьких відносин у 2010-2020 роках / А. В. Давиденко // Політологічний вісник. – 2021. – Вип. 69. – С. 493–502.

16. Данилишин Б. Україна в міжнародних рейтингах сталого розвитку / Б. Данилишин, О. Веклич // Економіка України. – 2022. – № 7. – С. 13-23.

17. Дипломатична хроніка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua.

18. Доусон Л. Р. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: Навч. посіб. / Львівський національний ун-т ім. Івана Франка; Центр торговельної політики та права, Оттава / Л. Р. Доусон, М. З. Мальський, Е. Ван Дузер, М. Микієвич, Р. Чайту. – 2-ге вид., доп. та перероб. – Л. : Астролябія, 2006. – 704 с.

19. Дугінець Г. В. Євроінтеграція зовнішньоторговельного сектору як стратегія пост-кризового розвитку України / Г. В. Дугінець, Л. М. Левченко, О. А. Варламова // Економічний простір. – 2022. – № 78. – С. 14-21.

20. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 581 с.

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

22. Заблоцький Б. Ф. Перехідна економіка: Посібник / Б. Ф. Заблоцький. – К. : Видавничий центр "Академія", 2017. – 511 с.
23. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2018. – 714 с.
24. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
25. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
26. Західні інвестори занепокоєні політичною нестабільністю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: vww.dw-world.de.
27. Заяви Президента України та Федерального канцлера Німеччини за підсумками переговорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua.
28. Звіт «Про роботу Торговельно-економічної місії у складі Посольства України у Федеративній Республіці Німеччина за 2021 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.germany.mfa.gov.ua/.
29. 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.
30. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності / Державна служба статистики України. Експрес-доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
31. Інвестиційний рейтинг регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ipa.net.ua.
32. Кемпбелл З. Стратегічний синергізм / З. Кемпбелл. – К.: Фенікс, 2014. – 416 с.

33. Козак Ю. Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб. / За ред. Ю. Г. Козака, Ю. І. Єханурова, В. В. Ковалевського. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – 353 с.

34. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / В. В. Козик. – К.: Знання-Прес, 2021. – 406 с.

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

36. Кравченко В. В. Динаміка українсько-німецьких відносин у контексті змін в політиці Німеччини / В. В. Кравченко, І. В. Стасюкевич // Стратегічна панорама. – 2021. – № 1-2. – С. 30-36.

37. Кушель О. Інвестиційна привабливість країни: регіональний контекст / О. Кушель // Український регіональний вісник. – 2019. – №5. – С. 2.

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

39. Ломакін В. К. Зовнішньоекономічна політика Британії: Монографія / В. К. Ломакін. – К.: Знання-Прес, 2020. – 287 с.

40. 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.

41. 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.

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

43. Матвеева В. Деякі аспекти зовнішньої торгівлі України в контексті

євроінтеграції / В. Матвєєва // Журнал Європейської економіки. – 2021. – № 3. – С. 280-294.

44. 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.

45. Мєлєкєсцев К. Становлення білатеральних відносин незалежної України та Республіки Польща: договірно-правова основа міждержавних відносин (1990-2004) / К. Мєлєкєсцев // Історичні і політологічні дослідження. – 2019. – № 1. – С. 152-163.

46. Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев. – К.: Знання-Прес, 2013. – 447 с.

47. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2014. – 304 с.

48. Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. – К.: Либідь, 2013. – 784 с.

49. Міжнародний бізнес: Підручник / За ред. д.е.н., проф. В. А. Вергуна. – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2014. – 499 с.

50. Нікітіна М. Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: Навчальний посібник / М. Г. Нікітіна. – К.: «Центр навчальної літератури», 2019. – 192 с.

51. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник / В. Є Новицький. – К.: КНЕУ, 2013. – 948 с.

52. Основні показники економічного розвитку / Міністерство економіки України. Управління інформаційних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.

53. Основні показники соціально-економічного розвитку України /

Державна служба статистики України, 1998-2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

54. Пахомова Н. І. Політичний вимір українсько-німецьких відносин у 90-их роках ХХ століття / Н. І. Пахомова // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2008. – Вип. 14. – С. 91-97.

55. Пивоваров С. З. Міжнародний менеджмент / С. З. Пивоваров. – К., Знання-Прес, 2018. – 656 с.

56. 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.

57. Полупан М. О. Підвалини формування українсько-німецьких відносин через розширення сфери впливу ЄС / М. О. Полупан // Гілея: науковий вісник. – 2021. – Вип. 151(3). – С. 57-61.

58. Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей і конкурентів : Пер. с англ. / М. Портер. – К.: Наш формат, 2020. – 424 с.

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

60. Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2023 р. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

61. Саблук П. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України / П. Саблук // Економіка України. – 2020. – № 8. – С. 56-67.

62. Сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.

63. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

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

65. Скибінський С. В. Сегментування ринку в інвестиційних проектах /

С. В. Скибінський, О. С. Скибінський. – Л. : Вид-во Львівської комерційної академії, 2007. – 136 с.

66. 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.

67. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / С. І. Соколенко. – К.: Логос, 2009. – 568 с.

68. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2021 рік / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

69. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

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

71. 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.

72. Таблиця основних показників економічного розвитку України / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua.

73. Україна – 2030. Стратегія зміни майбутнього. – Київ, НІМД. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.

74. Україна на шляху до Європи / За редакцією Лутца Хоффманна, Феліцітас Мьоллерс. – К.: Видавництво “Фенікс”, 2001. – С. 21-22.

75. Федеральний статистичний офіс Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.destatis.de/.

76. Філіпенко А. С. Цифрова економіка: теоретико-прикладний аспект /

А. С. Філіпенко // Економічна теорія. – 2020. – № 2. – С. 54-66.

77. Філіпенко А. С. Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору: монографія / В. М. Нижник (заг. ред.). – Хмельницький : ХНУ, 2018. – 307 с.

78. 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.

79. Фліссак А. Інвестиційне співробітництво України з Німеччиною: позитивні тенденції та можливі ризики / А. Фліссак, К. Фліссак // Економічний часопис ХХІ. – 2019. – №3. – С. 19-22.

80. 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.

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

82. Хахлюк А. Удосконалення структури вітчизняного експорту як фактор збільшення зовнішньої торгівлі України / А. Хахлюк, С. Мариніна // Дослідження міжнародної економіки. – 2020. – Вип. 4. – С. 17-28.

83. 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.

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

85. Ченцов В. В. Кадрова політика Федеральної митної адміністрації

Німеччини в контексті модернізації європейських державних інституцій / В. В. Ченцов, Т. М. Чіка // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. – 2021. – № 1. – С. 95-105.

86. 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.

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

88. Шевчук В. О. Вплив динаміки промислового виробництва регіону та географії зовнішньої торгівлі на технологічний експорт / В. О. Шевчук, Н. І. Черкас // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 34-43.

89. 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.

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

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

92. 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).

93. Das Auslandsgeschaefte - Motor unserer Wirtschaft. Weltweit Aktiv. Bundesministerium fuer Wirtschaft und Arbeit: 2021.

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

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

96. Drei Säulen der Außenwirtschaftsförderung [Elektronischer ресурс]. – Режим доступа: www.auswartiges-amt.de.

97. Exportförderung durch Exportkreditgarantien («Hermes-Deckung») / Auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland [Elektronischer ресурс]. – Режим доступа: www.auswaertiges-amt.de.

98. Eurostat Database [Elektronischer ресурс]. – Режим доступа: www.ec.europa.eu/eurostat.

99. 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, Rl. – Wiesbaden: 2022.

100. Gesetze zur Änderung des Grundgesetzes vom 26. Juli 2007. – BGB I, S. 2862/2863.

101. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949. – BGB I.

102. Loschky A. Export-Performance. – Statistisches Bundesamt: Wiesbaden, 2009.

103. Neues Export-Garantieprogramm in Rheinland-Pfalz. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie [Elektronischer ресурс]. – Режим доступа: www.bmwi.de/.

104. Rolle des Staates in der Außenwirtschaftsförderung [Elektronischer ресурс]. – Режим доступа: www.auswaertiges-amt.de.

105. Shevchuk V. German fiscal austerity and its spillovers on the Central and East European Countries / V. Shevchuk, R. Kopych // 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.

106. Statistisches Jahrbuch 2022 für die Bundesrepublik Deutschland. –

Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2023. – 688 S.

107. UNCTAD World Investment Report 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unctad.org.

108. Unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.bundesbank.de/statistik.

109. Wirtschaftswachstum im Jahr 2022 exportgetragen. Pressemitteilung vom 12. Januar 2023. Statistisches Bundesamt [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.destatis.de.

110. World Trade Statistical Review, 2019-2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.org.

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами ФРН у 1982-2022 рр.

	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт
	у млн Євро			у % до минулого року	
2022	1.205.139	1.025.375	179.765	-9,30	-7,10
2021	1.328.152	1.104.141	224.010	0,80	1,40
2020	1.317.440	1.088.720	228.720	3,00	5,60
2019	1.278.958	1.031.013	247.946	6,20	8,00
2018	1.203.833	954.917	248.916	0,90	0,60
2017	1.193.555	949.245	244.310	6,20	4,30
2016	1.123.746	910.145	213.601	3,30	2,20
2015	1.088.025	890.393	197.632	-0,40	-1,00
2014	1.092.627	899.405	193.222	3,00	-0,30
2013	1.061.225	902.523	158.702	11,50	13,20
2012	951.959	797.097	154.863	18,50	19,90
2011	803.312	664.615	138.697	-18,40	-17,50
2010	984.140	805.842	178.298	2,00	4,70
2009	965.236	769.887	195.349	8,10	4,90
2008	893.042	733.994	159.048	13,60	16,90
2007	786.266	628.087	158.179	7,50	9,10
2006	731.544	575.448	156.096	10,10	7,70
2005	664.455	534.534	129.921	2,00	3,10
2004	651.320	518.532	132.788	2,00	-4,50
2003	638.268	542.774	95.494	6,80	0,80
2002	597.440	538.311	59.129	17,10	21,00
2001	510.008	444.797	65.211	4,40	5,00
2000	488.371	423.452	64.919	7,50	7,30
1999	454.342	394.794	59.548	12,60	11,80
1998	403.377	352.995	50.382	5,30	3,90
1997	383.232	339.617	43.615	8,50	7,70
1996	353.084	315.444	37.640	9,90	8,90
1995	321.289	289.644	31.645	-6,40	-11,10
1994	343.089	325.972	17.117	0,80	-1,00
1993	340.425	329.228	11.197	-2,20	12,30
1992	348.117	293.215	54.902	6,20	13,20
1991	327.759	258.951	68.808	12,90	15,20
1990	290.237	224.769	65.468	7,60	7,30
1989	269.644	209.446	60.198	0,20	-1,00
1988	269.125	211.544	57.581	-2,00	-10,80
1987	274.648	237.143	37.505	10,00	6,80
1986	249.624	222.032	27.592	12,90	11,30
1985	221.022	199.502	21.520	1,10	3,60
1984	218.701	192.483	26.218	7,80	2,00
1983	202.931	188.758	14.173	13,30	8,10
1982	179.120	174.545	4.575	11,40	16,90

За: [75]0

ДОДАТОК Б

МЛН ДОЛ.

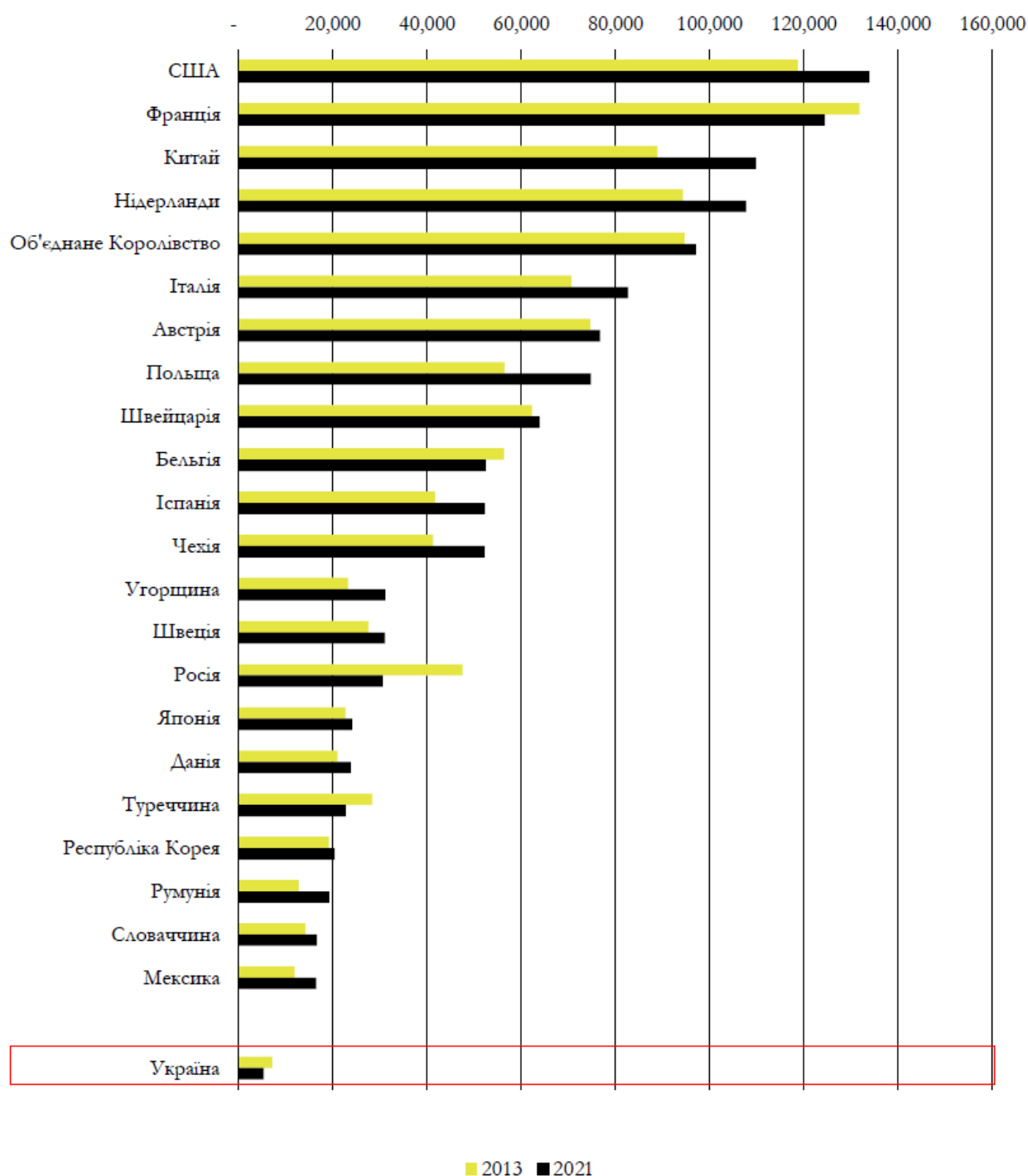


Рис. Б.1. Географічна структура експорту Німеччини у 2013 та 2021 рр.
За: [75; 110]

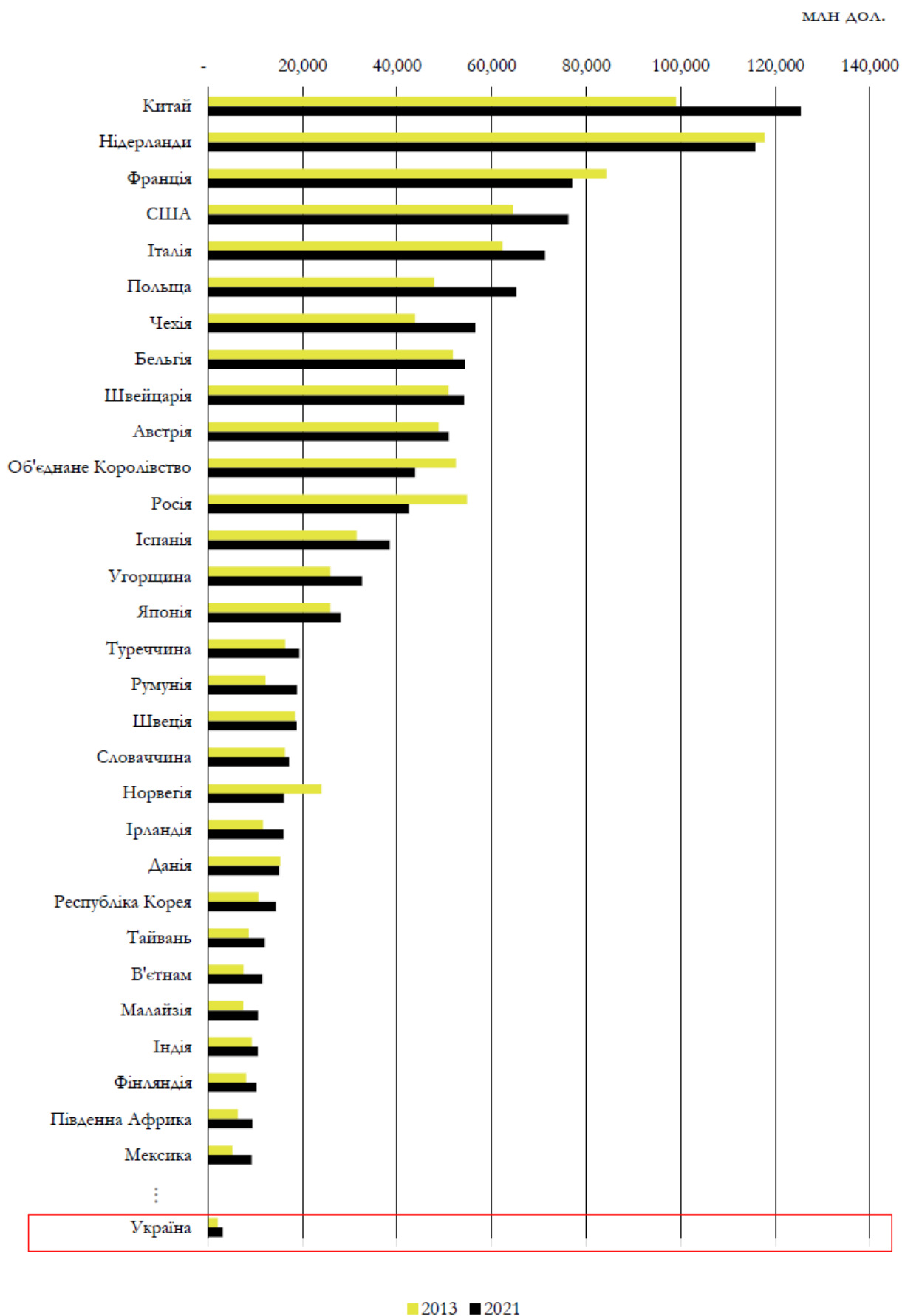


Рис. Б.2. Географічна структура імпорту Німеччини у 2013 та 2021 рр.

За: [75; 110]

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Товарна структура зовнішньої торгівлі України з Німеччиною у 2021 р.

	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	у % до попер. року	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до попер. року	у % до загальн. обсягу
ВСЬОГО:	49 191 824,5	98,3	-	54 336 136,7	89,40	-
Всього	2 071 739,40	86,9	100,00	5 339 677,7	89,20	100,00
01 живі тварини	452,50	354,20	0,00	16 697,40	90,50	0,30
02 м'ясо та їстівні субпродукти	900,50	9,30	0,00	14 830,70	59,30	0,30
03 риба і ракоподібні	10 692,30	133,70	0,50	2 026,60	94,80	0,00
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	27 141,90	114,90	1,30	52 972,30	147,90	1,00
05 інші продукти тваринного походження	1 056,50	57,50	0,10	289,50	77,10	0,00
06 живі дерева та інші рослини	122,70	139,60	0,00	2 689,60	87,50	0,10
07 овочі	4 325,00	132,80	0,20	1 865,10	108,40	0,00
08 їстівні плоди та горіхи	17 216,00	183,50	0,80	306,90	96,80	0,00
09 кава, чай	1 177,30	197,00	0,10	15 297,90	122,90	0,30
10 зернові культури	61 453,40	26,20	3,00	2 911,50	66,60	0,10
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	2 193,30	122,10	0,10	3 631,80	93,70	0,10
12 насіння і плоди олійних рослин	347 502,80	71,90	16,80	40 072,20	100,80	0,80
13 шелак природний	4,30	284,50	0,00	3 091,50	106,30	0,10
14 рослинні матеріали для виготовлення	980,60	99,90	0,00	19,00	73,40	0,00
15 жири та олії тваринного або рослинного походження	24 524,00	71,50	1,20	3 854,80	132,60	0,10
16 продукти з м'яса, риби	311,50	113,40	0,00	1 281,30	28,9	0,00
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	11 402,40	143,60	0,60	7 208,80	92,00	0,10
18 какао та продукти з нього	2 689,50	163,50	0,10	43 229,80	116,50	0,80
19 готові продукти із зерна	20 280,20	128,40	1,00	25 021,90	108,90	0,50
20 продукти переробки овочів	23 535,10	212,00	1,10	3 109,80	79,10	0,10
21 різні харчові продукти	9 640,80	115,30	0,50	94 357,40	101,80	1,80
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	4 814,30	107,90	0,20	38 357,60	66,60	0,70
23 залишки і відходи харчової промисловості	1 430,90	211,10	0,10	22 582,40	130,60	0,40
24 тютюн і промислові замітники тютюну	230,30	12,60	0,00	51 221,30	88,30	1,00
25 сіль; сірка; землі та каміння	1 474,30	77,80	0,10	4 890,90	100,80	0,10
26 руди, шлаки і зола	124 918,30	100,40	6,00	378,30	74,60	0,00

Продовження табл. В.1

	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	у % до попер. року	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до попер. року	у % до загальн. обсягу
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	4 621,70	28,2	0,20	243 100,7	34,1	4,60
28 продукти неорганічної хімії	16 103,50	91,3	0,80	18 129,9	94,8	0,30
29 органічні хімічні сполуки	3 283,30	136,1	0,20	49 309,9	87,4	0,90
30 фармацевтична продукція	1 288,80	50,7	0,10	452 975,9	116,2	8,50
31 добрива	903,30	503,5	0,00	11 166,5	78,8	0,20
32 екстракти дубильні	34 794,10	93,1	1,70	53 395,8	98,9	1,00
33 ефірні олії	5 506,20	82,3	0,30	97 481,8	73,3	1,80
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	2 447,50	112,7	0,10	56 508,5	99,5	1,10
35 білкові речовини	6 021,90	107,6	0,30	27 332,9	100,2	0,50
36 порошок і вибухові речовини	186,20	195,1	0,00	1 288,9	36,6	0,00
37 фотографічні або кінематографічні товари	0,00	1,0	0,00	7 394,1	117,8	0,10
38 різноманітна хімічна продукція	15 969,30	164,1	0,80	223 004,9	94,0	4,20
39 пластмаси, полімерні матеріали	18 536,60	113,0	0,90	322 241,0	97,9	6,00
40 каучук, гума	3 126,40	78,2	0,20	76 198,6	110,9	1,40
41 шкури	51,00	61,6	0,00	3 619,1	690,3	0,10
42 вироби із шкіри	1 676,90	67,7	0,10	1 912,8	45,2	0,00
43 натуральне та штучне хутро	47,90	76,0	0,00	39,9	29,3	0,00
44 деревина і вироби з деревини	104 588,70	102,3	5,00	27 354,6	98,2	0,50
45 корок та вироби з нього	0,20	-	0,00	39,3	253,8	0,00
46 вироби із соломи	176,80	456,3	0,00	30,0	2 367,9	0,00
47 маса з деревини	1 532,20	269,8	0,10	6 545,1	204,7	0,10
48 папір та картон	9 476,70	88,1	0,50	140 540,4	101,9	2,60
49 друкована продукція	10 902,40	241,9	0,50	2 577,5	76,2	0,00
50 шовк	-0	-	-	66,8	107,4	0,00
51 вовна	37,90	48,0	0,00	2 181,8	74,0	0,00
52 бавовна	533,60	133,1	0,00	15 767,4	88,2	0,30
53 інші текстильні волокна	56,40	1 895,3	0,00	371,2	83,1	0,00
54 нитки синтетичні або штучні	112,30	67,1	0,00	10 053,0	100,5	0,20
55 синтетичні або штучні	318,90	33,6	0,00	24 772,1	113,2	0,50
56 вата	1 367,90	18,0	0,10	14 602,6	154,7	0,30
57 килими	1 994,30	107,9	0,10	1 050,4	170,5	0,00
58 спеціальні тканини	2 806,80	123,0	0,10	5 594,4	86,9	0,10
59 текстильні матеріали	98,10	96,2	0,00	38 845,7	102,0	0,70
60 трикотажні полотна	858,10	155,3	0,00	14 055,1	74,2	0,30
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	40 174,50	83,8	1,90	2 881,2	43,3	0,10
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	129 732,40	95,2	6,30	1 828,8	49,8	0,00

Продовження табл. В.1

	Експорт			Імпорт		
	вартість, тис. дол. США	у % до попер. року	у % до загальн. обсягу	вартість, тис. дол. США	у % до попер. року	у % до загальн. обсягу
63 інші готові текстильні вироби	19 290,1	80,0	0,9	28 933,4	53,0	0,50
64 взуття	114,4	172,1	0,0	2 315,8	78,9	0,00
65 головні убори	1 356,3	91,3	0,1	290,6	48,3	0,00
66 парасольки	5,0	62,9	0,0	68,6	117,2	0,00
67 оброблені пір'я та пух	350,4	45,7	0,0	1 076,3	83,9	0,00
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	8 125,2	111,0	0,4	18 707,9	93,8	0,40
69 керамічні вироби	7 721,4	124,6	0,4	13 356,4	65,2	0,30
70 скло та вироби із скла	11 603,8	144,3	0,6	10 536,7	100,7	0,20
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	21 100,3	118,7	1,0	30 054,7	118,3	0,60
72 чорні метали	87 311,7	107,7	4,2	34 850,3	88,3	0,70
73 вироби з чорних металів	109 034,4	97,3	5,3	75 056,0	85,2	1,40
74 мідь і вироби з неї	1 029,4	201,6	0,0	17 641,9	80,5	0,30
75 нікель і вироби з нього	29,3	7,4	0,0	254,9	32,6	0,00
76 алюміній і вироби з нього	7 737,8	114,9	0,4	26 463,0	82,0	0,50
78 свинець і вироби з нього	939,5	31,1	0,0	400,2	180,1	0,00
79 цинк і вироби з нього	5,0	82,8	0,0	129,6	45,6	0,00
80 олово і вироби з нього	2,1	86,9	0,0	315,8	97,8	0,00
81 інші недорогоцінні метали	9 492,2	67,3	0,5	3 676,1	54,3	0,10
82 інструменти, ножові вироби	1 183,2	135,2	0,1	28 521,3	102,0	0,50
83 інші вироби з недорогоцінних металів	2 784,0	90,7	0,1	34 346,4	115,3	0,60
84 реактори ядерні, котли, машини	119 546,9	98,5	5,8	972 263,0	102,3	18,20
85 електричні машини	359 990,4	89,5	17,4	526 398,7	105,7	9,90
86 залізничні локомотиви	16 685,5	139,5	0,8	1 203,4	88,6	0,00
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	5 954,4	225,1	0,3	837 056,1	79,7	15,70
88 літальні апарати	2 435,8	105,1	0,1	25 608,5	351,8	0,50
89 судна	3 011,7	153,1	0,1	701,2	378,0	0,00
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	7 140,1	100,9	0,3	172 555,0	113,2	3,20
91 годинники	4,6	6,3	0,0	203,8	17,6	0,00
92 музичні інструменти	286,6	94,1	0,0	241,0	29,8	0,00
94 меблі	120 051,5	120,2	5,8	18 326,5	112,5	0,30
95 іграшки	4 937,3	144,7	0,2	2 562,9	54,1	0,00
96 різні готові вироби	22 459,5	195,7	1,1	41 253,6	221,9	0,80
97 твори мистецтва	151,2	70,7	0,0	893,0	441,3	0,00
Товари, придбані в портах	4,2	76,1	0,0	3 793,3	23,6	0,10
Різне	60,2	242,5	0,0	3 167,2	107,3	0,10

За: [69]

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1

**Проранговані конкурентні переваги у торговельних відносинах України
та Німеччини у 2020 р.**

Найменування групи товарів за ТН ЗЕД	Вартість товару, тис. дол. США		RCA (індекс виявленої порівняльної переваги)
	експорт	імпорт	
	(за умовами поставки FOB)	(за умовами поставки CIF)	
Всього	2 071 739,4	5 339 677,7	
81 інші недорогочінні метали	9 492,2	5 594,4	839,820
85 електричні машини	359 990,4	14 830,7	68,870
12 насіння і плоди олійних рослин	347 502,8	289,5	67,540
62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	129 732,4	19,0	25,220
26 руди, шлаки і зола	124 918,3	3 854,8	24,000
84 реактори ядерні, котли, машини	119 546,9	16 697,4	21,980
94 меблі	120 051,5	40 072,2	20,320
44 деревина і вироби з деревини	104 588,7	3 091,5	20,100
73 вироби з чорних металів	109 034,4	15 297,9	20,040
72 чорні метали	87 311,7	1 281,3	16,880
10 зернові культури	61 453,4	38 357,6	9,050
04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	27 141,9	3 109,8	5,040
32 екстракти дубильні	34 794,1	25 021,9	4,880
20 продукти переробки овочів	23 535,1	1 912,8	4,430
61 одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	40 174,5	53 395,8	3,780
39 пластмаси, полімерні матеріали	18 536,6	2 689,6	3,400
08 їстівні плоди та горіхи	17 216,0	66,8	3,340
38 різноманітна хімічна продукція	15 969,3	306,9	3,080
86 залізничні локомотиви	16 685,5	2 577,5	3,050
96 різні готові вироби	22 459,5	22 582,4	2,660
63 інші готові текстильні вироби	19 290,1	18 129,9	2,380
70 скло та вироби із скла	11 603,8	39,3	2,250
49 друкована продукція	10 902,4	1 050,4	2,040
48 папір та картон	9 476,7	3 631,8	1,570
69 керамічні вироби	7 721,4	30,0	1,500
76 алюміній і вироби з нього	7 737,8	1 288,9	1,410
21 різні харчові продукти	9 640,8	7 208,8	1,330
68 вироби з каменю, гіпсу, цементу	8 125,2	3 619,1	1,310
90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	7 140,1	2 911,5	1,170
28 продукти неорганічної хімії	16 103,5	27 332,9	1,070
87 засоби наземного транспорту крім залізничного	5 954,4	2 026,6	1,000
95 іграшки	4 937,3	2 315,8	0,790
07 овочі	4 325,0	1 076,3	0,760
27 палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки	4 621,7	1 865,1	0,760
35 білкові речовини	6 021,9	7 394,1	0,610
58 спеціальні тканини	2 806,8	1 828,8	0,410

Продовження табл. Г.1

Найменування групи товарів за ТН ЗЕД	Вартість товару, тис. дол. США		RCA (індекс виявленої порівняльної переваги)
	експорт	імпорт	
	(за умовами поставки FOB)	(за умовами поставки CIF)	
57 килими	1 994,3	254,9	0,370
25 сіль; сірка; землі та каміння	1 474,3	68,6	0,280
29 органічні хімічні сполуки	3 283,3	4 890,9	0,270
65 головні убори	1 356,3	315,8	0,240
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	4 814,3	11 166,5	0,090
52 бавовна	533,6	371,2	0,080
55 синтетичні або штучні	318,9	39,9	0,060
24 тютюн і промислові замінники тютюну	230,3	378,3	0,020
51 вовна	37,9	129,6	0,000
64 взуття	114,4	400,2	-0,010
75 нікель і вироби з нього	29,3	203,8	-0,010
91 годинники	4,6	241,0	-0,020
37 фотографічні або кінематографічні товари	0,0	290,6	-0,020
53 інші текстильні волокна	56,4	701,2	-0,040
97 твори мистецтва	151,2	1 203,4	-0,060
66 парасольки	5,0	893,0	-0,070
01 живі тварини	452,5	2 181,8	-0,080
79 цинк і вироби з нього	5,0	2 562,9	-0,190
54 нитки синтетичні або штучні	112,3	2 881,2	-0,200
89 судна	3 011,7	10 536,7	-0,210
16 продукти з м'яса, риби	311,5	3 676,1	-0,220
45 корок та вироби з нього	0,2	3 167,2	-0,240
50 шовк	-	3 793,3	-0,290
74 мідь і вироби з неї	1 029,4	6 545,1	-0,290
56 вата	1 367,9	10 053,0	-0,490
03 риба і ракоподібні	10 692,3	38 845,7	-0,850
31 добрива	903,3	14 055,1	-0,880
60 трикотажні полотна	858,1	14 602,6	-0,930
09 кава, чай	1 177,3	15 767,4	-0,960
11 продукція борошномельно-круп'яної промисловості	2 193,3	18 707,9	-0,980
Товари, придбані в портах	4,2	13 356,4	-1,010
13 шелак природний	4,3	17 641,9	-1,330
46 вироби із соломи	176,8	18 326,5	-1,350
02 м'ясо та їстівні субпродукти	900,5	24 772,1	-1,690
23 залишки і відходи харчової промисловості	1 430,9	27 354,6	-1,790
92 музичні інструменти	286,6	25 608,5	-1,880
47 маса з деревини	1 532,2	28 933,4	-1,880
06 живі дерева та інші рослини	122,7	26 463,0	-1,970
36 порох і вибухові речовини	186,2	28 521,3	-2,120
33 ефірні олії	5 506,2	43 229,8	-2,190
41 шкіри	51,0	30 054,7	-2,260
42 вироби із шкіри	1 676,9	34 850,3	-2,300
67 оброблені пір'я та пух	350,4	34 346,4	-2,520
43 натуральне та штучне хутро	47,9	41 253,6	-3,100
18 какао та продукти з нього	2 689,5	49 309,9	-3,200

Продовження табл. Г.1

Найменування групи товарів за ТН ЗЕД	Вартість товару, тис. дол. США		RCA (індекс виявленої порівняльної переваги)
	експорт	імпорт	
	(за умовами поставки ФОб)	(за умовами поставки СІФ)	
34 мило, поверхнево-активні органічні речовини	2 447,5	51 221,3	-3,390
83 інші вироби з недорогоцінних металів	2 784,0	56 508,5	-3,720
30 фармацевтична продукція	1 288,8	52 972,3	-3,750
88 літальні апарати	2 435,8	76 198,6	-5,270
Різне	60,2	75 056,0	-5,650
40 каучук, гума	3 126,4	94 357,4	-6,510
59 текстильні матеріали	98,1	97 481,8	-7,330
17 цукор і кондитерські вироби з цукру	11 402,4	140 540,4	-8,380
80 олово і вироби з нього	2,1	172 555,0	-13,020
71 Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	21 100,3	243 100,7	-14,240
19 готові продукти із зерна	20 280,2	452 975,9	-30,230
78 свинець і вироби з нього	939,5	526 398,7	-39,530
14 рослинні матеріали для виготовлення	980,6	837 0506,1	-62,950
05 інші продукти тваринного походження	1 056,5	972 263,0	-73,140

За: розраховано автором