

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки
міжнародного туризму

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

На тему: «Зовнішньо-торгівельна діяльність України з країнами ЄС»

Виконав: студент 2 курсу,
групи 8.0519-МЕ-з
спеціальності 051 «Економіка»
освітньо-професійної програми
«Міжнародна економіка»
Писарев Олександр Юрійович

Керівник: професор кафедри міжнародної
економіки, природних ресурсів та
економіки міжнародного туризму, д.і.н.
Сарнацький О. П.

Рецензент д.е.н., професор Бабміндра Д.І.

Запоріжжя
2020 рік

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
I.1 Історія розвитку зовнішньої торгівлі	7
I.2 Поняття та сутність зовнішньоторговельної діяльності та її складових	22
I.3 Теоретико методичні засади зовнішньоторговельної політики	29
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З КРАЇНАМИ ЄС	
I.4 Характерні риси зовнішньої торгівлі з країнами ЄС	32
I.5 Аналіз результатів зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Польщею	35
I.6 Аналіз показників зовнішньоторговельної діяльності України з Німеччиною	57
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС	
3.1 Зарубіжний досвід формування політики зовнішньоекономічної діяльності	64
3.2 Науково-практичні рекомендації зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Польщею	68
3.3 Науково практичні рекомендації стосовно покращення торгівельного сальдо України в її торгівлі з Німеччиною	74
Висновки	89

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 98 с., 5 рис., 5 табл., 42 джерела.

Мета роботи - дослідження теоретичних основ і економічної сутності зовнішньоторгівельної діяльності.

Об'єкт дослідження – результати зовнішньоторгівельної діяльності та методика комплексного фінансового аналізу.

Методи дослідження - логічний, порівняльний, горизонтальний, аналітичний аналіз.

В першому розділі визначено мету та завдання оцінки зовнішньоторгівельної діяльності; досліджено методи аналізу зовнішньоторгівельної діяльності; визначені інформаційні джерела, які забезпечують проведення оцінки зовнішньоторгівельної діяльності.

У другому розділі досліджено методику комплексного аналізу зовнішньоторговельної діяльності з країнами ЄС, характерні риси зовнішньої торгівлі з країнами ЄС аналіз результатів зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Польщею, аналіз показників зовнішньоторговельної діяльності України з Німеччиною.

У третьому розділі проведено аналіз і оцінка перспектив зовнішньої торгівлі з країнами ЄС, зарубіжний досвід формування політики зовнішньоекономічної діяльності, науково-практичні рекомендації зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Польщею, науково практичні рекомендації стосовно покращення торговельного сальдо України в її торгівлі з Німеччиною.

ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ЛІКВІДНІСТЬ, ІНФОРМАЦІЙНІ ДЖЕРЕЛА, РИНКОВА АКТИВНІСТЬ, ТОРГІВЕЛЬНЕ САЛЬДО.

**Pisarev O. Y. Ukraine's foreign trade activities with EU countries
Qualifying work for the higher education level "master" specialty
8.03050301 "International Economics". Zaporizhzhya national University,
Zaporizhzhya, 2020.**

The first section defines the purpose and objectives of the evaluation of foreign trade activities; methods of analysis of foreign trade activity are investigated; identified information sources that provide an assessment of foreign trade activities.

The second section examines the methodology of comprehensive analysis of foreign trade with EU countries, the characteristics of foreign trade with EU countries, analysis of foreign trade results between Ukraine and Poland, analysis of indicators of foreign trade of Ukraine with Germany.

The third section analyzes and evaluates the prospects of foreign trade with EU countries, foreign experience in foreign economic policy, scientific and practical recommendations for foreign trade between Ukraine and Poland, scientific and practical recommendations for improving Ukraine's trade balance in its trade with Germany.

Key words: foreign trade activity, profitability, liquidity, information sources, market activity, trade balance.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Важливою особливістю сучасного світового господарства є те, що в його межах жодна країна не здатна існувати і забезпечувати ефективну життєдіяльність в умовах економічної автаркії. Реалії сучасного економічного співробітництва і політичного співіснування вимагають від України розробки збалансованої зовнішньоекономічної стратегії з визначенням пріоритетів розвитку дво- і багатосторонніх взаємовідносин. Таким пріоритетним напрямом для України став європейський вектор зовнішньої політики, який передбачає інтенсивний розвиток вкрай важливих зв'язків, передусім зовнішньоекономічних. Належність України до Європи визначається не тільки географічними, а й історичними і культурними чинниками. Одним з основних джерел наповнення доходної частини державного бюджету України виступає зовнішня торгівля. У 2017-2019 рр. розвиток торговельно-економічного співробітництва України відзначається цілою низкою проблем, найбільш значущі з яких пов'язані із диверсифікацією геополітичних та регіональних пріоритетів української держави. Більше того, на спад зовнішньої торгівлі суттєвий вплив мають такі негативні фактори, як:

- 1) несприятлива кон'юнктура на основних для України світових ринках;
- 2) нерівномірний розвиток зарубіжних країн – реальних та потенційних партнерів України;
- 3) перерозподіл фінансових потоків та активів;
- 4) коливання світових валют та цін на сировину;
- 5) нестабільність курсу національної валюти та загострення проблем, пов'язаних з її девальвацією;
- 6) загострення проблем у торговельно-економічних та політичних відносинах із Російською Федерацією;
- 7) нераціональна структура вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки;

8) низька конкурентоспроможність українських товарів та послуг;

Особливе місце у зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних орієнтаціях України займає Німеччина та Польща, які є складовою частиною Європейського Союзу та західного альянсу. Це зумовлено як історичними взаємовідносинами двох країн, так і тим, що саме від Німеччини Україна отримує відчутну економічну допомогу. На сьогодні Німеччина є одним з економічних лідерів у світі. Зараз Німеччина, як частина тісного європейського та атлантичного співробітництва і, по суті, «мотор» європейського об'єднання є для України ключовим партнером для успішного проникнення українських підприємств на ринки об'єднаної Європи. До того ж, з усіх країн Західної Європи найбільший інтерес до країн Східної Європи виявляє саме Німеччина, яка історично орієнтована на Схід так само, як і на Захід.

Німеччина посідає вигідну стратегічну позицію «перехрестя» Європи і є одним із промислових та фінансових гігантів світу. Вона також здійснює активну інвестиційну політику. Важливу роль у налагодженні двосторонніх взаємин Німеччина відводить і нашій країні, беручи до уваги її гео економічний потенціал і зовнішньополітичну роль як однієї з європейських держав.

Дипломатичні відносини між Україною і ФРН встановлені 17 січня 1992 року, а документ, який регулює зовнішньоекономічні відносини між двома країнами та умови їх співробітництва, почав діяти з 1993 року та має назву «Спільна декларація про основи відносин між Україною і Федеративною Республікою Німеччина».[6]

Інтеграція України у європейське співтовариство вимагає переосмислення напрямів стратегічної співпраці нашої держави в усіх сферах діяльності з одним із найближчих сусідів, чий досвід економічних перетворень є прикладом успішного реформування національної економіки на шляху до євроінтеграції. С. Х. Ель-Шаманді, досліджуючи проблеми модернізації українсько-польських зовнішньоторговельних відносин, називає

Польщу найбільш значимим стратегічним партнером України на європейському континенті. Це пов'язано з тим, що Україна, яка історично належала до європейського цивілізаційного простору, сформувала з Польщею стійкі економічні зв'язки, що базувалися не тільки на подібному господарському укладі, а й міцних культурних комунікаціях. Активізація економічного співробітництва України та Польщі повинна відбуватися всіх сферах економічної діяльності обох держав. Так, актуальним напрямом є транскордонне співробітництво, що зумовлено необхідністю поглиблення інтеграційних процесів України щодо вступу до ЄС. Глобалізація світових товарних ринків всезростаюче значення зовнішньоекономічних та торговельних відносин, розвиток міжнародної кооперації зумовлюють потребу в поглибленні інтеграційних процесів та неминучу взаємозалежність зовнішньої торгівлі та внутрішньої економіки. Разом з тим, зазначимо, що вкрай висока залежність України від кон'юнктури зовнішніх ринків виступає одним із стримуючих факторів, що впливає на темпи економічного розвитку держави. Відповідно, кризові явища у міжнародній економіці обмежують можливості для нарощування та географічної диверсифікації вітчизняного експорту, що негативно позначається на економіці України.

Таким чином, українсько-німецькі зовнішньоекономічні відносини інтенсивно розвиваються з моменту проголошення незалежності України. Це сприяло динамічному зростанню двосторонньої торгівлі та інвестиційної діяльності між країнами. ФРН займає одне з провідних місць у системі зовнішньоекономічних зв'язків України і є другим, після Росії, торговельним партнером. На Німеччину припадає 6% загального товарообігу України та близько третини у торгівлі з країнами ЄС. Тому подальший розвиток торговельних та інвестиційних зв'язків з цією країною є економічно привабливим для української економіки.

Об'єктом дослідження є зовнішньоторгівельна діяльність України з Німеччиною та Польщею.

Предметом дослідження є сучасний стан зовнішньоторгівельних зв'язків

України, у яких зв'язки з Німеччиною та Польщею займають чільне місце.

Метою дослідження є вивчення специфіки діяльності України з Німеччиною та Польщею.

Структура дослідження: вступ, 3 розділи, висновки, список використаних джерел.

Основними методами дослідження є: порівняльний, історичний, аналітичний, прогнозування, аналізу, синтезу, узагальнення.

Практичне значення отриманих результатів визначається тим, що полягає в розробці теоретико-методичних положень подальшого розвитку

конкурентоспроможності АПК в умовах євроінтеграційних процесів, що суттєво доповнює раніше розроблені положення щодо підвищення конкурентоспроможності АПК.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗОВНІШНЬОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Історія розвитку зовнішньої торгівлі

Зовнішньоторгівельні зв'язки стають усе більш важливим фактором розвитку народного господарства та економічної стабілізації. Зараз немає практично жодної галузі в промислово розвинутих країнах, що не була б втягнута в сферу зовнішньоторгівельної діяльності.

На всіх історичних етапах розвитку країни зовнішньоторгівельні зв'язки впливають на вирішення економічних проблем на різних рівнях: народного господарства в цілому, окремих регіонів, об'єднань, підприємств. Як частина загальної структури народного господарства, зовнішньоторгівельна діяльність впливає на удосконалювання внутрішньогосподарських пропорцій, розміщення і розвиток виробничих сил. Ще жодній країні не вдалося створити здорову економіку, ізолювавшись від світової економічної системи.

Форма зв'язку - це спосіб існування даного виду зв'язку, зовнішній прояв сутності якого-небудь конкретного зв'язку. До форм зовнішньоторгівельних зв'язків відносять торгівлю, бартер, туризм, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, інформаційний обмін, консалтинг тощо.

Механізм зовнішньоторгівельних зв'язків - це сукупність конкретних форм зв'язків та систему правових, організаційно-управлінських і фінансово-економічних регуляторів, які забезпечують ефективну взаємодію національних суб'єктів із світовими на макро- та мікрорівнях, з метою розвитку продуктивних сил та підвищення рівня життя в країні [7].

Під класифікацією зовнішньоторгівельних зв'язків розуміється розподіл даних зв'язків на конкретні групи з певних ознак для досягнення поставлених цілей. Класифікаційна система зовнішньоторгівельних зв'язків складається з видів і форм зв'язків.

Вид зовнішньоторгівельних зв'язків - це сукупність зв'язків, яка об'єднана однією загальною ознакою, наприклад, напрямом товарного потоку і структурною ознакою.

До показників результативності зовнішньої торгівлі відносяться різні складові платіжного балансу (сальдо торгового балансу, баланс послуг, поточних операцій та ін.), експортні/імпортні квоти, показники зовнішньоторговельного обороту на душу населення, «умови торгівлі», тощо.

Важливою характеристикою зовнішньої торгівлі є її товарна й географічна структура, тобто структура з точки зору товарного наповнення (продукція видобувної промисловості, промислові товари, сільськогосподарська продукція) і географічно-територіального розподілу торговельних потоків між окремими країнами та їх групами, створеними за територіальною або організаційною ознакою.

Міжнародна торгівля послугами - система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн із приводу купівлі-продажу послуг. Послуга - це результат корисної діяльності, що змінює стан особи або товару, то в умовах ринкової економіки цей результат, безумовно, є товаром, він має і цінову вартість, і корисність [12].

Торгівля послугами взаємодіє з міжнародним рухом капіталів, переміщенням робочої сили, котрі неможливі без банківських, інформаційних, транспортних та інших послуг. Водночас розвиток світових ринків товарів, капіталів, робочої сили стимулює розширення міжнародного ринку послуг, інтенсифікацію (посилення) процесів на ньому [3, с. 25].

Основними закономірностями формування зовнішньоекономічних зв'язків є, перш за все, міжнародний поділ праці, який визначає необхідність спеціалізації виробництва країн умов, що забезпечує підвищення ефективності виробництва, економію затрат суспільної праці, раціональне розміщення продуктивних сил [16, с.12].

Сьогодні Україна вийшла на якісно новий рівень участі в міжнародному розподілі праці та міжнародної інтеграції, що безпосередньо впливає на

розвиток її зовнішньої торгівлі в умовах суттєвого впливу глобалізаційних процесів. Саме глобалізаційні процеси, посилення регіональної економічної та політичної інтеграції є визначальними характеристиками сучасної світової економіки і безпосередньо впливають на забезпечення національної конкурентоспроможності країн у глобальному масштабі і визначення напрямів вирішення основних проблем економічного розвитку. Економічна інтеграція – процес розвитку стійких взаємозв'язків сусідніх держав, що веде до їх поступового економічного злиття, заснований на проведенні цими країнами злагодженої міждержавної економіки і політики [3, с. 83]. Іншими словами, економічна інтеграція – це процес економічної взаємодії країн, який приводить до зближення господарських механізмів і надалі приймає форму міждержавних угод і узгоджено регулюється міждержавними органами. Участь країн в інтеграційних об'єднаннях забезпечує їм низку переваг у процесі економічного розвитку, до найбільш значущих з яких можна віднести: більш широкий доступ господарюючих суб'єктів до різного роду ресурсів – фінансових, трудових, матеріальних, новітніх технологій, а також можливість виробляти продукцію з розрахунку на більш ємкий (регіональний) ринок; можливість оперувати на більш широкому міжнародному (інтеграційному) ринковому просторі; створення привілейованих умов для фірм країн-учасниць, захист їх певною мірою від конкуренції зі сторони фірм третіх країн; сумісне рішення країнами-учасницями складних соціально-економічних, науково-технічних, екологічних та інших проблем [6, с. 252]. Погляд на інтеграцію як на процес, що розвивається від простих до складних форм, дав змогу здійснити класифікацію стадій інтеграційного процесу. Класичною класифікацією стала схема американського дослідника Б. Баласси, яка пропонує розрізняти співпрацю й інтеграцію. Якщо процес співпраці припускає проведення дій, спрямованих на зменшення різного роду дискримінації, то процес інтеграції припускає повне усунення дискримінації. Баласса виділив декілька видів економічної інтеграції в залежності від ступеня тісноти економічних зв'язків

між країнами, що наведено в табл. 1 [7, с. 327–328]. Таким чином, найбільш простим видом інтеграції, за якого між країнами світу існує мінімум економічних зв'язків, є зони преференційної та вільної торгівлі. Цей вид інтеграції передбачає впровадження торгівлі без митних тарифів, податків, зборів та кількісних обмежень усередині інтеграційного об'єднання, при цьому тарифи для інших країн зберігаються. Найбільш часто зони вільної торгівлі створюються на обмежений період часу та по відношенню до певних груп товарів, найчастіше – промислових. Скасування мит щодо продукції АПК носить обмежений характер. Між країнами, що входять до зони вільної торгівлі, зберігаються кордони та контроль проходження товарів. Участь будь-якої держави в процесі економічної інтеграції є об'єктивною і необхідною умовою її подальшого розвитку. Водночас світова практика інтеграції має тенденцію відходу від «жорстких» форм, таких як утворення на основі наднаціонального регулювання. На зміну цим тенденціям приходить лібералізована інтеграція, що спирається на договірне торгово-економічне співробітництво.

Можна виокремити такі етапи розвитку міжнародної торгівлі:

- початковий (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.);
- друга половина XIX ст. - початок Першої світової війни (1914р.);
- період між двома світовими війнами (1914-1939рр.);
- повоєнний (50-60-ті роки);
- сучасний (з початку 70-х років).

I Етап. Характеризується промисловими революціями, що замінили мануфактурне виробництво великою машинною індустрією в усіх розвинутих країнах. Важка промисловість фактично сформувала світовий ринок і одночасно різко посилила свою залежність від нього. У цей період міжнародна торгівля розвивалась дуже швидкими темпами, чому сприяли такі середовищні чинники:

Залучення нових регіонів земної кулі до міжнародного товарообмін" прогрес у розвитку транспортної системи світу (збільшення загального

тоннажу суден; заміна вітрильників пароплавами; відкриття Суецького каналу, що з'єднав Азію з Європою).

Революція в засобах зв'язку (винахід електричного телеграфу; прокладання в 1866 р. трансатлантичного кабелю, що дозволило встановити зв'язок між Америкою та Європою).

Характерною рисою цього етапу є випереджаючі темпи зростання світового товарообороту порівняно з темпами зростання промислового виробництва в світі, що свідчить про велике значення для країн розвитку зовнішньої торгівлі. Головну роль на світовому ринку в цей період відігравала Великобританія, частка якої в обсязі світової торгівлі становила 25%.

Слід зазначити, що за всю подальшу історію світової торгівлі жодній країні не вдавалось досягти такої домінантної позиції на світовому ринку. У 1997р. частка трьох найбільших експортерів світу - США, Німеччини та Японії - у світовій торгівлі становила 28,7%, а Великобританії - лише 5%. Основною статтею експорту однієї з найбільших колоніальних держав були текстильні вироби, а ввозились переважно сировина для текстильної промисловості та продовольчі товари з колоній і США.

Суттєвою особливістю даного етапу розвитку міжнародної торгівлі є вивезення товарів, тобто експорт товарів, вироблених на національній території. У сфері регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин цей етап характеризується зародженням політики фритредерства (від англ. free trade - вільна торгівля) - свободи торгівлі та невтручання держави у підприємницьку діяльність, основним прихильником якої була Великобританія.

Одним з найпопулярніших інструментів політики фритрейдерства було зниження мита на товари у взаємній торгівлі, що сприяло збільшенню вивезення англійських товарів за кордон.

Протекціонізм відіграв значну роль у розвитку фабричної та мануфактурної промисловості. Під його "прикриттям" Франція вела

конкурентну боротьбу із Великобританією на початку XIX ст. В цілому на даному етапі розвитку світової торгівлі протекціонізм мав захисний характер у країнах Західної Європи та: США, охороняючи їх національну економіку від конкуренції зі розвинутішою промисловістю Великобританії.

II Етап. Характеризується такими основними середовищними чинниками:

Науково-технічний прогрес у виробництві товарів, який забезпечив зниження ваги одиниці товару, підвищення якості збереження продукції під час транспортування (консервування, заморожування);

Подальше вдосконалення транспортних шляхів (збільшення до 1900 р. загальної довжини залізничних шляхів майже в 100 разів порівняно з 1840 р.; завершення будівництва Панамського каналу, що з'єднав найкоротшим шляхом Атлантичний і Тихий океани) та суттєве вдосконалення якісних характеристик транспортних засобів (збільшення місткості, розширення номенклатури: поява спеціалізованих транспортних засобів для транспортування специфічних товарів, збільшення швидкості пересування).

Основною особливістю розвитку міжнародної торгівлі на цій стадії стає вивезення капіталу, що забезпечував як збільшення експорту товарів, так і захоплення вигідних ринків збуту та джерел сировини. За допомогою експорту капіталу фірми посідали ключові позиції в господарстві тих країн, куди вивозився капітал, особливо якщо це були менш розвинуті країни, таким чином забезпечуючи собі отримання високих прибутків.

Цей період став початком формування транснаціональних корпорацій, міжнародних монополій.

Другою особливістю періоду, що розглядається, є динамічніше зростання товарообороту світової торгівлі. Вже у 1880р. він збільшився в 5 разів порівняно із 1850 р., а порівняно з 1800 р. - у 10 разів. У цей період відбуваються також суттєві зміни в співвідношенні сил на світовому ринку.

Наступною особливістю розвитку міжнародної торгівлі в цей період є також те, що переважна частина світового товарообороту припадала на

взаємний товарооборот між невеликою кількістю індустріально розвинутих країн, жителі яких становили незначну частину населення земної кулі.

Так, напередодні Першої світової війни 11 найбільш розвинутих країн (Великобританія, Німеччина, Франція, США, Італія, Японія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Канада) забезпечували понад 55% світового експорту, в той час як їх населення становило лише 20% світового.

За останнє десятиріччя цього етапу (1904-1914 рр.) темпи зростання світової торгівлі уповільнюються, що передусім пояснюється особливостями регулювання зовнішньої торгівлі країн, а саме: посиленням протекціоністських тенденцій, зумовлених зростаючим впливом монополій на зовнішньоекономічну політику своїх держав.

При цьому характер протекціонізму змінюється - із захисного він перетворюється на наступальний, тобто такий, що охороняє від іноземної конкуренції не слабкі галузі національної економіки, а найбільш розвинуті та високомонополізовані.

III Етап. Деякі фахівці називають "мертвим", або "чорним" періодом у розвитку міжнародної торгівлі. Чверть сторіччя (1914- 1939рр.), що тривав цей етап, позначені подіями Першої світової війни та її руйнівними наслідками для економік європейських країн, економічними кризами 1920-1921 рр. та 1929-1933 рр., початком формування двох світових систем господарства.

Основні особливості і риси цього етапу можна охарактеризувати таким чином:

Довготермінове і глибоке порушення міжнародних торговельно-економічних зв'язків, зумовлених наслідками світової війни та революції в Росії;

Значне скорочення світового товарообороту внаслідок загальних несприятливих економічних і політичних умов, що спричинили як падіння фізичного обсягу торгівлі, так і зниження світових цін (середньорічний приріст обсягів виробництва індустріально розвинутих країн становив

приблизно 2%, що вдвічі менше, ніж у 1889- 1913 рр.; у 1937 р. обсяг світової торгівлі був у 2 рази нижчим за передкризовий 1929р.; на початку Другої світової війни експорт був майже у 1,5 рази меншим, ніж у 1913 р.);

Незмінність товарної структури світового товарообороту (основними товарами залишились сировина, продовольство та паливо, частка яких сягала 60% світового експорту);

Ускладненню міжнародної торгівлі сприяли також особливості Державного регулювання, а саме: посилення митного протекціонізму та розпад існуючої міжнародної валютної системи, що призвело до виникнення окремих валютних блоків.

Останні являли собою валютні угруповання країн, що створювались для забезпечення валютно-економічного пріоритету тієї країни, яка очолювала цей блок, шляхом прикріплення валют країн-учасниць до її "люти. Так, у 1931 р. стерлінговий блок на чолі з Великобританією об'єднав практично всі країни цієї імперії та ряд держав, тісно пов'язаних з нею економічно (Єгипет, Ірак, Португалія).

Пізніше до нього приєднались Швеція, Норвегія, Данія, Японія, а згодом - Німеччина та Іран. Всього до блоку входило 22 країни. Курс національних валют країн-учасниць перебував у залежності від фунта стерлінгів, а стосовно долара і валют країн, що не входили до блоку, та встановлювався у відповідності з курсом фунта до долара та цих валют. Стерлінговий блок у цей період мав найбільший вплив.

У 1933р. був створений доларовий блок, до складу якого ввійшли США, Канада та майже всі країни Латинської Америки. У цьому ж році група країн, що дотримувалась золотого стандарту (Франція, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, а згодом - Італія та Польща), утворили золотий блок, який, однак, розпався у 1936 р. внаслідок введення країнами валютних обмежень та фактичної відмови від золотого стандарту під тиском кризових процесів.

Всередині блоків обмін валютою був вільним, але поза ними діяли обмеження на обмін валют, що врешті-решт призвело до скорочення обсягів

міжнародної торгівлі. Комерційні торговельні зв'язки дедалі частіше замінялися кліринговими угодами. Внаслідок цього обсяг міжнародного товарообороту в 1933 р, скоротився порівняно навіть з 1929 р. у 2,8 рази.

Згортанню міжнародної торгівлі сприяло також введення Великобританією в 1932 р. системи пільг (преференцій), механізм якої полягав у тому, що одна країна або група країн встановлюють особливе пільгове (преференційне) мито на товари, яке не поширюється на товари інших країн. Ця система застосовувалась Великобританією, а згодом й іншими країнами для отримання дешевої сировини та продовольства з економічно залежних країн. Преференції широко використовувались у торгівлі з країнами, що входили до валютних блоків.

IV етап. Повоєнний, етап розвитку міжнародної торгівлі дістав ще назву "золотого" - саме в цей період було досягнуто 7% щорічного приросту світового експорту. В цей період міжнародна торгівля розвивалась під впливом таких середовищних чинників:

- посилення двох світових систем господарства - капіталістичної та соціалістичної; у 1947 р. було створено Раду економічної взаємодопомоги (РЕВ), яка об'єднала такі соціалістичні країни: Радянський Союз (у складі 15 республік), Болгарія, Угорщина, Німецька Демократична Республіка, Польща, Румунія, Чехословаччина;

- розпад колоніальної системи, який почався після Другої світової війни: за 30 повоєнних років політичну незалежність завоювали більше ніж 100 колишніх колоній і напівколоній, а повна ліквідація колоніальної системи закінчилась у середині 70-х років падінням останньої і найстарішої португальської колоніальної імперії;

- початок формування регіональних економічних інтеграційних угруповань:

Особливістю цього етапу є достатньо високі темпи приросту світового товарообороту і швидше, ніж після Першої світової війни, відновлення як національних економік, так і зовнішньоекономічних зв'язків. Наприклад, за

20 років, починаючи з 1950 р., обсяг світового експорту збільшився майже в 5 разів, а в індустріальне розвинутих країнах - у 7,5 рази.

V етап. Сучасний, етап розвитку міжнародної торгівлі вже сьогодні можна поділити на два періоди:

конкуренції двох світових систем господарства - капіталістичної та соціалістичної (до початку 90-х років);

глобалізації світової економіки (з початку 90-х років). Кожному із зазначених вище п'яти етапів розвитку міжнародної торгівлі притаманні:

певні середовищні чинники розвитку;

особливості, що відтворюють рівень інтернаціоналізації виробництва і роль міжнародної торгівлі у розвитку національних господарств;

пріоритетні методи регулювання зовнішньої торгівлі більшості країн світу.

З другої половини XX століття помітно проявилася нерівномірність динаміки зовнішньої торгівлі. Це вплинуло на співвідношення сил між країнами на світовому ринку. Домінуюче положення США було похитнуто. У свою чергу, експорт Німеччини наблизився до американського, а в окремі роки навіть перевершував його. Крім Німеччини помітними темпами ріс експорт і інші західноєвропейські країни. У 80-і роки значний ривок у сфері міжнародної торгівлі зробила Японія.

До кінця 80-х років Японія стала вибиватися в лідери по факторах конкурентноздатності. У той же період до неї приєдналися "нові індустріальні країни" Азії - Сінгапур, Гонконг, Тайвань. Однак до середини 90-х років США знову виходять на лідируючі позиції у світі по конкурентноздатності. За ними впритул йдуть Сінгапур, Гонконг, а також Японія, що раніше протягом шести років займала перше місце.

Поки розвиваються країни в основному залишаються постачальниками сировини, продовольства і порівняно простих виробів готової продукції на світовий ринок. Однак темпи росту торгівлі сировиною помітно відстають від загальних темпів росту світової торгівлі. Таке відставання обумовлюється

виробітком заміників сировини, більш ощадливим його використанням, поглибленням його переробки.

Промислово розвигті країни практично цілком захопили ринок наукомісткої продукції. Разом з тим, окремі країни, що розвиваються, насамперед "нові індустріальні країни", зуміли домогтися істотних зрушень у реструктуризації свого експорту, підвищення в ньому частки готової продукції, промислових виробів, у т. ч. машин і устаткування. Так, частка промислового експорту країн, що розвиваються, у загальному світовому обсязі на початку 90-х років склала 16.3%.

Серед основних причин, які стимулюють розвиток зовнішньої торгівлі, слід виділити такі: нерівномірність економічного розвитку різних країн світу; відмінності в сировинних ресурсах; відмінності в людських ресурсах; нерівномірність розміщення фінансових ресурсів; характер політичних відносин; різний рівень науково-технічного розвитку; специфіка географічного положення та природних, кліматичних умов.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) є одним із важливих чинників стабільного розвитку національного господарства країн світу. В сучасних умовах жодна країна не може самостійно ефективно розвивати виробничі процеси на рівні вимог науково технічної прогрес. Тільки використовуючи переваги сукупного міжнародного науково-технічного потенціалу, міжнародного поділу праці, країни світового співтовариства можуть вирішувати господарські завдання, що забезпечують економічне зростання та піднесення добробуту населення. В цьому зв'язку, вивчення змісту та особливостей зовнішньоторгівельних зв'язків, що існують між державами в сучасних умовах, є суттєвим напрямом оптимального використання в національних межах економічних, науково-технічних, фінансових можливостей світового співтовариства.

ЗЕД є одним із найважливіших напрямів розвитку економіки сучасних країн. В історичному аспекті зовнішньоторгівельні зв'язки є продуктом цивілізації, оскільки виникають з появою держави і еволюціонують водночас

з її розвитком. В економічному аспекті зовнішні економічні зв'язки - це операції, пов'язані з обігом товарів, послуг, грошових коштів і капіталу між різними економічними і валютними зонами.

Нині номенклатура продукції, особливо промислових галузей, настільки велика, що жодна країна не зможе забезпечити економічно вигідне виробництво всього асортименту. Досвід багатьох країн показує, що найефективнішою є концентрація зусиль на створенні спеціалізованих галузей виробництва.

Спеціалізація на певному етапі породжує процес інтернаціоналізації виробництва й всього господарського життя (тобто кооперування у світовому масштабі). Головними чинниками міжнародної спеціалізації є наявність природних ресурсів, кліматичні умови, сформована виробнича база і внутрішній рівень національної спеціалізації. Якщо концентрація виробництва продукції у межах однієї країни не базується на спеціалізованих підприємствах з високим технічним і технологічним рівнем, не забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції, то вона призводить до перевитрат ресурсів і економічних спадів.

Інтернаціоналізація в свою чергу передбачає розвиток економічної інтеграції, яка зумовлює тенденцію до економічної єдності світу на основі зближення й взаємно переплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики [2, с.180].

Тенденція до об'єднання викликана потребою вирішення що стоять перед людством глобальних проблем, таких, як загроза ядерної катастрофи, екологічна проблема, охорона здоров'я і космос. Але найглибшу основу зміцнення цілісності світу складає наростаюча взаємозалежність держав в економічній сфері. Жодна країна світу не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо не втягнута в орбіту світогосподарських зв'язків.

ЄС базується на трьох опорах інтеграції:

- Європейська спільнота, яка складається з трьох спільнот (ЄСВС, ЄЕС та ЄВРОАТОМ) - до неї належать економічні та соціальні питання;

- спільна зовнішня політика та політика безпеки;
- співпраця в галузі юстиції та внутрішніх справ.

Рішення за питаннями, які належать до першої опори, ухвалюються союзними органами і обов'язкові для виконання всіма членами ЄС (регулювання у галузі торговельної, сільськогосподарської, транспортної політики та ін.). До основних цілей у сфері економічної інтеграції належать: гармонічний і збалансований розвиток економічної діяльності; досягнення високого рівня конкурентоспроможності та зближення економічних показників; стійке та безінфляційне зростання. До основних цілей у сфері соціальної інтеграції належать: високий рівень зайнятості та соціальний захист; рівноправність чоловіків та жінок; захист та покращення стану навколишнього середовища; підвищення життєвого рівня та якості життя; соціальна інтеграція та солідарність. В цьому випадку ЄС визначає мінімальні стандарти, які повинні бути дотримані країною-членом.

Питання другої опори вирішуються, насамперед, на міжурядовому рівні, рішення ЄС носять лише рекомендаційний та консультативний характер. До основних цілей у сфері зовнішньої політики і політики безпеки належать: захист спільних цінностей, основних інтересів, незалежності і цілісності Союзу; зміцнення безпеки всіма можливими способами; збереження миру та зміцнення міжнародної безпеки; сприяння міжнародній співпраці; розвиток та консолідація демократії та законності, визнання основних прав і свобод людини.

Питання третьої опори також вирішуються, насамперед, на міжурядовому рівні.

Крім того, Маастрихтський договір передбачив досягнення Економічного і монетарного союзу (тепер євро запровадили 15 країн ЄС) [5, с.69-73].

Сьогодні ЄС працює на основі договору, який підписано у м. Ніцца 2000 р. Головна зміна стосувалася інституційної реформи, кількості голосів

Європейського парламенту від кожної країни, розподілу голосів у Раді ЄС. Саме цей договір дозволив провести найбільше за історію ЄС розширення.

В основі діяльності ЄС - принцип субсидіарності. Згідно з ним ЄС починає діяти тільки тоді, коли він може краще вирішити проблему, ніж національна держава чи органи місцевого самоврядування. Тому в багатьох випадках на рівні ЄС затверджуються лише відповідні рекомендації та директиви, а вже уряди країн-членів вирішують яким чином вони втілюватимуть їх в життя. ЄС доповнює діяльність країн-членів з метою збільшення ефективності управління та вирішення проблем кожної з країн.

Остання світова фінансово-економічна криза 2007-2010 років, як показав 2011 р., не просто негативно вплинула на динаміку господарського розвитку ЄС, але й виявила глибинні суперечності в моделі європейської інтеграції. Якщо в 2009 р., за даними МВФ, ВВП зони євро (як і ВВП в ЄС) скоротився на 4,1%, то в 2010 р. стали, здавалося б, розвиватися перспективи виходу з кризи. Хоча до рівня 2007 р. було ще далеко, обидва показники - і по зоні євро, і по ЄС в цілому - зросли на 1,8%. Однак загострення кризи в зоні євро на тлі нерідко помилкових антикризових кроків національних урядів країн ЄС призвело до поглиблення цілого спектру економічних і соціальних проблем в європейських державах. У результаті створилася реальна загроза зниження рівня економіки ЄС в тривалий період стагнації або, щонайменше, млявого зростання ВВП. За 2011 рік сукупний ВВП країн ЄС збільшиться лише на 1,5%, а в 2012 р. зростання показника буде вдвічі меншим. Несприятлива ситуація буде ускладнена негативними соціальними процесами, насамперед пов'язаними із зростанням безробіття [21].

Отже, повноцінне функціонування економіки жодної країни не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Включення національної економіки в систему світових господарських процесів позитивно впливає на розвиток економіки країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню

природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак і підвищенню рівня життя населення.

1.2 Поняття та сутність зовнішньоторговельної діяльності та її складових

Для розвитку економіки держав ЄС має велике значення те, якими ресурсами наділені ці країни, що і в якій мірі вони можуть використовувати для розвитку власних галузей. Велике значення мають фактори, які впливають на розвиток економічних регіонів, до основних відносять : природні, які включають сировинний, земельний, водний, паливний, енергетичний фактори; екологічні та соціально-економічні, які містять суспільно-політичний фактор, загальноекономічний, соціально-демографічний; економіко-географічне положення, яке має важливе значення для господарства кожної країни [10].

Країни ЄС мають досить сприятливі природні умови для господарського розвитку: вдале поєднання рівнинною та гірського рельєфу, кліматичних умов (в основному помірною поясу, субарктичного – на півночі, субтропічного – на півдні), переважно родючі ґрунти, достатні ресурси прісної води. Нафта і газ є у Франції, Нідерландах, Норвегії, Великій Британії; вугілля – у Німеччині, Великій Британії, Франції; залізна руда – у Франції, Швеції, Іспанії, Великій Британії, Люксембурзі; боксити – у Франції, Норвегії; руд кольорових металів – у Німеччині, Італії, Іспанії, Норвегії, Швеції, Ірландії; уранові руди – у Франції, калійна сіль – у Німеччині, Франції. Довготривала експлуатація родовищ Європи призвела до їх збіднення. У цілому запасів мінеральної сировини в Західній Європі не достатньо для забезпечення власних потреб. Тому регіоні залежить від імпорту корисних копалин [18].

Площа ЄС – приблизно 4,3 млн. , що становить лише дві п'ятих від загального розміру Сполучених Штатів [8, ст.7-8]. Населення ЄС налічує близько 501 млн. осіб, і за цим параметром ЄС посідає третє місце в світі після Китаю та Індії, що на 57% перевищує населення США [20]. Населення

на континенті розміщено нерівномірно: окремі країни (та окремі регіони) мають більшу густоту населення, окремі – меншу. Це пояснює, чому місце країн за розміром території не завжди співпадає з місцем за кількістю населення. Рівень народжуваності в ЄС знижується, однак європейці стали жити довше. Рівень життя в європейських країнах різниться. ВВП на душу населення найвищий у Люксембурзі, найнижчий – в Латвії [8, ст.11-12]. ЄС прагне укріпити економіку, посилюючи свої конкурентні позиції та створюючи нові робочі місця заради можливості насолоджуватися більш якісним життям. Ці чинники суттєвим чином впливатимуть на майбутнє Союзу.

Найбільшими стратегічними союзниками європейців є розвинені країни, у першу чергу – США та Канада. Сусідні країни мають відносно низький рівень економічного розвитку, але володіють значними природними ресурсами. Останніми роками відбулися якісні зміни всередині регіону, пов'язані із закінченням протистояння між Сходом і Заходом. Відбувається розширення ЄС на схід [1, ст.173].

Галузями, які на початку XXI ст. забезпечують європейським країнам глобальну конкуренцію, є:

- 1) літакобудування – провідними виробниками є: Франція, Німеччина, Велика Британія;
- 2) банківська діяльність (Велика Британія, Нідерланди, Німеччина, Іспанія);
- 3) біотехнології (Німеччина);
- 4) автомобілебудування (Німеччина, Франція, Швеція);
- 5) цифрове телебачення (Франція);
- 6) фармацевтична промисловість (Німеччина, Франція);
- 7) фінансові послуги (Велика Британія, Люксембург);
- 8) страхування (Велика Британія, Нідерланди);
- 9) мобільний зв'язок (Фінляндія, Швеція, Велика Британія);
- 10) видавнича справа (Німеччина);

- 11) програмне забезпечення (Ірландія, Німеччина, Бельгія);
- 12) текстиль, взуття (Італія).

Таким чином, більшість країн світу, маючи обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, не в змозі виробляти з достатньою ефективністю товари, які необхідні для внутрішніх потреб. Для таких країн зовнішньоекономічні зв'язки є способом отримання необхідних товарів. Країни з великим сировинним потенціалом базують свої економічні системи на основі реалізації експортного потенціалу.

Відкрита торгівля між країнами-членами ЄС лягла в основу його створення майже 50 років тому та обумовила зростання добробуту всіх країн-членів. Європейському Союзу, таким чином, відводиться провідна роль у зусиллях, спрямованих на надання рівного доступу на світові ринки як багатим, так і бідним країнам.

Спільна торгівельна політика ЄС реалізовується на двох рівнях. По-перше, у рамках Світової організації торгівлі ЄС бере активну участь у встановленні норм та правил багатосторонньої системи світової торгівлі. По-друге, ЄС укладає власні двосторонні угоди про торгівлю з країнами або регіональними групами країн.

1.3 Теоретико методичні засади зовнішньоторговельної політики

Зовнішньоекономічна політика у кожній державі є регулятором її зовнішньоекономічної діяльності. Вона тісно пов'язана із зовнішньою торгівлею, в тому числі з експортом. Тому для будь-якої країни, і наша не є винятком, надзвичайно важливого значення набуває розробка довгострокової експортної політики. Її складові охоплюють складні проблеми зовнішньоторговельного і платіжного балансів, двосторонні та багатосторонні зовнішньоекономічні відносини, урахування зовнішньоекономічної політики інших країн, межі втручання держави при провадженні експортної політики. У зовнішньоторговельній сфері неабияке значення відіграє маркетинг, постійне вивчення іноземного ринку, пошук партнерів. Суттєву роль також відіграють організаційне й інформаційне

забезпечення експорту, використання у разі потреби арбітражу (арбітражних судів, арбітражних палат, третейських судів), контрактів, посередників (трейдерів, біржових торговців), банків, безготівкових розрахунків. Особливого значення під сучасну пору набуває кредитування експорту, в тому числі й міжнародний кредит. Долучені мають бути також акціонерні товариства і стратегічні комерційні центри. Державна експортна політика України має бути, з одного боку, гнучка, реагувати на зміни у світовій ситуації, пристосовуватись до цих змін. З іншого боку, необхідно забезпечити сталість, стабільність її, бо зміни у тактиці не повинні порушити довгострокових завдань держави, усієї стратегії експорту. Також зауважимо, що не тільки масове виробництво передує збільшенню обсягів експорту. Замість демпінгу, яким вже сьогодні користуватись небезпечно, потрібно суттєво підвищити споживчі якості експортних товарів. Це зовсім не проста справа, вона потребує значних зусиль й коштів. Створення таких цілком призначених для вивозу товарів підприємств призведе для зрушень у всьому виробництві, тобто спрямованого й на внутрішній ринок. Економічний потенціал нашої держави щодо розширення експорту є одним із факторів інтеграції національної економіки у світову. На сучасному етапі однією з умов ефективного розвитку економіки є використання переваг, закладених у міжнародному поділі праці. Експортна стратегія і практика повинна бути спрямовані на зменшення вартості товарів, підтягування її до інтернаціональної вартості. Цілком зрозуміло, що для здешевлення експортних товарів повинна бути зовсім інша, аніж наразі, продуктивність праці, тобто знову все впирається в переоснащення виробництва, в тому числі експортного, здійснення великих капіталовкладень. Не менш важливим чинником, ніж поповнення бюджету, виступає експорт щодо збільшення робочих місць. В усьому світі ця проблема – основне питання урядів країн. Саме використовуючи наявні природно-географічні умови, технічний рівень виробництва, кваліфікацію кадрів кожна країна намагається цим шляхом залучити якомога більше людей у галузі виробничої або невиробничої сфери.

Потенціал нашої держави у цьому відношенні використовується недостатньо. Галузі, пов'язані із створенням експортної продукції, можуть прийняти мільйони працівників. Замість невпинного, хоча й дещо прихованого, зростання безробіття в нашій країні, можна було б досягти його істотного зменшення. Вхідження у світовий ринок, євrorинок, проникнення на національні ринки країн, де наша продукція мало відома або зовсім невідома, потребує не знаходження якоїсь «ніші», а розгортання великих можливостей вітчизняної економіки, зокрема для потреб істотного зростання експорту. Отже, існує значний потенціал для імпортозаміщення. Стратегічним напрямом діяльності також повинен стати активний пошук нових перспективних ринків збуту продукції вітчизняного виробництва, а також стимулювання і максимальна підтримка її реалізації українськими виробниками незалежно від форми власності на світовому ринку. Стосовно імпорту продукції, зокрема з країн ЄС, зазначимо, що основу товарного імпорту склали механічні машини – 13,9%, засоби наземного транспорту, крім залізничного – 11,4%, фармацевтична продукція – 8,3%, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 7,5%, електричні машини – 7,3%, пластмаси, полімерні матеріали – 6,8%, папір та картон – 4,1%, чорні метали та вироби з них – 3,9%, різноманітна хімічна продукція – 3,5%. Найбільші імпортні надходження механічних машин здійснювались із Німеччини, Італії, Польщі; засобів наземного транспорту, крім залізничного – Німеччини, Великої Британії, Чехії; фармацевтичної продукції – Німеччини, Франції, Австрії; палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки – Литви, Польщі, Румунії; електричних машин – Німеччини, Польщі, Угорщини; пластмас, полімерних матеріалів – Німеччини, Польщі, Італії; паперу та картону – Польщі, Фінляндії, Німеччини; чорних металів та виробів з них – Італії, Польщі, Німеччини; різноманітної хімічної продукції – Німеччини, Франції, Бельгії. Нагадаємо, що у післякризовий період (2010– 2011 роки) внаслідок активізації зовнішнього попиту на товари вітчизняного виробництва та поступового виходу з кризи національної економіки значно збільшилися

обсяги як експорту, так і імпорту. Слід зазначити, що державою вживаються заходи стосовно підвищення ефективності зовнішньоекономічної політики. Зокрема, Мінекономрозвитку підготувало проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»⁴, яким законодавчо закріплюється поняття «державна зовнішньоекономічна політика України», засади та принципи зовнішньоекономічної політики, механізми її реалізації на державному та місцевому рівнях на середньострокову перспективу. Відповідно до законопроекту, засади державної зовнішньоекономічної політики України, зокрема, передбачають взаємовигідний розвиток торговельно-економічного, науково-технічного та інвестиційного співробітництва з іноземними державами та міжнародними організаціями та забезпечення збалансованості експорту та імпорту товарів і послуг шляхом ефективних структурних змін в економіці. При цьому участь України у створенні зон вільної торгівлі буде здійснюватись з урахуванням економічних інтересів країни.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1 Характерні риси зовнішньої торгівлі з країнами ЄС

Зовнішня торгівля в широкому розумінні охоплює всяку обмінну діяльність як товарами, так і іншими продуктами людської праці. Більше того, зовнішня торгівля охоплює і предмети, що не створюються людьми, а іноді й не зовсім досяжні для людей (наприклад, ділянки на Місяці). Тобто загалом зовнішню торгівлю можна визначити як систему відносин обмінного характеру (купівлі-продажу), що виникають та існують між суб'єктами ЗЕД і базуються на міжнародному поділі праці.

Розвиток західноєвропейської інтеграції чинить серйозний вплив на структуру і стан зовнішньоекономічних зв'язків. ЄС є найбільшим торговим блоком сучасного світу (див. Рис.1.1). Його експорт перевищує американський – 20,3% [9, ст.56].

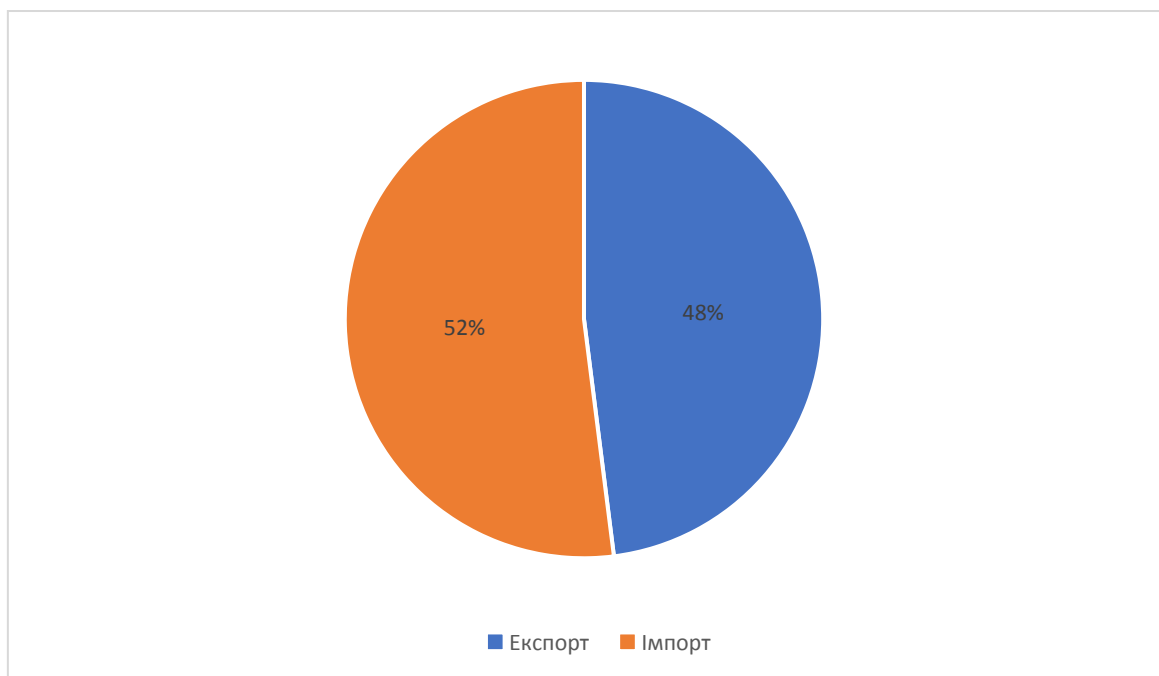


Рисунок 1.1 Структура зовнішньоторговельного обороту країн ЄС у 2019 році

Джерело: складено автором на основі [6]

Обсяги експорту товарів до країн Європейського Союзу на 2019 рік становили понад 99 млн. дол. США, імпорту – 103 млн. дол. США [18].

Товарна продукція країн ЄС випускається в основному на експорт: її частка щорічно зростає і становить вже більше 80% від загального обсягу експорту товарів і послуг ЄС. У 2019 році обладнання і транспортні засоби склали 42% від загального обсягу експорту, тоді як інші промислові товари склали 23%, а продукти хімії – 16% (див. Рис. 1.2). Первинна продукція становить 15% від загального обсягу експорту, найбільш експортовані вироби у цій категорії становлять енергетичні продукти (з часткою 43%), їжа і напої (38%). На жири та олії тваринного або рослинного походження припадало 37% обсягу експорту, насіння і плоди олійних рослин — 12%, одяг та додаткові речі до одягу, текстиль — 9%, деревину і вироби з деревини — 8% [17].

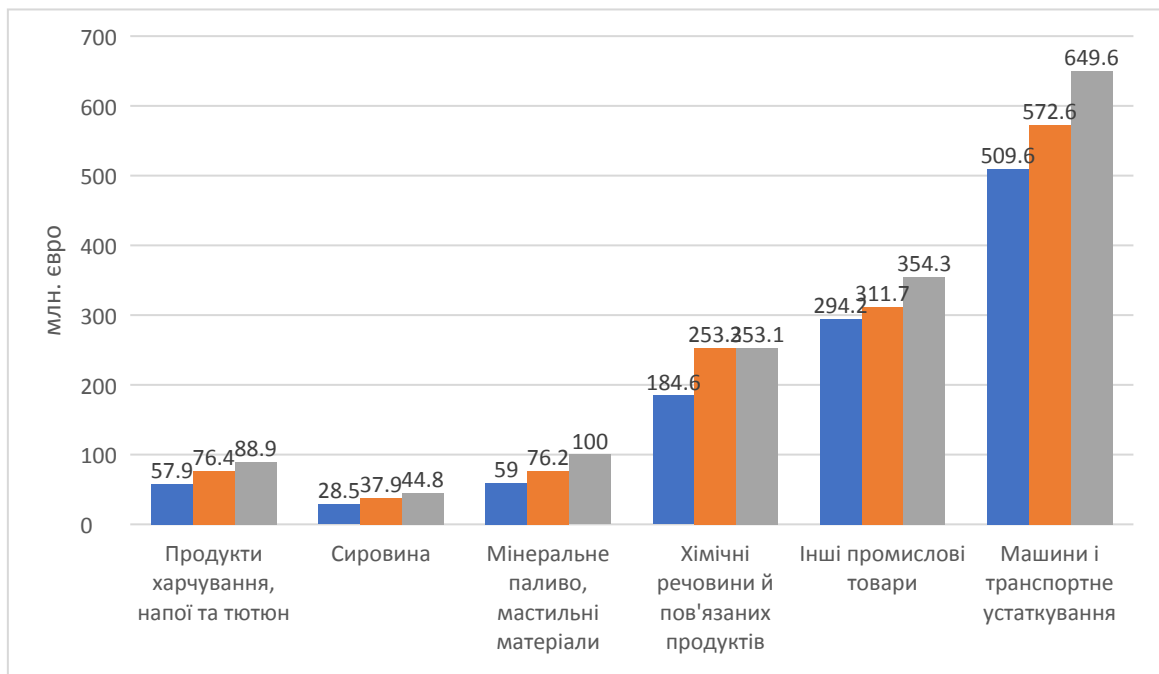


Рисунок 1.2 Експорт основних груп товарів країнами ЄС

Джерело: складено автором на основі [11]

Структура імпорту дещо змінилася в останні роки. У період між 2015 і 2019 роками, частка основної продукції збільшилася з 35% до 39%, тоді як відповідна частка промислових товарів скоротилася (див. Рис. 1.3). Основною причиною цього є швидке зростання імпорту енергоносіїв. Більша частина імпорту (близько 60%) складають промислові товари. Дефіцит у торгівлі товарами первинної обробки спричинений швидким зростанням

протягом останніх двох років, в основному за рахунок зростаючого дефіциту енергоносіїв [17].

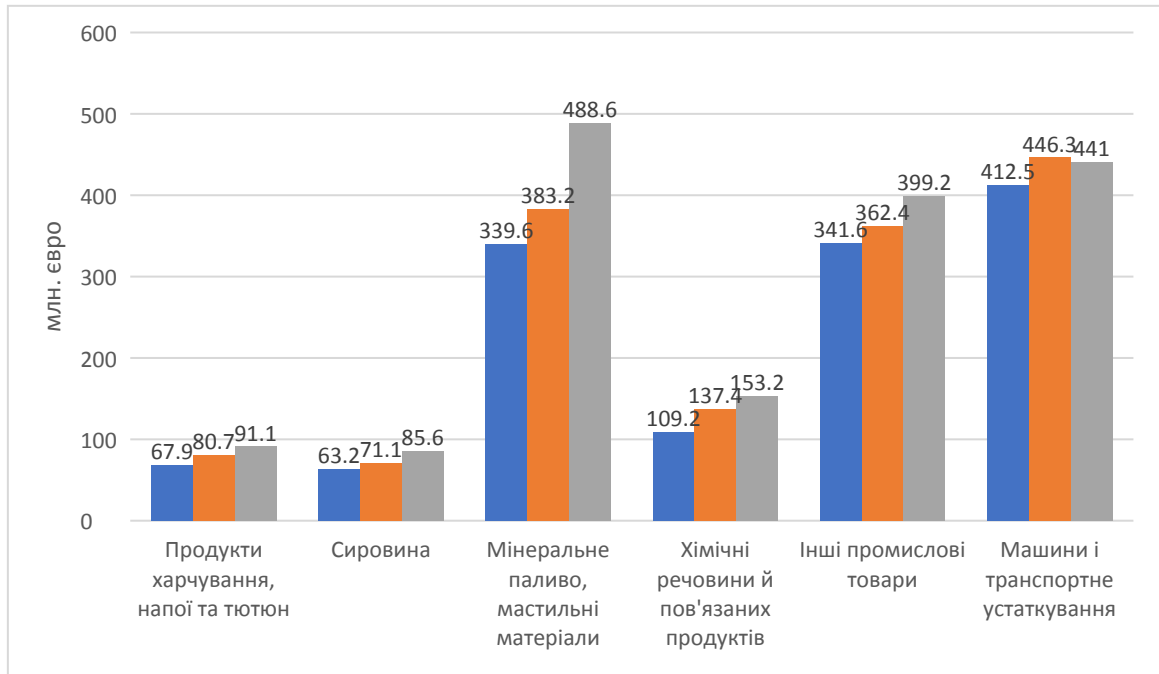


Рисунок 1.3 Динаміка імпорту основних груп товарів ЄС у 2019 році

Джерело: складено автором на основі [12]

США традиційно були головним торговельним партнером ЄС (див. Рис. 4), але її відносна значимість знизилася в останні роки, зокрема, в експорті. З 2015 по 2019 р. частка США в загальному обсязі експорту в ЄС знизилася з 23% до 17%. Тим не менш, з 2018 року позитивне сальдо торгівлі з США стало збільшуватися, і в 2011 році воно досягло рекордного рівня порівняно з 2019 роком.

Торгівля ЄС з Китаєм зросла більш, ніж в чотири рази порівняно з 2017 роком. В даний час Китай займає перше місце серед постачальників імпорту ЄС. У 2015 році ЄС зареєстровано найбільший двосторонній дефіцит у торгівлі з Китаєм. Інші великі дефіцити були виміряні в торгівлі з Росією, Норвегією і Японією [17].

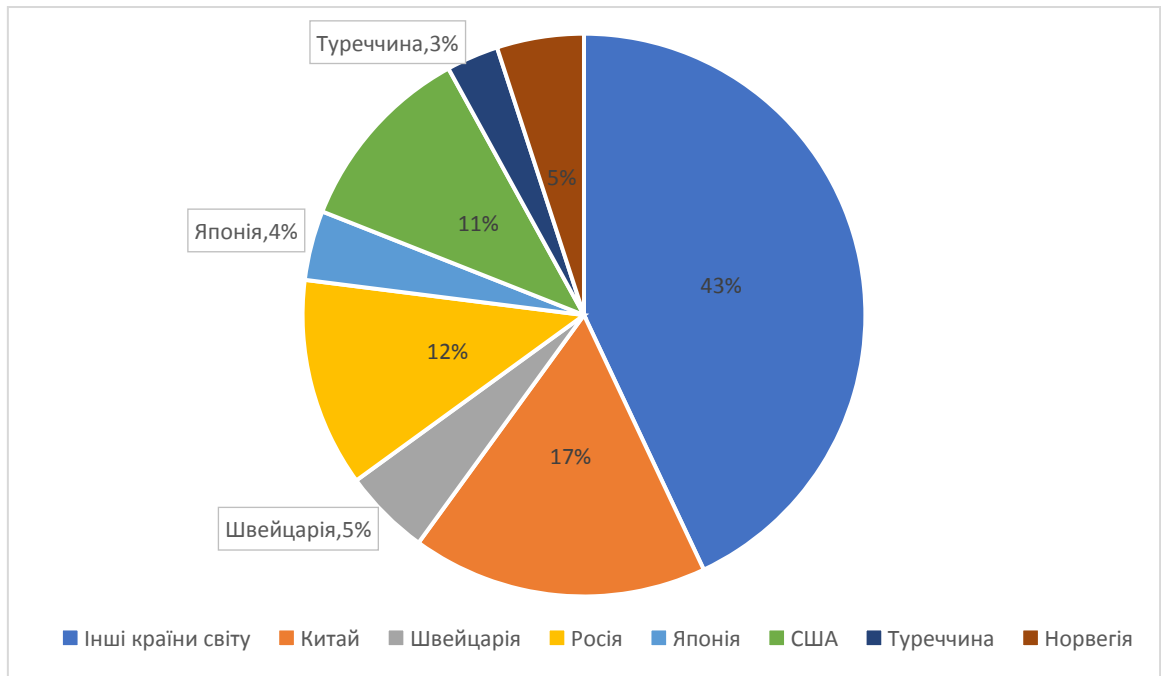


Рисунок 1.4 Географічна структура імпорту країн ЄС у 2019 році

Джерело: складено автором на основі [10]

Експорт основних груп товарів країн ЄС направлений на такі високорозвинені країни як США – 17 % від всього експорту товарів, Швейцарія – 9%, Китай – 9%, Росія – 7%, та ін.. Хоч Китай і Японія є найбільшими торговими партнерами ЄС в Азії, Європейський Союз має найбільш давні відносини з сімома членами Асоціації держав південно-східної Азії (АСЕАН). Ці торгові відносини були встановлені в 1972 році і офіційно оформлені в угоді про співпрацю від 1980 року. АСЕАН взяла на себе ініціативу по розширенню відносин з ЄС за допомогою процесу, відомого як АСЕМ (Азіатсько-європейська зустріч), в якій також беруть участь Японія, Китай і Південна Корея. АСЕМ проводить самміт на вищому рівні кожні два роки.

Європейський Союз є другим за важливістю торговим партнером Латинської Америки, важливим джерелом прямих зарубіжних інвестицій і провідним донором, що надає допомогу з метою розвитку регіону.

Отже, товарна структура зовнішньої торгівлі країн ЄС представлена різними групами товарної продукції, починаючи від продуктів харчування і закінчуючи машинами і транспортним устаткуванням. В зв'язку із нестачею

енергоносіїв протягом останніх двох років виник дефіцит у торгівлі товарами первинної обробки. Основними партнерами у зовнішній торговельній діяльності є США, Китай, Японія, Росія, Норвегія, Швейцарія, Туреччина.

Зовнішня торгівля є своєрідним проявом світового товарного ринку. Тому не дивно, що визначення міжнародного світового товарного ринку майже збігається з основним змістом зовнішньої торгівлі.

Світовий товарний ринок - це частина світового ринку, система обмінних відносин якого побудована на організації купівлі-продажу продуктів матеріального виробництва.

На національному ринку рух товарів обумовлюється більше економічними факторами (виробничими зв'язками між підприємствами і регіонами країни), ніж іншими, включаючи державну політику, то на світовому ринку суттєвий вплив на міжнародну торгівлю має зовнішньоекономічна політика окремих держав чи їхніх груп. Отже, рух товарів між національними господарствами дещо обмежений, а деякі товари, що виробляються в окремих країнах, взагалі не поступають у світовий товарообіг.

Зовнішня торгівля є основним напрямом господарської діяльності суб'єктів ЗЕД. Зовнішньоторговельні операції складають 80% всіх операцій, які включає ЗЕД суб'єктів світового господарства. Це означає, що у зовнішній торгівлі насамперед, і розкривається головний зміст господарської діяльності суб'єктів ЗЕД.

Форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД розглядається за трьома критеріям:

I. По критерію специфіки об'єкта виділяють такі форми зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД:

а) торгівля товарами, що, зокрема, включає: сировинні товари; паливно-мастильні матеріали; продовольчі товари; напівфабрикати; готові вироби; тощо;

б) торгівля послугами, в том числі: торгівля ліцензіями; патентами; ноу-хау; інжиніринговими послугами; страховими послугами; маркетинговими послугами; обліковими послугами; аудиторськими послугами; юридичними послугами; туристичними послугами; транспортними послугами; консалтинговими послугами; консигнаційними послугами; експедиторськими послугами;

II. По критерію специфіки взаємодії суб'єктів ЗЕД виділяють такі форми їх зовнішньої торгівлі.

1. Традиційна зовнішня торгівля - це експортно-імпортні операції суб'єктів ЗЕД, які здійснюються на умовах оплати товарів та наданих послуг у грошовій формі (товар - гроші, гроші - товар), тобто товари продають/ купують за гроші.

2. Торгівля кооперованою продукцією, тобто це торгівля продукцією, яка випускається на основі міжнародних договорів про кооперацію виробництва.

3. Зустрічна торгівля суб'єктів ЗЕД - це товарообмінні угоди. Основні різновиди зустрічної торгівлі суб'єктів ЗЕД:

1. Товарообмінні компенсаційні угоди на безвалютній основі.

2. Компенсаційні угоди на комерційній основі.

3. Компенсаційні угоди на основі домовленостей про виробниче співробітництво.

III. Третій загальний критерій (за яким виділяють форми зовнішньої торгівлі) суб'єктів ЗЕД є: специфіка регулювання зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.

Поряд з формами існують методи здійснення зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД. До них відносяться:

Пряма торгівля - це метод зовнішньої торгівлі при якому між суб'єктами ЗЕД не має посередників.

Непряма торгівля - це метод здійснення ЗТ суб'єктами ЗЕД за допомогою посередників.

За критерієм результативності зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД виділяють такі показники:

1. Сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД.

У зв'язку з цим виділяють:

а) позитивне сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД. Це означає, що вартість експорту перевищує вартість імпорту;

б) негативне сальдо торговельного балансу суб'єктів ЗЕД - вартість імпорту більше вартості експорту

2. Сальдо балансу послуг суб'єктів ЗЕД.

Цей показник також має:

- позитивне сальдо. Коли вартість експорту послуг більше вартості імпорту послуг;

- негативне сальдо. Коли вартість імпорту послуг більше вартості експорту послуг.

3. Умови зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД.

Перспективи розвитку української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі визначаються ступенем успішності її адаптації до умов функціонування міжнародних економічних відносин, які постійно трансформуються. Саме в такому контексті варто розглядати розвиток зовнішньоторговельних відносин України з її нинішніми іноземними партнерами, зокрема переорієнтацію вітчизняного експорту на спільний ринок Євросоюзу з використанням можливостей Угоди про асоціацію та зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС. Водночас це вимагає запровадження властивих йому макроекономічних принципів і орієнтирів державного регулювання, імплементації європейських стандартів та технічних норм, створення країнами ЄС спільних «ланцюгів доданої вартості», імпорту найсучасніших технологій виробництва й ін. Досі в українській економічній спільноті не вщухають дискусії щодо переваг і ризиків, які несе ЗВТ з ЄС: деякі експерти наголошують на винятково позитивних наслідках, інші вказують на недостатнє використання Україною можливостей від відкриття ринків ЄС, а

ряд експертів сходиться на думці, що покращення динаміки торгівлі з ЄС має винятково ситуативний характер та ситуація будь-коли може змінитися у напрямі погіршення зовнішньоторговельного балансу через встановлення захисних бар'єрів на провідні експортні поставки з України. Постійний моніторинг сучасного стану розвитку зовнішньоторговельних відносин України і ЄС в умовах ЗВТ – важливе завдання з огляду на закріплення позитивних результатів та пошук шляхів вирішення актуальних проблем у цій сфері. Така інформація є надзвичайно важливою для формулювання ефективної державної політики, спрямованої на забезпечення максимально повного використання можливостей, що надаються Угодою, та нівелювання викликів і ризиків, які також, безперечно, пов'язані з її імплементацією. Майбутній розвиток та зміцнення подальших позицій зовнішньоторговельної співпраці мають позначитись на економічному, соціальному й політичному становищі України. Окремим актуальним завданням є реалізація експортного потенціалу продукції АПК на ринках ЄС (вона наразі займає найбільшу частку в експорті до держав ЄС) у результаті використання наданих торговельних преференцій, що зумовить зростання вітчизняного зернового, олійного і фруктових ринків та створить підґрунтя для розвитку м'ясного сектору, а в майбутньому – молочного комплексу України.

2.2 Аналіз результатів зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Польщею

Промисловість Польщі є основною галуззю господарства. Основні галузі промисловості - машинобудування, металургійна, гірнична (вугільна, сірчанева тощо), хімічна, суднобудування, харчова, текстильна та легка промисловість.

Значна частка економічного потенціалу країни базується на переробці мінеральної сировини. Переважають галузі важкої промисловості. Провідну роль відіграють машинобудування, чорна та кольорова металургія, хімічна промисловість. Також добре розвинені текстильна та швейна промисловість. У паливній промисловості головною галуззю є вугільна. В електроенергетиці

провідну роль відіграють теплові електростанції. Чорна металургія працює на власному коксівному вугіллі та переважно імпортованих рудах.

Кольорова металургія - з власної сировини виплавляється мідь, свинець і цинк; з імпортованої - алюміній. У Верхній Сілезії переважає металомістке важке та залізничне машинобудування. Хімічна промисловість Польщі спеціалізується на виробництві різноманітних мінеральних добрив, соди, полімерів, парфумів, ліків, фотохімії. Текстильна промисловість країни виробляє переважно бавовняні тканини. Швейна промисловість працює на експорт. Транспорт: залізничний, автомобільний, морський, трубопровідний, повітряний. Головні морські порти: Щецин, Свіноуйсьце, Гданськ, Гдиня [1].

Польща проводить політику економічної лібералізації з 1990 року і на сьогодні досягла великого успіху серед країн з перехідною економікою. З 2004 року Польща є членом ЄС, тому завдяки доступу до структурних фондів ЄС забезпечила потужний імпульс в економіку. Швидко впало безробіття до 6,4% в жовтні 2008 року, але повернулося до більш ніж 12% протягом 2011-18, перевищивши середній показник по ЄС більш ніж на 2%. Інфляція досягла найнижчого рівня приблизно 2,6% в 2019 році, в результаті глобального економічного спаду, але з тих пір піднялася і залишилася приблизно на 4%. Економічні показники Польщі можуть поліпшитися в довгостроковій перспективі, якщо країна розгляне деякі з недоліків в автомобільній і залізничній інфраструктурі та бізнес-середовища.

Неефективна система комерційного суду, жорсткий трудовий кодекс, бюрократичної тяганини, обтяжлива податкова система, високий рівень корупції - спричиняють зниження економічного потенціалу країни. Зростання вимог до фінансування охорони здоров'я, освіти і державної пенсійної системи та низькі доходи населення викликали дефіцит держбюджету до 7,8% ВВП в 2019 році, але заходи щодо зміцнення державних фінансів, в тому числі збільшення внесків до державної пенсійної системи за рахунок приватних пенсійних фондів та коаліційний уряд, який

прийшов до влади в листопаді 2007 року, скоротили дефіцит до 2,6% ВВП в 2018 році [2].

Закріпленню ролі держави в господарському житті країни сприяє те, що вона є повноправним членом ЄС, який вимагає від країн-учасниць уніфікації норм господарського законодавства, жорсткого узгодження економічної політики.

Слід зауважити, що хоча темпи економічного росту в Польщі в останні роки перевищують динаміку індустріально розвинених держав ЄС, польська економіка має цілий комплекс досить серйозних проблем. До останніх відноситься, у тому числі, значне відставання від індустріально розвинених країн за рівнем конкурентоздатності. Іншою дуже істотною проблемою останнім часом стала заборгованість Польщі, що різко збільшилася, а також надмірно великий дефіцит платіжного балансу, який є одним з найвищих серед посткомуністичних країн Центрально-Східної Європи.

Світова фінансова криза, яка розпочалась у 2008 році в США, як криза ринку нерухомості і похідних фінансових інструментів, торкнулась економік усіх без винятку країн, в тому числі й Республіки Польщі. Проте її наслідки не були такими відчутними як для решти країн Центральної і Східної Європи і в 2009 році Польща була єдиною країною ЄС, яка продемонструвала економічне зростання.

Основними факторами кризи в Польщі були:

1. Уповільнення приросту зростання ВВП.
2. Збільшення безробіття порівняно на 1,5
3. Суттєве зниження курсу національної валюти: злотий подешевшав відносно євро на 10%, а відносно долара майже на 30% [4].

Порівнюючи прояви кризи в Польщі з іншими країнами Східної Європи, наприклад з Україною, де ВВП у 2019 році скоротився на 35,6%, рівень безробіття за даними Міжнародної організації праці становив 9,5%, а інфляція 12,3%, її наслідки були незначними.

В рамках боротьби з фінансовою кризою у травні 2009 року увійшли в дію окремі положення «Плану стабільності і розвитку», який був розроблений урядом Польщі [5]. Згідно з цим планом в 2019 році передбачалося виділення 40 млрд. злотих (14,2 млрд. дол. США) на: збільшення лімітів і гарантій Державного казначейства для банків; 20 млрд. злотих (7,14 млрд. дол. США) для малого і середнього бізнесу з метою забезпечення їхньої кредитної спроможності (в основному за посередництвом Державного економічного банку Польщі профінансованого на суму 0,7 млрд. дол. США); використання фінансових інвестицій з бюджету ЄС на суму 16,8 млрд. злотих (6,0 млрд. дол. США).

Складовими формування позитивної економічної динаміки у 2019 році в економіці Польщі були [5]:

1. Заохочувальна, проте контрольована монетарна політика, що помітно знизилася негативний тиск на реальний сектор. Так, напередодні кризи обсяги кредитування населення знаходились на рівні 16% ВВП, у той час як середній показник для країн ЄС знаходиться на рівні 50% ВВП.

2. Гнучкий валютний курс і девальвація національної грошової одиниці.

3. Стійке зростання купівельної спроможності громадян і зміцнення внутрішніх ринків.

4. Відносно невисока залежність від зовнішніх ринків. Частки експорту та імпорту Польщі у структурі ВВП країни складають приблизно по 40%, з незначним торговельним дефіцитом.

5. Стійкість і прозорість банківської системи.

6. Зниження окремих податків і помірне додаткове фіскальне стимулювання [6].

Дії уряду мали позитивні наслідки для економіки Польщі, так за підсумками першого півріччя 2016 року зростання рівня ВВП становило 103,1%, яке забезпечувалось за рахунок приросту виробництва промислової продукції на рівні 110,6%, рівень інфляції склав 2,8%, знизився рівень безробіття - 11,6%, державний борг залишається на відносно сталому рівні,

оскільки антикризові заходи не призвели до значного нарощування державних зобов'язань. У порівнянні до даних станом на червень 2017 року з початку 2018 року польський злотий почав поступово зміцнюватись.

Отже, внутрішніми причинами прояву стабільної економічної ситуації Польщі в умовах кризи були виважені дії уряду, що поєднувались з врівноваженою структурою економіки, надійна банківська система, яка не похитнулася під час кризи і використання внутрішнього потенціалу ринку.

До зовнішніх чинників належить використання фінансових ресурсів ЄС на розвиток інфраструктури, людського капіталу, інноваційні технології, охорону навколишнього середовища, регіональний розвиток, а також модернізацію сільського господарства. Тому в Польщі, не зважаючи на кризу, спостерігалась позитивна динаміка ВВП з відчутним зниженням темпу приросту цього показника у 2019 році на 3,7% порівняно з 2018 роком.

За результатами 2019 р. динаміка зовнішнього товарообігу Польщі має тенденцію до зниження, все ж таки криза завдала свого удару. Обсяг експорту за зазначений період склав 117 249, 97 млн. дол. (81,2% від аналогічного показника минулого року), а обсяг імпорту - 127 166, 47 млн. дол. (72,5% від аналогічного показника минулого року) [2].

В результаті можна сказати, що рівень імпорту переважає над експортом, спостерігається від'ємне сальдо торговельного балансу (-9 916,5 млн. дол.).

В польському експорті за результатами 2019 року найбільша частка припадає на:

- машини та механічні устаткування, електричне обладнання (25,59%);
- автомашини, судна і повітряні апарати (18,34%);
- чорні метали та вироби з них (10,26%).

Натомість в імпорті, за результатами 2019 року, найбільша частка припадає на:

- машини та механічні устаткування, електричне обладнання (25,07%);
- автомашини, судна і повітряні апарати (10,47%),

- продукти хімічної промисловості (10,00%).

За результатами 2019 року головним торговельним партнером Польщі є Німеччина, на яку припадає 26,21% польського експорту та 22,45% польського імпорту [2].

Серед країн колишнього СРСР головним торговельним партнером Польщі залишається Росія, на яку припадає 3,72% польського експорту та 8,59% імпорту.

За підсумками 2019 р. динаміка зовнішнього товарообігу Польщі мала тенденцію до зростання. Обсяг експорту у зазначеному періоді склав 134,4 млрд. дол. США (зростання на рівні 20,3% у порівнянні до аналогічного періоду 2009 р.), обсяг імпорту - 149,1 млрд. дол. США (зростання на рівні 21,1% у порівнянні до аналогічного показника 2009 р.). Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі склало 14,7 млрд. дол. США [9].

За результатами 2019 року головним торговельним партнером Польщі залишається Німеччина, на яку припадає 26,11% польського експорту та 21,79% польського імпорту. Серед країн колишнього Радянського Союзу головним торговельним партнером Польщі залишається Росія, на яку припадає 4,22% польського експорту та 10,21% польського імпорту. Україна займає друге місце серед країн колишнього Радянського Союзу. На Україну припадає 2,53% польського експорту та 1,01% польського імпорту. Беручи до уваги відсоткову частку торговельних партнерів Республіки Польща, найбільшими партнерами у розрізі експорту та імпорту продукції й надалі залишатиметься Німеччина, інші країни Європейського Союзу, а також Росія [9].

Питома вага зовнішньої торгівлі у ВВП в 2018 році: експорт товарів становив 197 млрд. дол. (29 місце в світі), імпорт - 218 млрд. дол. (23 місце в світі). У географічному розподілі на ЄС припадає 80% товарообігу [2].

Частка зовнішньої торгівлі у ВВП не перевищує 40%. Основні експортовані товари та послуги з Польщі: машини та транспортне обладнання (2011 р. - 37,8% від загального експорту), проміжні промислові

товари (23,7%), інші промислові товари (17,1%), продукти харчування та живі тварини (7,6%). Основа польського імпорту - машини та транспортне обладнання (38% від загального обсягу імпорту), хімікати (15%), мінеральні речовини, палива, мастила і супутні матеріали на 9%. Основними зовнішньоторговельними партнерами є країни ЄС, Китай та Росія.

Структура експорту відображає всі зрушення у структурі економіки Польщі. Систематично падає частка продуктів харчування та живих тварин, на які на початку 1950-х років припадало до 25%, а нині - лише трохи більше 7% вартості експорту. У останні роки різко зріс експорт машин та транспортного обладнання, частка яких у загальній вартості польського експорту вже наблизилася до 28% і продовжує збільшуватися [2].

Висока стійкість польської економіки в умовах світової кризи - це рівнодійна специфічних рис фінансового сектора, врівноваженої і диверсифікованої структури економіки, а також правильної і швидкої реакції польської влади на кризові явища.

Тому, основним чинником, який став причиною стабільної економічної ситуації Польщі в умовах світової економічної кризи, є врівноважена структура економіки, а також потенціал внутрішнього ринку. Треба підкреслити, що головним чинником, який підтримав кон'юнктуру в Польщі у IV кварталі 2018 року і в I кварталі 2019 року був високий внутрішній попит (ринок 38 млн. споживачів, які порівняно спокійно відреагували на інформацію щодо кризових явищ). Крім того, польська економіка в меншій мірі, ніж економіки інших держав, є залежною від експорту на зовнішні ринки (частина експорту в утворенні ВВП Польщі становить менш ніж 40 відсотків), а плаваючий валютний курс і послаблення злотого дозволили додатково мінімізувати наслідки впливу світової фінансової кризи на польський експорт і ситуацію польських експортерів.

Правові основи господарчої діяльності в Польщі закріплені в Цивільному кодексі, Кодексі торгівельних товариств і в законі «Про свободу господарчої діяльності» від 2 червня 2004 р., що замінив закон «Про

господарчу діяльність» від 1999 р. Цивільний кодекс регулює матеріальні відносини між фізичними особами, юридичними особами, між фізичними і юридичними особами, а також охорону особистих благ [8].

Територія Польщі знаходиться в межах митного простору ЄС - це означає, що торгівельний обмін між державами-членами ЄС підпорядковується правилам внутрішнього ринку ЄС, на якому вільно переміщуються товари. В свою чергу, товарообмін Польщі зі сторонами, що не входять в Європейський союз (так звані третіми сторонами), підлягає єдиним для всього ЄС принципам, що випливають із взаємної політики і єдиного митного законодавства.

Формування і здійснення спільної торгової політики відбувається на рівні Співтовариства. Торговельні правила встановлює Рада ЄС або Європейська комісія шляхом прямого введення нормативних актів. Органом, що відповідає за здійснення цієї політики, в тому числі, за введення антидемпінгових, антидотаційних і захисних процедур є Європейська комісія. В розпорядженні польської влади залишилося лише видача дозволу на ввезення, вивезення і встановлення обмеження на ввезення або вивезення по економічним причинам, до цих причин відноситься охорона здоров'я людей і тварин (відповідно до ст. 36 Договору ЄС). Із польських законодавчих актів найбільш важливе значення мають: закон Митного права і закон «Про адміністрування торговельного обороту з зарубіжними країнами», що приступив до дію в день вступу Польщі в ЄС.

Право на здійснення торговельної діяльності. Всі суб'єкти ЗЕД мають рівне право здійснювати будь-які її види, прямо не заборонені законами Польщі, незалежно від форм власності та інших ознак. Фізичні особи мають право здійснювати ЗЕД з моменту набуття ними цивільної дієздатності згідно з законами Республіки Польщі. До суб'єктів ЗЕД може бути застосовано санкцію у вигляді тимчасового зупинення права здійснення такої діяльності у випадках порушення чинних законів.

Умови торговельного обміну в рамках ЄС. Торговельний обмін в рамках європейського ринку характеризують:

- відсутність митного контролю на кордонах (вільне переміщення товарів);
- однакові технічні стандарти на всій території ЄС;
- ведення господарчої діяльності потребує наявності номера, що ідентифікує платника податку (NIP), з приставкою PL;
- для підприємств, що здійснюють торгівлю з фірмами ЄС, існує зобов'язання щомісячно складати статистичні декларації INTRASTAT, що містить зведені дані відносно реалізованого ввезення і вивезення товарів підприємцями, що ведуть торгівлю з фірмами ЄС.

З дня вступу в ЄС Польща застосовує європейські принципи допуску товарів в обіг. Всі товари, вироблені в Польщі відповідно стандартам ЄС, можуть вільно рухатися на єдиному європейському ринку.

На єдиному європейському ринку діє принцип взаємної акцептації, який означає, що будь-який продукт, який вироблений згідно закону і ввозиться із країн-членів ЄС, може бути допущеним в продаж в іншій країні-члена. Заборона на продаж такого товару на ринку іншої країни може бути введений лише після того, як буде доказано, що даний виріб не задовольняє основних стандартів, що стосуються безпеки [8].

- 1) втономний тариф. Застосовується до товарів, що походять з країн, не членів СОТ, на які не поширюється режим найбільшого сприяння і до яких не належить режим преференцій. Також застосовується, якщо звичайний тариф для даного товару вищий, ніж автономний, або ж не визначений. У відсутність преференційного митного режиму, автономний тариф також застосовується до товарів, що походять з країн, включених до переліку країн, що розвиваються, а також з найменш розвинених країн, які не входять до переліку країн СОТ і на які не поширюється режим найбільшого сприяння;

- 2) Загальний тариф. Застосовується до товарів, що походять з країн і регіонів - членів СОТ, а також з країн, яким Польща надала режим найбільшого сприяння в рамках двосторонніх торговельних угод або в односторонньому порядку, якщо він не вище, ніж автономний;
- 3) Преференційний митний тариф. Застосовується у відповідності з польською системою митних преференцій, які передбачають два види митних тарифів для товарів, що походять з країн, що розвиваються і найменш розвинених країн;
- 4) Пільговий тариф. Застосовується до товарів, що походять з країн ЄС, ЄАВТ, Болгарії, Литви, Румунії, Словаччини, Словенії, Туреччини та Хорватії.
- 5) Одноразовий платіж в розмірі 3,5% від загальної митної вартості, що застосовується до партій товарів, надісланих за кордону фізичною особою і призначених для фізичної особи, а також для товарів, що імпортуються в якості особистого багажу туриста, якщо їх вигляд і кількість не мають комерційного призначення. При цьому загальна вартість не може бути нижче 45 євро (для партій товарів) або 175 євро (для особистого багажу) і вище 350 євро, ці норми детально викладені в статтях 190 параграф 10 і 190 параграф 14 Митного кодексу.

У всіх випадках повинні надаватися сертифікати походження відповідно до стандартів СОТ. Якщо неможливо встановити країну чи регіон, то застосовується більш високий з двох тарифів: автономний або звичайний, збільшений на 100% [9].

Польські митні закони передбачають особливі антидемпінгові мита на товари, що ввозяться в Польщу за демпінговими цінами. Антидемпінгове розслідування, по завершенні якого може накладатися антидемпінгове мито, здійснюються міністром економіки після отримання від польського господарюючого суб'єкта документованого запиту. Міністр може також почати формальне розслідування після отримання достатніх доказів про

демпінг. При проведенні антидемпінгового розслідування міністр економіки взаємодіє з Управлінням захисту конкуренції і споживача.

Слід зазначити, що з 30 квітня 2002 Центральне митне управління було розпущено і його компетенції, з 1 травня 2002 року, перейшли на 17 регіональних митних комітетів і Міністерство фінансів, хоча самі процедури митного очищення залишилися незмінними [8].

Деякі товари дозволяються до ввезення без сплати мита. В їх число входять моделі та зразки, що не мають комерційної вартості, що ввозяться в Польщу з метою реклами на обмежений строк або для участі у виставках. Докладний перелік товарів, дозволених до безмитного ввезення, наведено в статті 1904-19048 нині діючого Митного кодексу. Стаття 19011 приводить дозволених до безмитного ввезення основні засоби, що належать підприємцям, що переміщують свою діяльність в Польщу із за кордону.

Технічні вимоги, в 1985 році, був введений так званий «новий підхід» до гармонізації технічних правил. Предметом гармонізації стали виключно правила, що пов'язані з безпекою, здоров'ям і захистом навколишнього середовища. Вироби, що відповідають польським стандартам, можуть добровільно бути представлені до оцінки на відповідність з метою отримання виробником права на позначення Знаком відповідності польському стандарту.

Кожна із країн-членів здійснює нагляд над безпекою виробів, що випускаються в обіг на ринок в даній країні. В Польщі загальний нагляд над ринком здійснює Управління захисту конкуренції і споживачів. Польські виробники можуть також сертифікувати свої вироби знаками на основі відповідних законів ЄС. В Європейському Союзі особливої охорони підлягають вироби, що вважаються специфічними, наприклад, що походять з відповідного географічного регіону чи виробляються традиційними способом (перш за все харчові продукти). Такі продукти можуть отримати знак Protected Designation of Origin (PDO), Protected Geographical Indication (PGI) або Traditional Specialty Guaranteed (TSG) [8].

При ввезенні в Польщу діє загальний митний тариф ЄС. В митному тарифі в колонці знаходяться конвенційні ставки, тобто ставки, що застосовуються по відношенню до імпорту із третіх країн, що є членами СОТ або з якими ЄС заключив договір про застосування режиму найбільшого сприяння (ставки РНС). Всі митні ставки зв'язані. Нульовою ставкою охоплено більше ніж 24% товарів (тарифних ліній). З 2006 р. середня арифметична ставка РНС на промислові товари складає 4,0%, а на сільськогосподарські товари 18,6%. В загальному митному тарифі 81,5% митних ставок РНС знаходиться на рівні 10%. Найбільш високі митні ставки серед промислових товарів діють по відношенню до «чутливих» товарів, таким як одяг і текстильні матеріали, взуття, транспортні засоби і пластмаси. Ставка РНС в Польщі діє по відношенню до ввезення із дев'яти країн: Австралія, Канада, Тайвань, Гонконг, Японія, Пд. Корея, Нова Зеландія, Сінгапур і США. Імпорт із інших країн має пільгові ставки, тому митне навантаження на польський імпорт із цих країн значно нижче, ніж від ставок загального митного тарифу [8].

Європейський союз застосовує широку систему односторонніх митних преференцій для країн, що розвиваються (преференції для країн Африки, басейна Карибського моря і Тихого океану - країни АКТ), на основі Угоди Котону і Генеральної системи преференцій (Generalized System of Preferences, GSP), а також взаємні преференції з багатьма іншими торговельними партнерами а рамках зон вільної торгівлі (в тому числі країни ЕФТА: Мексика, Чилі, Пд. Африка).

Преференції GSP охоплюють 178 країн і територій, що розвиваються. Якщо імпорт, відповідної групи товарів, із одної країни перевищує 15% в цілому із всіх країн, що охоплені GSM, то підлягає виключенню, тобто перестає користуватися пільговим доступом до ринку ЄС. У випадку текстильних товарів і одягу поріг для виключення був знижений до 12,5%. В рамках теперішнього механізму 80% експорту із Китаю на ринок ЄС підпадає

під виключення, не дивлячись на то, що Китай формально все ж ще являється країною-бенефіціаром GSP [8].

Також система передбачає додаткові преференції («GSP Plus») для країн, що ратифікували і ефективно впроваджують міжнародні конвенції, що націлені на сталий розвиток з урахуванням захисту навколишнього середовища, захисту прав людини і прав працюючих. Програма GSP Plus задовольняє доступ на ринок ЄС безмитних товарів із 91% тарифних ліній. В цю програму охоплено 15 держав: Болівія, Еквадор, Колумбія, Перу, Венесуела, Гватемала, Гондурас, Коста-Ріка, Нікарагуа, Панама, Сальвадор, Грузія, Молдова і Шрі-Ланка. Ця програма забезпечує доступ всіх продуктів із цих країн на ринок ЄС без мита і без квот, за виключенням зброї і боєприпасів, а також деяких сільськогосподарських продуктів (цукру, рису, бананів), на які митні заходи скорочуються поступово.

Всі економічні об'єкти в Польщі, також з іноземним капіталом, мають право вести зовнішньоторговельні операції. Як правило, не існує обмежень на комерційні угоди щодо будь-яких товарів і послуг. Але немає правил без винятків. Такі випадки докладно обумовлюються в Законі про господарську діяльність від 19 листопада 1999 року. Наприклад, необхідно отримати ліцензію на ввезення-вивезення товарів військово-поліцейського призначення, такі як вибухові речовини, зброю, боєприпаси, а також частини і компоненти до них. Особливі законодавчі акти регулюють імпорту і експорту в ряді інших випадків, наприклад, зовнішньоторговельний оборот антикваріатом або небезпечними субстанціями [9].

Виконавчі процедури регулюються детально поруч розпоряджень міністра фінансів. Програма «ДОКу» вводить механізм стабілізації кредитних ставок відсотка, дозволяючи польським експортерам і комерційним банкам, а також міжнародним фінансовим інститутам пропонувати середньо-і довгострокові експортні кредити (з періодом погашення як мінімум два роки), що мають фіксовані процентні ставки.

Над імпортом та експортом здійснюється митний нагляд, що проводиться на базі угоди ЄАД (Єдиний Адміністративний Документ - англ. Single Administrative Document, SAD) і супровідних документів: митної декларації та сертифікату походження.

Нетарифні обмеження:

- Антидемпінгові і компенсаційні митні заходи

В ЄС, де діють дуже ліберальні правила доступу промислових товарів, відносно часто застосовуються нетарифні інструменти, що направлені перш за все проти недобросовісної конкуренції - демпінгу і субсидювання. На 2011 рік при ввезенні в ЄС, в тому числі і в Польщу, діяло 131 антидемпінгове правило (в більшості випадків на хімічні і сталеві продукти), а також 8 компенсаційних заходів [8].

- Кількісні обмеження

При імпорту в Польщу деяких сталевих виробів із Казахстану і Росії діють кількісні квоти, що встановлені на основі двосторонніх угод ЄС з цими країнами. Кількісні квоти встановлені також на ввезення деякого виду одягу і текстильних виробів із Пн. Кореї і Білорусі. В імпорті із Білорусі також застосовуються ліміти на текстильні вироби і одяг.

- Ліцензії на імпорт

Вони являються обов'язковими у випадку імпорту промислових товарів, що знаходяться під наглядом. Міністр економіки Польщі видає їх автоматично, безкоштовно, на заявлену кількість протягом 5 робочих днів з часу подання заяви. Видача імпортової ліцензії ЄС (в межах квоти) пов'язана зі сплатою державного мита у розмірі 82 злотих. На практиці, нагляд застосовується при ввезенні таких товарів: сталь, текстильні вироби, одяг. Система подвійного контролю діє при імпорті одягу і текстильних виробів із Узбекистану і 8 категорій текстильних виробів із Китаю (в тому числі майки, брюки, постільна білизна), а також вироби із сталі, в межах квот для ввезення із Росії і Казахстану. Із 31 грудня 2009 року в імпорті деяких виробів із сталі з інших третіх країн (за винятком Швейцарії, Норвегії, Ліхтенштейну,

Ісландії і Туреччини) діє попередній нагляд ЄС (потрібно лише ліцензії на імпорт - система одноразової перевірки, англ. single-checking). Проте це не стосується ввезення товару вагою менше 2,5 тонн [8].

Список товарів, ввезення яких підлягає ліцензуванню, час від часу переглядається. Експортери повинні звіритися з ним, щоб мати впевненість у необхідності такої ліцензії ще до поставок товару на територію Польщі. Зазвичай до видачі міністерської ліцензії, що дозволяє ввезення, товар повинен бути перевірений і рекомендований до імпорту в Польщу одним або кількома інспекційними агентствами або технічними товариствами, в залежності від характеру товару. Цей процес може виявитися порівняно тривалим як для іноземних експортерів, так і для польських імпортерів [9].

Заборона на експорт, імпорт встановлюються ЄС, в тому числі і Польщею лише у виняткових випадках (для захисту людей, тварин і рослин, цивільної безпеки, охорона культурних цінностей). Встановленні в законодавстві ЄС заборона на імпорт, що стосується:

- 1) обіг товарами, які можуть бути використані для виконання смертної кари, тортурів або будь яких інших жорстоких, нелюдських чи принизливих відносин або покарань;
- 2) ввезення на територію ЄС товарів, що порушують права інтелектуальної власності;
- 3) імпорт і експорт іракських культурних цінностей;
- 4) продаж, безкоштовна передача і поставка технічної допомоги, що має воєнне значення, яким-небудь суб'єктам в Ліберії;
- 5) імпорт шкіри і інших товарів, що виробляються із деяких видів диких тварин, що постачаються із держав, в яких вони відловлюються за допомогою капканів чи методів, що не відповідають міжнародними нормам гуманного відлову;
- 6) торгівля тваринами і рослинами, які загрожують вимиранню (Конвенція з міжнародного торгівлі, що стосується вимиранню дикої фауни і флори).

На основі внутрішніх правових актів - розпоряджень Ради міністрів - в Польщі діє заборона на ввезення із третіх країн молодняка деяких видів тюленів і виробів із їх шкіри, а також азбесту і виробів, що мають азбест.

Категорично заборонено ввезення деяких груп товарів, наприклад, відходів і токсичних речовин.

Існує також система квот і тимчасових ембарго на імпорт, що встановлюються міністром економіки. Квоти, ембарго та інші заходи державного регулювання змінюються відповідно поточним потребам польського ринку та міжнародної ситуації. Частково вони впливають з міжнародних угод, учасником яких є Польща. Подібні заходи можуть застосовуватися по відношенню, як до груп товарів, так і до країн. В останні роки такі бар'єри застосовувалися рідко, головним чином для захисту ринку сільгосппродукції, і, як правило, лише по відношенню до невеликого числа країн [9].

Санітарні та фіто санітарні заходи. Міжнародні правила застосування обов'язкових технічних регламентів, санітарних і фіто санітарних норм виписано в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі та Угоді про застосування санітарних і фіто санітарних заходів. Згідно даних умов всі товари дотримуються рівня відповідності товару зазначеного в договорах. Дані заходи насамперед стосуються продукції сільського господарства, тваринництва, та товарів, що потребують суворого дотримання всіх правил на санітарних норм при їх виготовлені.

В межах ЄС, в тому числі і в Польщі, забезпечується свобода переміщення робітників, і в тому числі працівників сфери послуг. Така свобода згідно зі ст. 39 глави 1 розділу III «Угоди про заснування Європейського Співтовариства» [10] означає відмову від будь-якої дискримінації, основаної на громадянстві між робітниками країн-членів стосовно працевлаштування, заробітної плати, інших умов праці та влаштування на роботу. Згідно з законодавством ЄС, зокрема Директиви

Ради ЄЕС 1612/68 від 15 жовтня 1968 р.» Про свободу переміщення робітників в межах співтовариства»

Стосовно фінансових послуг, то необхідно звернути увагу на главу 4 розділу 3 «Угоди про заснування ЄС», яким забезпечується свобода фінансових інституції у наданні послуг на території іншої країни ЄС. Де зазначається, що всі обмеження на переміщення капіталу між договірними сторонами та договірними сторонами та третіми партнерами - забороняється. Країни ЄС повинні забезпечувати свободу у здійсненні операцій фінансовими інститутами ЄС на своїй території як за умов створення філії або іншого способу комерційної присутності, так і за умов транскордонного постачання послуг, за умов, що ці фінансові інститути мають дозвіл на здійснення цих операцій.

Транспортні послуги, як один із видів послуг, що є об'єктами міжнародної торгівлі, в межах ЄС регулюється окремо від інших видів послуг. У межах ЄС забороняється будь-яка дискримінація перевізників за національною ознакою. Крім того встановлюється заборона згідно зі ст. 75 розділу V «Угоди про заснування Європейського Співтовариства»,

Дискримінаційні заходи набувають форми встановлення перевезення однакових товарів за однаковими маршрутами на території країни походження товарів або країни призначення.

Забороняється, якщо інше не узгоджено відповідними органами ЄС, надання країнами-членами ЄС преференційних умов (згідно зі ст. 76 розділу 5 угоди: ставок або умов, що мають елемент підтримки або протекціонізму) окремим перевізникам [10].

За даними Держкомстату України, за січень-вересень 2019 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща зросли на 35,4 % від рівня аналогічного періоду минулого року і склали 3 175,6 млн. дол. США.

Рівень українського експорту до РП за січень-вересень 2019 р. становить 1 209,5 млн. дол. США та у порівнянні з показником аналогічного періоду минулого року збільшився на 50,3 %.

Рівень польського імпорту до України за січень-вересень 2019 р. становить 1 966,1 млн. дол. США та у порівнянні з показником аналогічного періоду 2018 р. збільшився на 27,6 %.

Від'ємне для України сальдо торговельного балансу у звітному періоді склало - 756,6 млн. дол. США.

Обсяги зовнішньої торгівлі послугами України з Республікою Польща за результатами дев'яти місяців 2019 р. збільшились на 3,2% від рівня аналогічного періоду минулого року і склали 154,4 млн. дол. США. Рівень українського експорту послуг до РП за результатами дев'яти місяців 2019 р. становив 64,1 млн. дол. США, а рівень польського імпорту послуг до України – 90,3 млн. дол. США.

Таблиця 2.1. -Торгівля товарами та послугами між Україною та РП (дані Держкомстат України)

Рік	Обсяги, млн. дол. США		
	Імпорт в Україну	Експорт в РП	Взаємні обсяги торгівлі товарами і послугами
2012	849,0	794,0	1643,0
2013	1034,0	1022,0	2056,0
2014	1 482,9	1 072,2	2 555,1
2015	2 206,0	1 425,3	3 631,3
2016	3 066,8	1 741,4	4 808,2
2017	4 508,5	2 490,1	6 998,6
2018	2 284,8	1 295,6	3 580,7
I-IX 2019	2 056,4	1 273,6	3 330,0

Джерело: складено автором на основі [22]

За даними Міністерства економіки РП [11], за результатами січня-жовтня 2019 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з Республікою Польща склали 3 553,1 євро (4 938,8 млн.дол.США).

Обсяги українського експорту до РП склали 1 083,7 євро (1 506,3 млн.дол.США) та збільшились на 67,2% у порівнянні до аналогічного періоду минулого року.

Обсяги польського імпорту в Україну склали 2 469,4 євро (3 432,4 млн.дол.США) та збільшились на 22,0% по відношенню до аналогічного періоду 2018 року.

Від'ємне для України сальдо торговельного балансу склало 1 385,6 євро (1 926,1 млн. дол. США).

Товарна структура експорту українських товарів до Польщі представлена у табл. 1.4.

Таблиця 2.2 - Товарна структура експорту до Польщі, 2018 - 2019 р.

Підгрупа та її назва	Вартість, млн. дол. США 2019р.	Вартість, млн. дол. США 2018р	У % до відп. періоду попер. року=100%
Всього	1 143,6	2 351,7	48,6
Чорні метали	273,6	847,2	32,3
мінеральні продукти	272,2	572,2	47,6
електротехнічне обладнання	134,9	138,4	97,5
продукти деревообробного виробництва	107,3	129,1	59,8
продукти рослинного походження	93,1	210,1	44,3

вироби хімічної промисловості та споріднених продуктів	80,0	197,2	40,6
харчові продукти, безалкогольні напої	66,6	55,0	121,0
жири тваринного і рослинного походження	44,2	50,1	88,1
паперові вироби	13,2	9,9	133,4
текстильні вироби	11,5	14,0	81,8
живі тварини, продукти тваринного походження	9,1	6,0	152,2

Продовження таблиці 2.2

вироби з каменю, гіпсу, цементу	8,6	9,7	88,7
штучні вироби, каучук	7,4	20,5	36,2
наземний транспорт, повітряні та плаваючі судна	5,6	68,6	8,3
шкіряні вироби	3,3	6,4	52,9
взуття, головні убори, парасолі, тощо	0,6	0,4	130,2

Джерело: складено автором на основі [16]

У структурі імпорту з Республіки Польща до України за 2019 р. найбільші обсяги посіли наступні групи товарів [4; 11]:

- електротехнічне обладнання (53,8 % від загального обсягу імпорту);
- вироби металургійної промисловості (50,2 %);
- вироби хімічної промисловості (82,3 %);
- штучні вироби, каучук (62,8 %);
- паперові вироби (80,0%).

- наземний транспорт, повітряні та плаваючі судна (18,5 %).

Таблиця 2.3 - Товарна структура імпорту з Польщі, 2018-2019 р.

Підгрупа та її назва	Вартість, млн. дол. США 2019	Вартість, млн. дол. США 2018	У % до відп. періоду попер.року=100 %
ВСЬОГО	3 429,8	6 436,7	53,3
електротехнічне обладнання	564,7	1 050,2	53,8

Продовження таблиці 2.3

вироби з недорогоцінних металів	426,5	850,2	50,2
продукти хімічної промисловості	422,1	513,1	82,3
штучні вироби, каучук	385,5	613,7	62,8
паперові вироби	270,9	338,6	80,0
наземний транспорт, повітряні та плаваючі судна	211,6	1 141,9	18,5
текстильні вироби	193,4	252,7	76,5
продукти рослинного походження	169,2	174,9	96,8
мінеральні продукти	142,3	348,4	40,9
живі тварини, продукти тваринного походження	139,6	276,1	50,6
готові споживчі товари, безалкогольні напої	125,1	166,5	75,2

вироби з каменю, гіпсу, цементу	117,2	261,4	44,8
паперові вироби	85,0	142,1	59,8
Взуття	45,9	61,7	74,5
Фотоапарати	23,7	37,7	62,9
Шкіряні вироби	12,5	31,9	39,2
Жири	1,1	2,7	40,9

Джерело: складено автором на основі [13]

Аналізуючи структуру імпорту з Республіки Польща до України, за результатами 2019 р. спостерігається тенденція зниження рівня імпорту до України. Хоча першу позицію займає імпорт готової продукції (вироби електротехнічної промисловості), проте частка сировини в структурі польського імпорту до України витіснила імпорт транспортних засобів та готової продукції з позиції груп-лідерів по імпорту до України.

Основними факторами, що обумовили зменшення двостороннього зовнішньоторговельного обороту в 2019 році, стали наслідки світової фінансової кризи, падіння попиту на продукцію металургійного комплексу та хімічної промисловості, несприятлива цінова кон'юнктура, пов'язана з коливаннями курсів злота та гривні.

2.3 Аналіз показників зовнішньоторговельної діяльності України з Німеччиною

Аналізуючи сучасний процес формування договірних засад взаємовідносин України та Німеччини, потрібно зазначити наступне. Українсько-німецьке економічне співробітництво, як і інші форми співпраці, виходить на якісно новий рівень відносин – рівень стратегічного партнерства. Економічні відносини між нашими країнами мають стати тим фактором, який посприяє піднесенню економіки нашої країни, визнанню України як рівноправного члена світового співтовариства.

Федеративна Республіка Німеччина – це одна з найбільш економічно

розвинених країн світу, є одним з головних торговельних та інвестиційних європейських партнерів України, завдяки чому створено надійний фундамент двосторонньої взаємодії. Німеччина та Україна уже багато років поспіль пов'язані між собою двосторонніми інтенсивними відносинами. Німеччина – це важливий і надійний як політичний, так і торговельний партнер України, один із найбільших інвесторів у її економіку.

Незважаючи на це, більшу частину свого торговельного обороту на світовому ринку Німеччина здійснює саме з високо розвинутими промисловими країнами. Щодо України, то за підсумками попередніх докризових років наша країна посідала 40 місце (з 234) серед німецьких імпортерів і 53 місце серед країн, в які ФРН експортує свою продукцію. ФРН як торговельний партнер України знаходиться на другому місці після Росії.

Розглядаючи тенденцію торгівлі товарами і послугами за останнє десятиліття, можна сказати, що докризовий період, починаючи з 2002 року, характеризувався значним збільшенням товарообігу Німеччини з Україною і вже у 2008 році становив близько 10 млрд. дол. США. Але, на жаль, світова фінансово-економічна криза суттєво позначилась на обігу товарами і послугами між країнами, тому у 2019 році порівняно із 2018 роком його обсяг зменшився на 40% і склав 5,8 млрд. дол. США [17].

Однак вже з 2019 року спостерігається поживлення двосторонньої торгівлі України з Німеччиною. Але переважно вона розвивається у формі торгівлі товарами, тоді як торгівля послугами значно її поступається. Зокрема, імпорт товарів значно переважає експорт товарів з України.

Так, за даними Держкомстату України за 2019 рік порівняно із 2018 роком обсяг двосторонньої торгівлі товарами та послугами між Україною та ФРН збільшився на 16% і склав 6,7 млрд. дол. США (табл. 3.1). Експорт товарів і послуг з України до ФРН збільшився лише на 13%, тоді як імпорт товарів і послуг з ФРН до України зріс на 17%. Тому сальдо двосторонньої торгівлі товарами та послугами у 2019 році для України залишалось від'ємним і становило 3 млрд. дол. США.

Таблиця 3.1 - Показники двосторонньої торгівлі товарами та послугами між Україною та ФРН (млрд. дол. США)

	2018 рік	2019 рік	Зміни, млн. дол. США	Зміни, %
Торгівля товарами та послугами	5837	6748	+910,6	16%
Експорт	1624	1835	+210,8	13%
Імпорт	4213	4913	+699,8	17%
Сальдо	-2589	-3078		

Джерело: складено автором на основі [33]

Розглянемо детальніше структуру двосторонньої торгівлі товарами та послугами протягом сучасного періоду. Щодо торгівлі товарами, то у 2019 році порівняно із 2018 роком обсяг двосторонньої торгівлі товарами між Україною та ФРН збільшився на 19,6% і склав 6,1 млрд. дол. США (рис. 3.1). Зокрема експорт товарів збільшився на 20,1%, а імпорт товарів зріс на 19,5%. Але сальдо двосторонньої торгівлі товарами у 2019 р. для України залишається від'ємним і становить 3,1 млрд. дол. США.

За офіційними даними, найбільша питома вага у структурі експорту товарів з України до ФРН у 2019 році припадає на такі види продукції: неблагородні метали та вироби – 32%; машини, устаткування та механізми – 24%; текстиль та текстильні вироби – 15%; продукція хімічної промисловості – 7%; деревина та вироби з неї – 5%.

Потрібно зазначити, що найпомітніше зріс обсяг експорту продукції по таких позиціях як неблагородні метали – у 1,8 рази; машини і устаткування – у 14 раз; мінеральні продукти – у 3,7 рази; деревина та вироби з неї – на 29%. Водночас за цей же період зменшились експортні поставки хімічної продукції (на 20%), дорогоцінних металів (на 38%), паперова маса з деревини (на 26%). Що стосується імпорту товарів з ФРН до України, то у 2019 році в його структурі переважали поставки таких видів продукції: машини, устаткування та механізми – 23%; продукція хімічної промисловості – 21%;

наземні транспортні засоби – 14%; пластмаси і каучук – 10% [17].

При цьому, найбільше збільшення імпорту продукції спостерігалось по таких позиціях: наземні транспортні засоби – майже у 2 рази; продукція хімічної промисловості – на 14%; пластмаси і каучук – на 31%; неблагородні метали та вироби – на 26%; електричні машини і устаткування – на 18%.

Водночас, зменшились імпорتنі поставки по таких позиціях: котли, машини, апарати і механічні пристрої – на 6%, аеронавігаційні – у 1,9 рази, продукція тваринництва – на 11%, хімічні штапельні волокна – на 33% [17].

Аналізуючи вже обсяг двосторонньої торгівлі послугами між Україною та ФРН, можна сказати, за 2019 рік порівняно із відповідним періодом 2018 року обсяг двосторонньої торгівлі скоротився на 12% і склав 645 млн. дол. США. В свою чергу експорт послуг з України до ФРН зменшився на 11%, а імпорт на 14%.

Потрібно зазначити, що експорт послуг до ФРН – це переважно транспортні та різні ділові, професійні послуги, які становлять відповідно 53% і 26%. У 2019 році порівнюючи з 2018 р. експорт послуг скоротився на 11% (на 40 млн. дол. США). При цьому найбільше скоротився експорт по таких статтях: транспортні послуги – на 8%, послуги приватним особам і послуги в сфері культури – на 97%, будівельні послуги – на 53%, різні ділові, професійні і технічні послуги – на 6%, страхові послуги – на 53%. У той же час збільшення експорту послуг зафіксовано по статті «комп'ютерні послуги» – на 37% .

Також особливе місце у німецько-українських відносинах належить саме інвестиційному співробітництву. Так, в умовах поступового входження України до системи міжнародної кооперації та розподілу праці зростає актуальність розширення такого сегменту зовнішньоекономічної діяльності, як інвестиційне співробітництво. Як підтверджує аналіз, обсяги товарообігу України в значній мірі знаходяться в прямій залежності від надходження на український ринок інвестиційного капіталу. Це підтверджують також приклади Польщі, Словаччини, Угорщини та інших країн Східної та

Центральної Європи, в яких вкладений іноземний капітал став потужним фактором суттєвого зростання обсягів експортно-імпортних операцій з країнами-інвесторами. Тому пріоритетне значення для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності України має її інвестиційне співробітництво з ФРН, найпотужнішою в економічному відношенні державою ЄС.

Щодо інвестицій з ФРН в Україну, то за обсягами прямих інвестицій в економіку України ФРН посідає друге місце (після Кіпру) серед країн світу. Так, станом на 1 січня 2019 року Німеччина інвестувала в Україну 7,1 млрд. дол. США, що складає 15,8% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України.

Позитивним є збільшення підприємств, які мають німецький капітал, – з 1098 у 2005 р. до 1478 у 2019 році.

Таблиця 3.3 - Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій з ФРН в економіку України за 2013-2019 рр.

Період	01.01.1 3	01.01.1 4	01.01.1 5	01.01.1 6	01.01.1 7	01.01.1 8	01.01.1 9
Обсяг інвестицій, млрд. дол. США	0,7	5,5	5,6	5,9	6,4	6,6	7,1
Кількість підприємств	1098	1171	1217	1316	1463	1478	н/д

Джерело: складено автором на основі [19]

Головні інвестиції з ФРН в економіку України переважно зосереджені у сфері промисловості – 76% (5,3 млрд. дол. США) та у фінансовій діяльності – 16% (1,2 млрд. дол. США)[11].

Водночас зростання інвестицій відбувалось і в таких видах економічної

діяльності: транспорт і зв'язок – на 21 млн. дол. США; торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку – на 19,5 млн. дол. США; операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям - на 5,5 млн. дол. США; будівництво – на 5,4 млн. дол. США.

Щодо інвестиції з України до ФРН, то станом на 1 січня 2019 року Україна інвестувала в економіку ФРН лише 9,2 млн. дол. США, що становить 0,1% від загального обсягу інвестицій з України в економіку країн світу. За 2010 р. обсяг інвестицій з України до економіки ФРН збільшився на 4 млн. дол. США.

За даними Держкомстату України обсяг українських інвестицій спрямовано до підприємств переробної промисловості (49%) і підприємств, що здійснюють діяльність у сфері транспорту та зв'язку (3,3%)[18].

Таким чином, Німеччина є одним з найбільш потужних інвесторів України. Але, якщо порівнювати обсяг інвестицій з Німеччини в Україну з обсягом інвестицій, які надає Німеччина іншим країнам світу, то він є не досить високим. На нашу думку, це викликано насамперед такими причинами: слабкість банківської системи, відсутність можливості кредитування та гарантування іноземних кредитів на місці, недостатня прозорість податкової політики, нестабільність економічної і податкової політики, відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та несумлінних партнерів, недостатній рівень інвестиційної і правової безпеки та фінансових гарантій для інвесторів, слабкість судової системи, високі митні ставки на інвестиційний товар (обладнання, техніку, засоби тощо), складний фінансовий стан багатьох підприємств і, як наслідок, їх низька привабливість для іноземних інвесторів, нерозвиненість транспортної та комунікаційної інфраструктури.

Українсько-німецьке співробітництво у соціальній сфері має переважно односторонній характер – з Німеччини до України. Це характерно як для міжнародної міграції населення, так і для інших суспільних відносин, чий

діапазон включає співробітництво в галузі охорони навколишнього середовища, гуманітарної та технічної допомоги, телекомунікацій, культури, вищої освіти та науково-дослідної діяльності тощо. Негативним аспектом українсько-німецької міграції населення є те, що значна частина вибулих з України (понад 60%) – це люди у працездатному віці, переважно які мають вищу освіту. Україна представлена в Німеччині нечисленними представництвами у Берліні та Мюнхені.

РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС

3.1 Зарубіжний досвід формування політики зовнішньоекономічної діяльності

Торгівля займає особливе та визначальне місце у структурі національної економіки й у системі міжнародних економічних відносин. Вона здійснює опосередкування товарно-грошовий обмін у чималих діапазонах – більше, а ніж 450 млрд. грн щорік, продукує не менше, а ніж 12 % ВВП і, є одним із важливих чинників економічного зростання[9]. Також, торгівля на внутрішньому і зовнішньому ринках відіграє вагомую роль при здійсненні і реалізації соціальної політики, формуванні правового та конкурентного середовища. Таким чином, із розвитком товарно-грошових відносин і структурних змін в економічних процесах країн функції торгівлі набувають безумовно якісного й модернованого змісту. В більшості випадків, торгівлю здійснюють ті підприємства, організації, що спеціалізуються на продажі або ж перепродуванні різних груп товарів з ціллю отримання максимальних прибутків. Такий різновид діяльності називається торговельним або комерційним. Але, на сьогодні, комерційною діяльністю займаються практично всі підприємницькі суб'єкти ринку, незалежно від обраної форми власності, чи типу виробництва тощо. Внутрішня ринкова торгівля функціонує в двох конфігураціях: оптова й роздрібна. Оптова торгівля здійснюється великими партіями товарів чи послуг, і вона не пов'язана із продажем продукції кінцевому споживачеві. Відповідно цьому, в оптовій торгівлі товар чи послуга може реалізовуватись два і більше рази, а відповідно у роздрібній – це відбувається лише один раз. Роздрібна торгівля – це середовище підприємницької діяльності суб'єктів бізнесу, які збувають товари й послуги кінцевим споживачам для споживання в особистому, сімейному або домашньому призначенні. Роздрібна торгівля – одна із максимальних ділянок функціонування у будь-якій країні. Вона є кінцевим замикаючим ланцюгом руху товарів від товаровиробника до кінцевого

споживача. Беручи до уваги те, що купівля в роздріб, загалом, є невеликою, працівники торгівлі для збільшення обсягу збуту хочуть розширити асортиментну лінію продажу, з метою якомога частішої зустрічі з споживачами, відповідно намагаються всіляко стимулювати поодинокі відвідування споживачів. Окрім внутрішньої ринкової торгівлі у світовому господарстві функціонує така специфічна та особлива форма міжнародних відносин, як світова (міжнародна) торгівля. Світова (міжнародна) торгівля – це процес торгівлі, що відбувається у зв'язку із переміщенням товарів чи послуг за межі будь-яких кордонів. Це визначення можна ще трактувати як взаємовідносини різних країн з певною метою вивезення (експорту) або ж ввезення (імпорту) товарів або послуг [10]. Рівень активності в міжнародній торгівлі є першочерговою ознакою участі кожної країни в міжнародних економічних відносинах. Для оцінки рівня активності виводять Джерело: складено автором на основі [6].

товують такі показники: імпортна квота; експортна квота; структура експорту; структура імпорту; співвідношення елементу однієї країни у міжнародному виробництві ВВП/ВНП та її частки у торгівлі на світовому ринку. З моменту започаткування Європейського Союзу на території його країн був створений єдиний ринок. Після створення зони євро, цей ринок почав функціонувати повноцінно. Відтак і в СОТ ЄС представлений як одна організація. По номінальному рівню ВВП економіка ЄС займає перше місце, а по паритету купівельної спроможності – друге місце в світі, тобто економіка ЄС дає 21% світового об'єму виробництва. 161 компанія ЄС знаходиться серед Fortune Global 500.

На сьогоднішній день обсяг ВВП єврозони скоротився на 0,3%. Найбільша рецесія очікується в Греції: 4,4%, на другому місці – Кіпр: 3,5%. А потужніші економіки країн єврозони відчуватимуть вплив кризи в інших країнах. І навіть якщо деякі цифри здаються обнадійливими, реальна економіка, схоже, готова вибухнути.

В умовах розвитку європейського інтеграційного процесу, в якому активно бере участь Україна, загострюється значення збалансованого та справедливого, недискримінаційного розвитку її зовнішньоекономічних, зокрема, зовнішньоторговельних зв'язків з європейськими країнами-партнерами. Особливе місце в ряді таких країн-партнерів посідає Республіка Польща. Виділимо причини особливого, стратегічного значення розвитку зовнішньоторговельних зв'язків з Польщею для України. Це безпосередня географічна близькість, наявність спільного кордону, тісні зв'язки протягом усього історичного розвитку; подібність за величиною території, чисельністю населення, мовною групою, ментальністю; схожі природно-географічні умови та ресурси; можливість і необхідність використання Україною європейського цивілізаційного підходу і досвіду Польщі в досягненні повного членства у Європейському Союзі.

Криза, що почалася в 2007 році, дуже сильно вдарила саме по країнах ЄС. Дві країни ЄС Греція та Ірландія виявилися банкрутами. На межі банкрутства знаходяться Ісландія, Латвія, Угорщина та Румунія. В решті держав можна спостерігати великий економічний спад. Криза показала відсутність єдності в ЄС – сильні не хочуть платити за слабких.

Тепер подивимось на демографічну ситуацію у ЄС. Ще 50 років тому, населення Європи складало 22% кількості всього населення землян. Сьогодні воно складає 12% від населення землян, і в найближчі 50 років доля європейського населення знизиться до 6,5% населення землян. Роль Європи як регіону у процесах світової міграції принципово змінилася. Іммігрантами в ЄС найбільше є жителі арабських та південно-азійських країн. Так звана біла раса у Європі згодом опиниться у меншості. Зокрема Лондон та Париж стануть містами з темношкірим населенням. А враховуючи іншу релігійність та ментально-культурні особливості іммігрантів, Європейський Союз згодом взагалі може перестати бути християнським.

Рівень безробіття в Єврозоні має сягнути нового рекорду – 12,2% в 2019 році, а в Греції та Іспанії ця цифра – більше ніж удвічі вища: 27% та 26,9%

відповідно. На третьому місці – Португалія: 17,3% безробітних. Північ Єврозони – Німеччина, Австрія, Люксембург – матиме найнижчий рівень безробіття – близько 5%.

Падіння виробництва, яке спочатку відбувалося лише в периферійних (депресійних) європейських країнах, поширилося на Німеччину та Францію.

Показники азійських ринків та країн, що розвиваються не в змоззі збалансувати своїм виробництвом погіршення у Єврозоні. Навіть у автомобілебудуванні, яке раніше демонструвало зростання та прибутки, закриваються підприємства та звільняють робітників.

Провідний німецький супермаркет Metro оголосив про скорочення прибутків на 35% станом 2019 року та чекає погіршення у майбутньому.

Цього року криза може бути найгіршою: загальний державний борг Єврозони перевищив 95% ВВП – це рекордний показник за всю історію існування євро [21].

Маленька перемога на фоні депресії через боргову кризу Європи. Обсяги торгівлі в Єврозоні зросли у першому півріччі 2018 року. За даними Євростату, у порівнянні з минулим роком обсяг експорту зріс на 8%. Водночас, слабкий попит в країнах-членах Єврозони впливає на ситуацію з імпортом. Він зріс лише на 2% у порівнянні з даними за травень. Профіцит торговельного балансу сягнув 26 млрд. євро [21]. Аби вирішити названих проблем необхідна концентрація основних зусиль ЄС за трьома напрямками: економічне зростання та інновації; створення простору «привабливого для інвестицій»; значне збільшення рівня зайнятості населення.

Європа також може багато чого досягти завдяки фінансовій інтеграції, що продовжується, кінцева мета якої — створення панєвропейського фінансового ринку. Така інтеграція могла б різко підвищити рівень фінансового розвитку нових держав-членів, включаючи появу нових фінансових інструментів і послуг.

Отже, з розширенням ЄС приходять і проблеми. Під час повільного зростання, затишного високого рівня безробіття і важких фінансових

ситуацій в деяких країнах, зрозуміло, що давніші члени ЄС іноді більше зосереджуються на потенційно небезпечних труднощах, ніж можливостях.

3.2 Науково-практичні рекомендації зовнішньоторговельної діяльності між Україною та Польщею

На мою думку доцільно реалізувати заходи у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції на європейському ринку за такими основними напрямками:

1) гармонізація вітчизняних вимог до безпеки і якості продукції згідно з стандартами ЄС;

2) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників через: - сприяння впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000, HASSP, а також ISO 14000; - покращення репутації України на міжнародному ринку; - залучення якомога більшої кількості виробників до співпраці з Офісом з просування експорту при Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України; - заборона адміністративного втручання у регулювання зовнішньої торгівлі; - створення дієвого механізму надання фінансової підтримки підприємствам через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів для модернізації і реконструкції виробництва;

3) налагодження сучасної інфраструктури вітчизняного ринку за допомогою: - створення інфраструктури для консультативної-дорадчої роботи експертів з виробниками при кожному департаментів міжнародного економічного співробітництва в розрізі областей;

4) з допомогою програм фінансування ЄС у галузі підтримки якості та безпеки продовольчих товарів створення мережі недержавних лабораторій з контролю якості та безпеки продукції.

5) налагодження співпраці між виробниками та науковими та дослідними установами через: - запровадження грантових програм у вищих навчальних закладах з метою підтримки університетських досліджень, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на європейському ринку; - стимулювання розвитку

територіально-виробничих кластерів з метою переробки та реалізації продукції, наукового обслуговування виробництв. Це дозволить акумулювати обмежені фінансові активи підприємств і спрямувати їх на розробку і впровадження нових технологій, створення доданої вартості на товари тощо;

б) використання позитивного досвіду країн ЄС у напрямі зміцнення конкурентоспроможності виробників на зовнішніх ринках, що включатиме: - залучення провідних європейських спеціалістів до співпраці з українськими партнерами в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції через створення доданої вартості згідно з європейськими та міжнародними стандартами, налагодження механізмів створення умов для інвестицій, технічної допомоги, розбудови інфраструктури, підготовки персоналу тощо; - реалізація на території України проектів за підтримки ЄС, спрямованих на допомогу в організації стажувань, семінарів і конференцій, підтримці транскордонних зв'язків, поширюванні інформації про європейські грантові програми серед українських виробників та експортерів.

Для Республіки Польща, як і для інших країн Центрально-Східної Європи, в рамках впровадження заходів з підтримки соціально-економічної стабільності, на перший план виходять питання боротьби з безробіттям, максимальне скорочення розриву в показниках економічного розвитку з країнами Західної Європи, а також пошук стабільних джерел зовнішнього фінансування, що сприятиме в регіональному масштабі зміцненню структурної цілісності Європейського Союзу. Диверсифікація зовнішньоторговельних відносин та залучення прямих іноземних інвестицій до Польщі впливатиме і на перспективи подальшої торговельної співпраці з Україною. В контексті зовнішньоторговельного співробітництва з Республікою Польща Україна в подальшому може стикнутися з певними ризиками. По-перше, зовнішньоекономічна діяльність Польщі має стійку тенденцію до випередження темпів зростання експорту над імпортом, а також характеризується певними змінами його товарної структури. Подальша

спеціалізація Республіки Польща на експорті машин, пристроїв, електротехнічного та транспортного обладнання обумовлюватиме поступове зниження її залежності від імпорту сировини з України. По-друге, можливе зростання експортних поставок Польщі у країни Центральної та Східної Європи та країни, що розвиваються, створюватимуть конкуренцію для українських компаній-виробників. Врахування можливих загроз, а також вироблення ряду заходів щодо запобігання ризикам та негативним наслідкам глобальних та регіональних процесів сприятиме підвищенню ефективності зовнішньої торгівлі між Україною та Польщею. Особливої уваги потребують питання недопущення прискороного виснаження внутрішніх резервів росту української економіки, ефективного освоєння стабілізаційних зовнішніх кредитів, а також досягнення максимального економічного ефекту від дії зони вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу, в т.ч. і Республікою Польща. У сфері зовнішньої торгівлі з Польщею Україні необхідно подолати товарну незбалансованість експортно-імпортних операцій для забезпечення економічної безпеки держави та недопущення кризових ситуацій в окремих секторах вітчизняної економіки.

Розгляд досвіду інтеграції Польщі дає можливість зрозуміти ряд ключових моментів, які є важливими та актуальними і для України з огляду на її намагання отримати спочатку статусу асоційованого, а потім і повноправного члена ЄС. Сюди можна насамперед зарахувати: детальне вивчення основоположних моментів підписаної з Польщею Угоди про асоціацію; інституційний механізм забезпечення процесу європейської інтеграції Польщі; якість документів, що приймаються; внутрішньополітичні, економічні та інші ключові моменти досвіду трансформації польського суспільства; зовнішньополітичну стратегію Польщі.

Вивчення зазначених моментів процесу європейської інтеграції Польщі при порівнянні з аналогічним українським досвідом дає змогу визначити слабкі місця в наших зусиллях. Стає можливим окреслити потенційні

складнощі інтеграційного процесу та відповідно підготуватися до їх подолання.

Дослідження зазначених аспектів є важливим також і з тієї точки зору, що вітчизняними науковцями розробляються переважно окремі питання або щодо функціонування самого ЄС, або щодо окремих ділянок співпраці власне України з Євросоюзом.

Для українського суспільства, яке обрало шлях євроінтеграції, актуальним є також чітке уявлення кінцевої мети даного процесу. Ідеться не лише про поточний аналіз правових, економічних та інших засад функціонування Європейського Союзу. Насамперед потрібно говорити про комплексний перспективний аналіз розвитку ЄС та про можливу кінцеву стадію його перетворень. Це дасть змогу зрозуміти, членом якого утворення може стати Україна, а, отже, які отримає переваги, якою мірою змушена буде поступитися своїм суверенітетом і, чи є це в інтересах національної безпеки держави.

Таким чином, приєднання Польщі до ЄС призвело до таких наслідків у соціально-економічній сфері, як зростання експорту та зменшення зовнішньоторговельного дефіциту, збільшення припливу прямих іноземних інвестицій, перш за все з країн Європейського Союзу, великих фінансових вливань в економіку країни з боку бюджету Європейського Союзу, покращення ситуації в основних галузях економіки країни, зокрема й найбільш проблемних - сільському господарстві й будівництві, збільшення кількості трудових мігрантів з Польщі до країн ЄС та притоку додаткових надходжень коштів від них в економіку країни. Усе це, у свою чергу, призвело до покращення макроекономічних показників країни та до підвищення життєвого рівня громадян Польщі, яке відобразилося в збільшенні реальних доходів населення та в суттєвому зменшенні безробіття. Покращення соціально-економічної ситуації країни відчули й громадяни Польщі, про що свідчать дані соціологічних опитувань - покращилось ставлення населення до членства Польщі в ЄС. Однак далеко не всі

соціально-економічні проблеми, які стояли перед країною, були вирішені й навіть з'явилися деякі нові. Зокрема темпи зростання ВВП Польщі не можна назвати дуже високими, посилилась поляризація серед аграрних господарств за рівнем доходів, збільшення трудової міграції призвело до дефіциту робітників у медичній галузі.

У свою чергу, європейська Служба підтримки експорту на сайті Єврокомісії exporthelp.europa.eu допомагає зацікавленим у торгівлі з ЄС отримати всю необхідну для цього інформацію. На сайті викладено безкоштовну базу даних російською мовою про всі нормативи та вимоги до товарів, що продаються в Європі. Питання лише у спроможності українських виробників виконувати ці умови та мати чітку стратегію виходу до європейських споживачів. Можемо підсумувати і зазначити, що для успішного виходу на ринок ЄС і забезпечення належної конкурентоспроможності вітчизняний виробник повинен дотримуватися трьох важливих правил: 1) чітко розуміти цільову аудиторію свого товару; 2) дотримуватися всіх до єдиного стандартів якості, безпеки та сертифікації нового для себе ринку збуту; 3) з нуля будувати торговельні відносини з новим покупцем, що принесе дохід в довгостроковій перспективі». Отже, ми можемо дійти висновку, що вітчизняні підприємства повинні орієнтуватися на формування стійких конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності на основі комплексу інновацій у виробничій сфері, запровадження і дотримання європейських стандартів якості та безпеки продуктів харчування, вивчення і задоволення вимог європейських споживачів. І хоча вихід на ринок ЄС це великі фінансові затрати і затрати часу та такий підхід дозволяє здобути вищі прибутки і забезпечити сталий розвиток свого бізнесу у довгостроковій перспективі.

Українсько-польське економічне співробітництво є доцільним і перспективним, оскільки країни є сусідами і мають подібні гео економічні інтереси та стратегічні цілі. Варто зазначити, що сьогодні економічна співпраця між двома державами є досить активною. Підтвердженням цьому є

проведення економічних форумів, зустрічей на вищому та найвищому рівнях, укладання угод про економічну співпрацю. Україна і Польща володіють потужним потенціалом для розвитку взаємовигідних економічних відносин, тому двостороннє економічне співробітництво є дуже перспективним і його варто розвивати та активізувати. Максимальне використання значного потенціалу торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва з Польщею є одним із пріоритетів. На наш погляд, серед основних завдань – не лише збільшення обсягів двосторонньої торгівлі, а і якісні зміни в її структурі: диверсифікація взаємної торгівлі, активний розвиток торгівлі в сфері послуг, розширення співробітництва у промисловому та логістичному секторах. Існує також зацікавленість у встановленні стабільного співробітництва в галузі сільського господарства, енергетики й енергоефективності, інфраструктури й інформаційних технологій, військовотехнічній сфері. Як зазначалося, іноземні інвестиції – це відображення міжнародного циркулювання капіталу, джерело поповнення недостатніх внутрішніх коштів, інструмент залучення новітніх технологій, тому збільшення взаємних інвестиційних потоків між Україною та Польщею підвищать ефективність ринкової трансформації української економіки та піднімуть українсько-польське співробітництво на вищий щабель і сприятимуть економічній інтеграції України. Звичайно, Україна потребує збільшення іноземних інвестицій у свою економіку, проте для цього існує багато серйозних перешкод. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату для розвитку двосторонніх торговельно-інвестиційних відносин є дуже важливим питанням, від вирішення якого залежатиме динаміка розвитку економічного співробітництва. І наприкінці необхідно вказати, що перспективним напрямом подальших досліджень є вирішення питання достовірності даних зовнішньоторговельної статистики, оскільки існують величезні розбіжності у величинах експорту-імпорту з обох боків кордону.

3.3 Науково практичні рекомендації стосовно покращення торговельного сальдо України в її торгівлі з Німеччиною.

Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної політики держави набувають на сучасному етапі виняткового значення. Це пов'язано, по-перше, з рядом факторів внутрішнього характеру: знаходженням економіки країни на перехідному етапі до ринкової системи господарювання, яка перебуває в ситуації об'єктивної незбалансованості структури економіки і її повільної структурної перебудови; надмірною енерго- і ресурсоемністю галузей народного господарства; низькою конкурентоспроможністю національного виробництва; поступовим занепадом науково-технічного і високотехнологічного промислового потенціалів та ін. По-друге, це обумовлено системою зовнішніх факторів: надмірною (від 20 до 90%) залежністю економіки України від монопольних імпортерських ринків постачання стратегічно важливих товарних позицій (енергоносіїв, сировинних та інших матеріальних ресурсів) для життєво важливих галузей виробництва; наявністю тисяч українських підприємств, задіяних у виробничих циклах, кінцева продукція яких виробляється за межами України; високою залежністю процесу структурного та технологічного реформування економіки України від різних форм зовнішніх джерел фінансування; відсутністю розвинутої зовнішньоторговельної інфраструктури (інформаційної, законодавчої, маркетингової, організаційної, трейдерської, біржової, виставочної, рекламної тощо); зберіганням Україною статусу «торговельного аутсайдера» у світовій торгівлі через відсутність повного чи асоційованого членства у Світовій організації торгівлі (СОТ), Європейському Союзі (ЄС), Центрально-Європейській асоціації вільної торгівлі (ЦЕФТА) та інших торговельно-інтеграційних угрупованнях системи ГАТТ/СОТ, а через це слабкою конкурентозахищеністю зовнішньоекономічної діяльності України в умовах жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів, капіталів і послуг; певним тиском інших країн на зовнішньоекономічну діяльність України через прямі та побічні форми різноманітних торговельних, інвестиційних торговельно-стандартних, фітосанітарних, технологічних і фінансових обмежень [19].

Поряд із удосконаленням українсько-німецьких торговельних зв'язків за рахунок нарощування обсягів, покращення структури, зменшення від'ємного сальдо (в торгівлі товарами), актуальним є розвиток нових, більш складних форм економічних відносин між нашими країнами. Це, зокрема:

- 1) співробітництво на компенсаційній основі;
- 2) виробнича кооперація;
- 3) створення спільних підприємств;
- 4) створення змішаних підприємств на території ФРН;
- 5) регіональне співробітництво;
- 6) багатостороннє співробітництво між Україною, Німеччиною із залученням країн Центральної і Східної Європи.

Визначення головних напрямів інтенсифікації і вдосконалення інвестиційного співробітництва обох країн, а також механізмів, які забезпечили б його реалізацію, повинно спиратися на певні критерії, відповідні пріоритетам України як реципієнта та можливостям Німеччини як інвестора. Визначаючи критерії оптимізації структури німецьких інвестицій в українську економіку, слід встановити пріоритетні і неефективні для України напрями їх надходження [19].

До пріоритетних треба віднести інвестиції, які б максимально сприяли налагодженню техніко-технологічного обміну, впровадженню ноу-хау та управлінського досвіду, розвитку виробничого співробітництва й кооперування, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зарубіжних ринках. Проте у перспективі необхідно обмежити можливості використання німецьким інвестором сировинної бази і дешевої робочої сили, щоб виготовляти в Україні комплектуючі і напівфабрикати для продукції, яка могла б стала статтею німецького, а не українського експорту. Водночас «бажаними» є інвестиції в «інтелектуальний капітал», тобто у науково-дослідну діяльність (інновації у виробництві, венчурні проекти, формування нових колективів, освіта, підвищення кваліфікації тощо). Крім того, велику роль відіграють інвестиції

у розвиток фінансово-банківської, страхової, транспортної та інших інфраструктур, які розширюють поле для активізації інвестиційної діяльності. До «небажаних» можна віднести інвестиції, які викликають негативні наслідки (наприклад, пов'язані з перенесенням в Україну шкідливих виробництв) або здійснюються у безперспективні, з макроекономічної точки зору, галузі чи малоефективні підприємства, що деформує структуру розподілу ринкових ресурсів і, в кінцевому підсумку, призводить до консервації кризового стану української економіки. І нарешті, «небажаними» є інвестиції, які створюють небезпеку виникнення ринку монополіста: вкладаючи великі кошти у найперспективніше підприємство галузі, іноземний інвестор не лише ставить під загрозу існування інших виробників, а й нерідко вимагає від держави-реципієнта ексклюзивних прав і пільг.

Географічна структура експорту послуг показує, що основними партнерами України зі збуту послуг були: Велика Британія, Німеччина, Польща, Кіпр, Нідерланди, Австралія, Угорщина, Естонія, Італія, Данія. В десятці найбільших постачальників послуг з ЄС в Україну увійшли: Велика Британія, Німеччина, Кіпр, Польща, Нідерланди, Словаччина, Австрія, Мальта, Ірландія, Люксембург. Цікавий факт що п'ятірка країн-лідерів з експорту послуг співпадає з п'ятіркою лідерів країн імпортерів послуг. Крім того, Україна останнім часом почала експортувати незвичні товари, які не експортувала раніше. Серед категорій незвичного експорту до ЄС можна виділити такі категорії товарів: дерев'яні бочки; пір'я та пух; равлики; новорічні прикраси; люльки та мундштуки для куріння; кольорові ручки та маркери; лижі; зубні щітки; парасольки; пензлі для малювання та косметики. Важливою складовою економічного співробітництва між Україною та ЄС є інвестиційна діяльність. Надходження прямих інвестицій у 2017 році з ЄС в Україну зросло у порівнянні з 2016 роком на 1,5%. Найбільше зросли надходження з таких країн: Люксембург – на 165%, Угорщина – 25,2%, Велика Британія – 12,2%. Визначено, що підвищення

конкурентоспроможності українських товаровиробників на європейському ринку значною мірою залежить від ефективного збуту їх продукції. У свою чергу, ефективний збут можливий за умови відповідності продукції європейським вимогам якості та безпеки та експортоорієнтованої ефективної роботи відділу маркетингу на кожному окремо взятому підприємстві. В умовах глобалізації ринків якість продукції і послуг виступає не лише складовою конкурентоспроможності виробника, вона є необхідною передумовою функціонування підприємств та цілих країн. Гарантування якості та безпеки вітчизняної продукції має здійснюватись шляхом широкого застосування міжнародних стандартів і вдосконалення служби контролю якості продукції. Якість продукції регламентується стандартами, специфікаціями, технічними умовами, які структурно складаються з вступної частини та розділів, де показано класифікацію, технічні умови (вимоги до якості), правила приймання і методи випробовувань, правила пакування, маркування, транспортування та зберігання готової продукції.

Перенесення акценту із сфери зовнішньоторговельних відносин в сферу інвестиційного співробітництва може стати стратегічним напрямком взаємодії господарств двох країн. Україна із свого боку зацікавлена у залученні інвестицій щодо виробництва і переробки сільськогосподарської продукції, технічної реконструкції нафтопереробної галузі, переспеціалізації і технічного переобладнання (включаючи можливості конверсії) металургійної галузі і машинобудування, використання альтернативних джерел енергії в електроенергетиці (де Німеччина має значний досвід), а також у хімічну (сірка, мінеральні добрива, броміди тощо) та фармацевтичну промисловості. Слід підкреслити вигідність інвестиційної взаємодії в галузі агропромислового комплексу, враховуючи при цьому потреби не лише нашої країни, модернізація залізничної та автомобільної мережі тощо. Останнім часом українська сторона зацікавлена у налагодженні співпраці щодо виробництва бронетанкової та артилерійської стрілкової техніки і комерційних запусків космічних апаратів на основі українських ракет-носіїв.

Німецька сторона в свою чергу виявляє зацікавленість у розробці та закупівлі результатів проведення наукових досліджень в українських НДІ стосовно руху об'єктів у водному середовищі, утилізації в Україні озброєнь, військової техніки тощо.

Водночас доцільно активно розвивати співробітництво в рамках глобальних науково-технічних проектів, які здійснюються «сімкою» на основі міжнародної кооперації, в тому числі у сферах енергетики, агропромислового комплексу, космосу, екології, охорони здоров'я, транспорту, зв'язку, інформатики, фундаментальних наук.

Аналіз торговельно-економічних відносин між Україною і Німеччиною щодо просування українських товарів та послуг на зовнішні ринки протягом останніх років свідчить як про певну результативність, так і про існування проблем, які потребують вирішення. Зокрема, з метою подальшого розвитку торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною, на наш погляд, доцільно:

1) сприяти розв'язанню проблеми взаємного визнання сертифікатів як однієї з передумов для зняття технічних бар'єрів на шляху просування української продукції на німецький ринок;

2) трансформувати експортну структуру за рахунок підвищення конкурентоздатності експортного потенціалу шляхом модернізації діючих та створення нових високотехнологічних виробництв;

3) забезпечити покращення виставкової діяльності шляхом підтримки участі українських фірм-експонентів у найбільш вагомих виставкових заходах, що проводяться у ФРН;

4) створити механізми державної підтримки розвитку мережі закордонних представництв українських фірм та об'єднань на території Німеччини;

5) ініціювати створення спільних українсько-німецьких торговельних палат для розширення торговельної та інвестиційної співпраці;

6) активізувати міжрегіональне співробітництво як таке, що відповідає

вимогам партнерських стосунків в умовах ринкової економіки.

Головний пріоритет зовнішньоекономічної політики нашої держави – повноцінна інтеграція у міжнародні фінансово-економічні структури, досягнення ефективного рівня участі у міжнародній кооперації та міжнародному поділі праці. Стратегічним завданням залишається входження на рівноправних засадах до Європейського Співтовариства.

Економічне підґрунтя для створення необхідних передумов щодо набуття Україною статусу члена ЄС вбачають в активному пошуку шляхів ефективної співпраці з європейськими партнерами, поступовій реалізації пропозицій щодо адаптації українського законодавства до європейських стандартів, поліпшенні інвестиційного клімату та вдосконаленні умов щодо підвищення зацікавленості іноземних інвесторів в ефективному розміщенні коштів в Україні. Актуальне завдання збільшення експорту продукції значною мірою залежить від пошуку нових форм і методів роботи на німецькому ринку. Один з таких напрямків, котрим займається Торговельно-економічна місія в складі Посольства України в Німеччині, – це виявлення нових ніш і сегментів німецького ринку, на які потенційно можуть орієнтуватись українські експортери.

Проте в умовах жорсткої конкуренції зайняти нові позиції на цьому ринку, враховуючи його наповнення, можна лише за рахунок наполегливої та копіткої діяльності українських підприємств і підприємницьких об'єднань. Цього можна досягти, насамперед, за рахунок активізації маркетингової діяльності суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності через чітку організацію роботи зі забезпечення експорту продукції, дотримання договірної та платіжної дисципліни, підвищення якості та технічного рівня продукції, оптимізації цінових параметрів.

Аналіз структури їх поставок до ФРН і потенційних можливостей української промисловості дає змогу зазначити, що у багатьох товарних позиціях експорту виробу українського походження могли б скласти достойну конкуренцію аналогічним товарам зазначених країн. Це стосується

виробів з дерева, хімічних напівфабрикатів, виробів із металу та інших, що за рахунок конкурентних переваг могли б значно потіснити на німецькому ринку таку ж продукцію виробництва країн Східної та Центральної Європи.

Наведені цифри порівняння зі сусідніми з Україною державами дають підстави зробити висновок щодо необхідності формування нових підходів і зміни структури українського експорту до Німеччини. Це питання роботи як центральних органів виконавчої влади, так і обласних державних адміністрацій, їх галузевих управлінь та особливо підприємств і структур підприємницької діяльності, які працюють на зовнішньому ринку.

При цьому в німецькому імпорті продукція кінцевого споживання становить 73%, тоді як в українському експорті – лише 44%.

Не наполягаючи на необхідності досягнення в недалекій перспективі торгового паритету України з ФРН, слід акцентувати увагу на важливості оптимізації українського імпорту з Німеччини за рахунок збільшення в ньому питомої ваги машино технічної продукції, вкрай потрібної українській промисловості для прискореної модернізації та виходу на світовий ринок з продукцією високого ступеня переробки. Але справа не тільки у структурі та структурній політиці українського експорту.

Важливе значення тут мають і результати реформування власності. Нині при визначальній частці недержавної власності у сфері виробництва в Україні за відсутності централізації у сфері зовнішньої торгівлі підприємці ще недостатньо ініціативно, організовано та ефективно працюють на зовнішньому ринку. Дається визнаки і відсутність такого досвіду. Цей фактор можна не брати до уваги.

Але в умовах реформування економіки та власності проявом господарсько-організаторської функції держави є створення необхідних умов для нормальної підприємницької діяльності, в тому числі й у сфері зовнішньої торгівлі як за рахунок впорядкування внутрішньої системи підтримки зовнішньоекономічної діяльності, так і за рахунок вирішення проблемних питань у цій сфері на міждержавному та міжнародному рівнях.

Аналіз ситуації в системі зовнішньоторговельних відносин України з її зарубіжними партнерами, насамперед на прикладі зовнішньоекономічних відносин з ФРН, свідчить, що нині сформувались такі основні групи факторів негативного впливу на розвиток українсько-німецьких торговельно-економічних відносин:

- загальні обмежуючі умови – відсутність членства України у Всесвітній торговій організації (ВТО), повільна імплементація положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським Співтовариством (ЄС);
- фактори внутрішнього характеру – не вирішення або надто повільне вирішення проблеми з відшкодуванням експортерам податку на додану вартість (ПДВ), практично відсутність необхідних механізмів державної підтримки експорту, структурна слабкість українських виробників експортоспроможності продукції;
- фактори зовнішнього походження – невідповідність українських і європейських стандартів, нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічних українських представництв за кордоном, недостатня інформаційна підтримка українського експорту.

Як українським підприємцям, так і центральним законодавчим і виконавчим органам державної влади, обласним державним адміністраціям та їх функціональним і галузевим управлінням необхідно планувати свою діяльність, враховуючи вище перелічені фактори. Необхідно також враховувати, що в своїх намаганнях закріпитись на німецькому ринку українські експортери мають значні конкурентні переваги, до яких належать високий експортний і науково-технологічний потенціал, порівняно низькі виробничі затрати, вигідне географічне розташування, високий рівень кваліфікації спеціалістів.

Слід наголосити, що основою ефективного економічного співробітництва між Україною та ФРН є, насамперед, внутрішньополітична ситуація в Україні, зовнішньополітичні орієнтири держави, політична воля як

законодавчої, так і виконавчої влади, правова стабільність і наявність правових гарантій правової безпеки.

Нині можна стверджувати, що значна частина цих складових характерна для України, оскільки за десять років української державності нам вдалось:

- здійснити ряд значних демократичних перетворень;
- зробити вагомі кроки в напрямку формування соціально зорієнтованої ринкової економіки;
- забезпечити внутрішньополітичну стабільність;
- отримати визнання на міжнародному рівні;
- визначитись у стратегії розвитку на тривалу перспективу й участі в міжнародній кооперації та розподілі праці.

Основою подальшого розвитку двохсторонньої торгівлі між Україною та Німеччиною має стати взаємовигідна та взаємодоповнююча кооперація. З цієї точки зору, пріоритетне значення має здобуття нашою країною повноправного членства у Світовій організації торгівлі, а також запровадження сучасної системи сертифікації та стандартизації товарів, що відповідає б європейським вимогам.

Як підтверджує аналіз міждержавних відносин, ФРН активно підтримує економічну стратегію України на політичному рівні. 2010 р. став важливим етапом у розвитку українсько-німецького співробітництва. У грудні минулого року в м. Києві відбулася IV політична консультація на вищому рівні. Серед інших питань, які розглядали, була тема економічного співробітництва між нашими країнами. Вагомими були і рішення: німецька сторона оголосила про відкриття гермесівського плафона (надання страхового поручництва німецького АТ "Гермес" під кредитні лінії в інвестиційні проекти) для України на 2002 р. у розмірі 150 млн. євро. Цей крок розглядають, насамперед, як позитивний політичний сигнал для німецьких інвесторів.

Як один із результатів розширення співпраці України з Німеччиною в напрямку сприяння розвитку підприємницької діяльності, є підписання під

час IV політичної консультації на найвищому рівні спільної заяви уряду України та уряду ФРН щодо підтримки Програми заходів із перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва в Україні, заяви про наміри між Міністерством аграрної політики України та Федеральним міністерством захисту прав споживачів, продовольства та сільського господарства Німеччини щодо співробітництва у галузі сертифікації сільськогосподарської техніки. Зі свого боку Україна нині робить рішучі кроки до створення загальноновизнаних обмежуючих умов для бізнес-діяльності, адаптації національного законодавства, запровадження принципів ефективного приватного підприємництва.

Разом з тим, як видно з проведеного аналізу, залишаються актуальними і необхідними конкретні кроки України в таких напрямках:

- активізації та вдосконалення механізмів державної підтримки експорту за рахунок упровадження більш сприятливих економічних та організаційно-правових умов розвитку українського експорту, механізмів державної фінансової, податкової, страхової, маркетингової та інформаційно-консультативної підтримки українських експортерів;
- усунення перешкод з відшкодування податку на додану вартість експортерам;
- розв'язання проблеми взаємного визнання сертифікатів як однієї з основних передумов для зняття технічних бар'єрів на шляху української продукції на німецький ринок, приведення українських стандартів у відповідність до європейських;
- значної трансформації експортної структури, підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу шляхом модернізації діючих і запровадження нових, експортоспроможних виробництв;
- використання наявних конкурентних переваг української економіки для зростання двохсторонніх торговельно-економічних зв'язків (у тому числі наявності передових науково-технічних розробок в окремих секторах промисловості, існуючої мінерально-сировинної бази,

сприятливих природно-кліматичних умов, наявності висококваліфікованої робочої сили, вигідного географічного положення);

- зменшення від'ємного зовнішньоторговельного сальдо в українсько-німецькій торгівлі через стимулювання засобами тарифного і нетарифного впливу ввезення в Україну переважно інвестиційних товарів для модернізації української промисловості й створення передумов для зростання експортно-орієнтованих галузей;
- інтенсифікації переговорного процесу з ЄС щодо зняття існуючих торговельних обмежень на поставку товарів українського походження, а також проведення двосторонніх консультацій щодо лібералізації ринку сільськогосподарських товарів;
- розвитку інфраструктури зовнішньоекономічних представництв на основі самоокупності, вироблення механізмів державного впливу та підтримки розвитку мережі зарубіжних представництв українських фірм та об'єднань, ініціювання створення змішаних українсько-німецьких торгових палат для розширення співпраці, особливо у сфері малого та середнього бізнесу;
- забезпечення ефективного рівня інформаційної підтримки українського експорту, вдосконалення виставкової діяльності шляхом залучення як державних, так і громадських коштів для надання підтримки участі українських фірм у найбільших ярмаркових заходах, що проводять у ФРН.

Окрема проблема торговельно-економічних відносин України з Німеччиною – існування торгових обмежень тарифного, нетарифного і технічного характеру. До товарних груп, що зазнають дискримінації в торгівлі з ФРН, належать такі, як металеві вироби, труби, окремі види хімічної продукції. При цьому функцію гальмування надходження вказаних товарів українського виробництва на німецький ринок виконують антидемпінгові розслідування.

Слід зазначити, що антидемпінгові та антисубвенційні розслідування і відповідні міжнародні переговори – це компетенція Комісії Європейського Союзу, зокрема Генерального директорату торгівлі. Відповідно до цього Німеччина як повноправний член ЄС свою зовнішньоторговельну політику здійснює значною мірою опосередковано, через Комісію Європейського Співтовариства. При цьому уповноваженим від ФРН міністерством з питань підготовки пропозицій та участі в роботі спільного комітету є Федеральне міністерство економіки і технологій Німеччини, зокрема департамент з питань зовнішньоекономічної та європейської політики.

Разом з цим, як показав аналіз експортних цін на продукцію, що поставляли до ФРН та інших країн ЄС, в ряді випадків антидемпінгові розслідування розпочинали не через порушення Україною антидемпінгового законодавства. Це були суто протекціоністські заходи, спрямовані на захист ринку своїх країн, що підтверджують і незалежні європейські експерти. Однак з метою попередження можливих дій такого характеру з боку Європейської комісії та забезпечення розширення присутності продукції українських підприємств на ринку Німеччини, а також здійснення заходів, спрямованих на захист національного товаровиробника в антидемпінгових розслідуваннях, доцільно:

- удосконалювати структуру українсько-німецької торгівлі, впроваджуючи нові форми торговельних зв'язків, зокрема виробничу кооперацію, співробітництво на компенсаційній основі та організацію спільних виробництв шляхом закупівлі ліцензій;
- звернути увагу суб'єктів підприємницької діяльності різних організаційних форм і форм власності (які мають безпосереднє відношення до виробництва та реалізації чутливої до антидемпінгових розслідувань продукції на зовнішньому ринку) на необхідність вивчення і врахування ними цінових умов на різних секторах ринку як ФРН, так й інших країн ЄС.

Доцільно також на державному рівні приділяти більше уваги здійсненню контрзаходів та антидемпінгових розслідувань щодо постачань на український ринок окремих товарів європейського виробництва.

Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Німеччиною регулює і регламентує відповідна договірно-правова база, що налічує близько 50 документів. Переважна більшість з них регулює відносини між нашими країнами в економічній сфері та включає як загальні обмежуючі угоди щодо розвитку торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва, так і галузеві домовленості щодо специфічних питань співпраці в окремих галузях економічної діяльності.

Галузеві угоди охоплюють основні напрямки українсько-німецьких відносин у транспортних галузях, сільському господарстві та енергетиці. Договірно-правова база українсько-німецьких відносин сприяє реалізації стратегічних завдань української економіки шляхом надання з боку ФРН технічної допомоги нашій країні в підготовці кадрів, створенні ринкової інфраструктури, розвитку регіональної співпраці.

Велике значення для розвитку торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва між Україною та Німеччиною має діяльність двохсторонніх міждержавних комісій з питань торгово-економічного і науково-технічного співробітництва, інших постійно діючих інститутів, робота економічних форумів, виставок, презентацій. Важливим механізмом регулювання проблем двосторонніх економічних відносин та розширення партнерських стосунків між країнами є українсько-німецька коопераційна рада, завдання якої – розширення перспектив для поглиблення українсько-німецького співробітництва в енергетичній галузі, сільському господарстві, промисловості, туризмі та інших сферах.

Актуальним залишається питання впровадження заходів щодо формування повноцінних кваліфікованих служб зовнішньоекономічної діяльності та маркетингу на підприємствах, які є основними експортерами в областях, із залученням до цієї роботи

спеціалістів вузів, розташованих на їх території. Крім того, робота економічних служб органів влади та підприємств в областях має бути спрямована на визначення господарських об'єктів для інтеграції в межах цільових комплексних програм повного циклу в найперспективніших напрямках виробництва конкурентоспроможної продукції на основі використання місцевих сировинних ресурсів.

Як підсумок у розгляді питання розширення українсько-німецького торговельно-економічного співробітництва та поступового нарощення присутності української продукції і товарів на німецькому ринку, слід наголосити, що, незважаючи на ряд існуючих у цій сфері проблем і факторів, що до цього часу певною мірою негативно впливали на стан українського експорту до ФРН, українська економіка – це об'єкт підвищеного інтересу з боку німецьких підприємців.

ВИСНОВКИ

Отже, Європейський Союз – провідне об'єднання, що регулює економічний простір, визначає основні напрями зовнішньоторгівельної діяльності країн Європи, шукає шляхи вирішення великомасштабних проблем на міжнародному рівні. Має зручне економіко-географічне і політико-географічне положення. ЄС є найбільшим торговим блоком сучасного світу. Його експорт перевищує американський – 20,3%.

Найбільшими стратегічними союзниками європейців є розвинуті країни у першу чергу – США та Канада. Відповідно обсяги експорту товарів до країн Європейського Союзу на 2019 рік становили понад 99 млн. дол. США, імпорту – 103 млн. дол. США.

Товарна структура експорту продукції на 2019 рік представлена обладнанням і транспортними засобами, що склали 42% від загального обсягу експорту, тоді як інші промислові товари склали 23%, а продукти хімії – 16%. Первинна продукція становить 15% від загального обсягу експорту.

Структура імпорту дещо змінилася в останні роки. У період між 2015 і 2019 роками, частка основної продукції збільшилася з 35% до 39%, тоді як відповідна частка промислових товарів скоротилася.

У торгівлі послугами країни ЄС займають 27,3% світового експорту і 24% світового імпорту послуг станом на 2019 рік [17]. Сучасна сфера послуг забезпечує близько 65% зайнятості населення та близько 70 % ВВП.

ЄС експортує різноманітні послуги, починаючи з транспорту, туризму і закінчуючи урядовими послугами. Основними країнами-експортерами є Велика Британія, Німеччина, Франція, Іспанія, Італія, Нідерланди. Імпортерами виступають такі країни як США, Японія, Росія, Китай, Канада. У зовнішніх відносинах зростає роль транснаціональних корпорацій.

Основні проблеми ЄС на даному етапі є: низький економічного зростання, технологічне відставання від США, конкуренція із боку зростаючих економік світу, значний безробіття, старіння населення.

Перспективи розвитку направлені на економічне зростання та інновації; створення простору «привабливого для інвестицій»; значне збільшення рівня зайнятості.

На основі проведеного дослідження, спираючись на статистичні дані Євростату щодо динаміки експортно-імпортного потенціалу та сальдо зовнішньоторговельного товарообороту і математико-статистичний апарат комп'ютерного прогнозування програми Microsoft Excel, розроблено прогноз розвитку зовнішньої торгівлі країн ЄС на наступні п'ять років. Можна зробити висновок, станом на майбутнє експортно-імпортний обіг набирає оборотів, а отже, країни ЄС стабільно розвиваючись, як і до того контролюватимуть світовий ринок торгівлі.

Зовнішньо-господарський комплекс країни – це частина національного господарського комплексу, яка орієнтована на світовий ринок. Зв'язки, що виникають в зовнішньо-господарському комплексі, по-перше, покривають нестачу національної економіки в будь-яких факторах виробництва, по-друге, дають змогу знаходити ринки збуту для національних виробників. Таким чином, під зовнішніми зв'язками держави слід розуміти взаємообмін з країнами світу продуктами матеріального виробництва, енергією, послугами, інформацією на основі міжнародного поділу праці, а також співробітництво політичних органів, спрямоване на ефективне розв'язання глобальних проблем людства, міжнародний рух населення, розширення особистих контактів громадян. Основною складовою зовнішніх зв'язків є зовнішньоекономічні зв'язки.

Зовнішньоекономічні зв'язки – це сукупність напрямів, форм, методів і засобів торговельно-економічного, валютного і кредитно-фінансового співробітництва між країнами з метою раціонального використання міжнародного поділу праці. Сутністю зовнішньоекономічної діяльності є міжнародний поділ праці (МПП). Серед основних чинників, що визначають місце кожної країни в МПП і ступінь залучення до нього є: природні, техніко-економічні, організаційно-економічні, соціально-економічні та

політико-історичні.

У сучасних умовах інтернаціоналізації господарського життя МЕВ виступають в різноманітних формах, що історично виникли у різні часи, проте нині усі наповнені сьогоденним змістом, відповідають теперішнім потребам світо-господарського спілкування. По-перше, МЕВ поділяються на три основні групи: традиційні, стратегічні та перехідні до стратегічних. До традиційних, що виникли в глибоку давнину, належать різноманітні форми обміну у вигляді міжнародної торгівлі, що нині наповнені новими різновидами та виявами. Стратегічними, за якими майбутнє розвитку світо-господарських зв'язків в умовах транснаціоналізації виробництва, є виробничо-інвестиційні зв'язки у формі спеціалізації та кооперування безпосередньо виробництва. Перехідними до стратегічних формами МЕВ стали: вивіз капіталу та міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна міграція робочої сили, науково-технічні зв'язки, міжнародні валютні відносини. Останні обслуговують розвиток усіх груп МЕВ. Особливе місце серед форм МЕВ займає регіональна економічна інтеграція як синтезована форма, що може поєднувати у собі усі три групи з наголосом на виробничо-інвестиційні МЕВ. Нарешті, специфічною формою МЕВ, яка набуває все більшого розвитку сьогодні, є міжнародний туризм, специфіка якого полягає в тому, що в ньому поряд з економічними чинниками діють історико-культурні, психологічні тощо.

Розвиток зовнішньої торгівлі історично став першою формою економічних зв'язків між різними народами і країнами. Сьогодні міжнародна торгівля – це одна із сфер міжнародних товарно-грошових відносин як сукупність зовнішньої торгівлі усіх країн світу. Розрізняють міжнародну торгівлю товарами і послугами, проте, як правило, під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю товарами на світовому ринку.

Багато держав, які мають обмежену ресурсну базу і вузький внутрішній ринок, просто не в змозі виробляти з достатньою ефективністю (прибутковістю) усі товари, які, по-перше, необхідні для внутрішнього

споживання, а по-друге, розраховані на масовий ринок. Для таких країн зовнішня торгівля є вагомим засобом отримання потрібних товарів в обмін на реалізацію своїх. Зовнішньоторговельний оборот може досягати в таких країнах значної частки ВВП.

За інформацією Федерального бюро статистики, у квітні 2019 року імпорт товарів з ФРН склав 453 248 тис. дол. США. Експорт товарів з України за цей же період склав 134 901 тис. дол. США. Найбільша частка у товарній структурі експорту припала на: електротехнічні прилади – 19.74%, чавун та сталь – 18.80%, інший верхній одяг – 6.64%, мідь та вироби з неї – 6.50%, товари з чавуну та сталі – 5.14%, деревину та вироби з неї – 4.92%, машини, апарати, механічні прилади – 3.84%, руду, шлаки та попіл – 3.28%, інші продукти хімічної промисловості – 2.96%.

За обсягом прямих інвестицій Німеччина є для України важливим донором – 631,6 млн. дол. станом на 01.01.2018 року (3-є місце серед країн ЄС) і 5505,5 млн. дол. станом 01.01.2019 року. Крім того, Німеччина, незважаючи на економічні проблеми, надає найбільшу після США двосторонню допомогу Україні.

Участь українських підприємств в інвестиційній діяльності на території ФРН поки що можна назвати символічною (322,3 тис. дол. США у 2019 році). Інвестиції були спрямовані в такі галузі економіки ФРН, як чорна металургія, транспорт, внутрішня торгівля. Основні товарні позиції українського експорту в Німеччину: одяг і текстиль (24% усього обсягу), мідь та вироби з неї (17), чорної метали (13). Як бачимо, поки що структура нашого експорту не відповідає економічному потенціалу нашої країни. Проте переважання в експорті продукції легкої промисловості є наслідком дуже низьких витрат (порівняно з Німеччиною) в собівартості продукції на робочу силу; як відомо, легка промисловість є трудомісткою галуззю. В імпорті України з Німеччини переважають: обладнання й механічні прилади (18,5%), електричні машини (7,7%), пластмаси й вироби з них (5,4%), фармацевтичні товари (3,7%). Зовнішньоекономічна торгівля, є ваговою умовою

економічного зростання. Насамперед це актуально за теперішніх обставин, коли все більше, процеси міжнародної економічної інтеграції набирають інтенсивного розвитку, глобалізації світового господарства і транснаціоналізації, чи міжнародного поділу праці.

Підсумовуючи, можна сказати, що зовнішньоекономічне співробітництво України та Німеччини є досить успішними. З кожним роком торговельні, інвестиційні відносини, а також відносини щодо спільного підприємництва набирають все більших обертів. Проте, на жаль, існують і певні проблеми, які гальмують їх розвиток між Україною і Німеччиною, які потребують негайного вирішення. Загалом суттєве збільшення обсягів двосторонньої торгівлі товарами та послугами між Україною та ФРН у 2019 році у порівнянні з 2018 роком слід розглядати, з одного боку, крізь призму економічного зростання після виходу економіки двох держав з рецесії 2008–2018 рр., що відбувалася на тлі глобальної фінансово-економічної кризи та призвела до суттєво падіння обсягів двосторонньої торгівлі між двома країнами (з 10,1 млрд. дол. США у 2018 р. до 5,8 млрд. дол. США у 2019 році), з іншого – як результат спільної цілеспрямованої роботи сторін з метою активізації двосторонньої співпраці у торговельно-економічній та інвестиційній сферах.

Важливими позитивними чинниками та певною мірою стимулами для німецького бізнесу в Україні є стабілізація внутрішньополітичної ситуації, високі макроекономічні показники України, оптимістичні прогнози подальшого економічного зростання, високий потенціал низки галузей, зокрема аграрної та енергетичної; відновлення процесів приватизації; перспектива створення зони вільної торгівлі з ЄС.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. European Commission, головне управління регіональної політики; Unit B.1 - Communication, Information and Relations with Third Countries; 2009.
2. Виступ Федерального канцлера ФРН Г. Коля на офіційному прийомі у Києві від імені Глави Української держави Урядовий кур'єр. 1996.
3. Воронкова А.Е., Єрохіна Л.В., Рябенко Л.І. Міжнародні економічні організації: навчальний посібник. Навчальний посібник. К.: ВД «Професіонал», 2016. 352 с.
4. Гайкен Е. На головних напрямках стабілізації Політика і час. 1996. №12. С. 4–9.
5. Горбач Л.М. Міжнародні економічні відносини: Підручник. К.: Кондор, 2010. 266 с.
6. Горбач Л.М., Плотніков О.В. Міжнародні економічні відносини. К.: Кондор, 2015. 358 с.
7. Дахно І.І. Світова економіка: підручник К.: ЦУЛ, 2006. 264 с.
8. Європейський Союз, 2012. Передрук з дозволу Представництва ЄС в Україні. Друк типографія ТОВ «Фастпринт», березень 2012 року, 80ст.
9. Загородній А. Зовнішньоекономічна діяльність: Термінологічний словник Анатолій Загородній, Геннадій Вознюк., - К.: Кондор, 2017. 166 с.
10. Зовнішньоекономічна політика: Монографія Храмов В. К.: МАУП, 2001. 340 с.
11. Ключові факти та цифри про Європу та європейців К.: КПФ «А-Скрін», 2011. 80 ст. Переклад з видання англійською мовою.
12. Коломієць А. Розвиток зовнішньоекономічних зв'язків між Україною та Німеччиною [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://conf-cv.at.ua/forum/36-161-1>.
13. Костенко Ю. Курс на стабільне партнерство Політика і час. 1996. №12.
14. Костенко Ю. Курс на стабільне партнерство/ Політика і час. 1996. №12.

15. Кравчук Л. Нова Україна у Новій Європі Політика і час. 1992. №2.
16. Круглашов А.М., Озимок І., Астапенко Т.С., Руссу В.В. Європейська інтеграція на початку нового тисячоліття: довідник. склад. А.М. Круглашов, І. Озимок, Т.С. Астапенко, В.В. Руссу. Ч. 1. Чернівці, 2010. 212 с.
17. Кудряченко А. Про стан і поліпшення українсько-німецьких зв'язків Нова політика. 1996. №4.
18. Кудряченко А. Україна – Німеччина: вектор співдії Віче. 1993. №7. С. 149–157.
19. Кудряченко А. Україна Німеччина: можливості невичерпні, інтерес – обопільний Віче. 1994. №7. С. 147–153.
20. Мартинов А. Українсько-німецькі відносини на межі ХХІ ст.: попередні підсумки і перспективи Науковий вісник дипломатичної академії. Вип. 7. К., 2012. С. 229–242.
21. Міжнародна економіка та міжнародні відносини. Практикум/ Козик В.В. та інш. К.: Вікар, 2013.
22. Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» Н. В. Можайкіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2012. 152 с.
23. Під знаком енергополітики. Друга німецько-українська консультаційна зустріч у Києві Deutschland. – 1999. – №4.
24. Політична економія: Підручник / За ред. Ніколенко Ю. В. К.: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
25. Пономаренко А. Українсько-німецькі зв'язки в новий час: хроніка подій Діалог. 2000. №1. С. 22–28.
26. Практичний poradnik державного службовця з організації регіонального співробітництва Уклад. Л.Л. Прокопенко, О.М. Рудік, І.Д. Шумляєва. Д.: ДРІДУ НАДУ, 2007. Вип. 3: Регіональна політика Європейського Союзу. 60 с.

27. Рудич С. Україна Німеччина: вихід на сучасний рівень партнерства Віче. – 1997. №12. С. 107–120.
28. Свідчення стратегічного партнерства Урядовий кур'єр. 1998. 5 лют.
29. Світове господарство в умовах глобалізації: Монаграфія С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, С.В. Фомішин. К.: Ніка-Центр, 2006. 200 с.
30. Солошенко В. Україна – Німеччина: становлення і розвиток політичних відносин Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2001. Вип. 52. С. 69–73.
31. Стан торговельно-економічних відносин та інвестиційної діяльності між Україною та Німеччиною Німеччини [Електронний ресурс]
32. Тарасюк Б. Українсько-німецькі відносини: минуле, сучасне, майбутнє // Діалог. 2000. №1. С. 9–11.
33. Фліссак А. Україна – Німеччина: шляхи співробітництва
34. Фомішин С.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. Л.: Новий Світ-2000, 2010. 360 с.
35. Хільчевська І.Г. Європейська інтеграція та Німеччина Соціально-економічні дослідження в перехідний період: Зб. наук. праць. – Луцьк, 2000. Вип. XV. С. 286 – 291.
36. Хільчевська І.Г. Зовнішньоекономічні зв'язки та методика їх оцінки Географічні дослідження в Україні на межі тисячоліть: Зб. наук. праць. К., 2000. С. 98-99.
37. Хільчевська І.Г. Інвестиційне співробітництво України з Німеччиною Вісник Київського університету. Серія географія, 1999. Вип.45. С. 72 - 73.
38. Хільчевська І.Г. Ландшафт як можливий чинник оцінки двосторонніх економічних зв'язків (на прикладі України та Німеччини) Ландшафт як інтегруюча концепція ХХІ сторіччя: Зб. наук. праць. К., 1999. С.185-189.
39. Хільчевська І.Г. Проблеми і перспективи європейської інтеграції

України // Картографія і вища школа: Наук. зб. – К., 2012. – С. 20-25.

40. Хільчевська І.Г. Українсько-німецьке співробітництво в рамках європейської інтеграції // Вісник Київського університету. Серія географія. 2010.- Вип. 46. – С.70-74.

41. Циганкова Т.М. Міжнародні організації: Навч.-метод. посібник. – К.: КНЕУ, 2013. – 340 с.

42. Юхименко В.В. Міжнародний поділ праці: Конспект лекцій. – К.: КНТЕУ, 2001.

43. Балежентіс А. Асиметрії торговельної інтеграції України та ЄС [Електронний ресурс] / А. Балежентіс, О. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2018. – No 1 (28). – Режим доступу : http://ierjournal.com/journals/28/2018_2_Basentius_Yatsenko.pdf.

44. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2013. – № 20. 4

45. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/zd/zd_rik/zd_u/g_s_rik_u.html.

46. ЄС – Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі [Електронний ресурс] / Представництво Європ. Союзу в Україні. – Режим доступу : http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf.

47. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://euua.org/sites/default/files/inline/files/association-agreement-implementationreport-2018.pdf>.

48. Зона вільної торгівлі з ЄС: підсумки 2018 року [Електронний ресурс] / УКАБ. – Режим доступу : http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/zona_vilnoi_torgivli_z_es_pidsumki_2018_roku.

49. Зона вільної торгівлі [Електронний ресурс] // Євроінтеграційний портал. – Режим доступу : <https://eu-ua.org/zona-vilnoi-torhivli>.

50. Касич А. О. Стан та перспективи торговельних відносин України з країнами Європейського Союзу / А. О. Касич, О. А. Цокало // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 13, ч. 3. – С. 23–28. – (Економічні науки).

51. Мельник Т. М. Тарифне регулювання торгівлі сільськогосподарською продукцією України в контексті євроінтеграції [Електронний ресурс] / Т. М. Мельник, О. С. Головачова // Економічний простір. – 2013. – № 80. – С. 5–21. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecpros_2013_80_3.

52. Непрядкіна Н. В. Особливості й перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України і ЄС сільськогосподарською продукцією [Електронний ресурс] / Н. В. Непрядкіна // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. – 2018. – Вип. 7. – С. 60–65. – (Серія : Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм). – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_7_11.

53. Новий курс: реформи в Україні 2010–2025 рр. : нац. доп. / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.