



Світова та європейська інтеграція

Андрій ФЛІССАК

**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ
УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Резюме

Розглянуто значення зовнішньоекономічної діяльності України у створенні передумов щодо реалізації курсу на інтеграцію в європейські економічні структури. Проаналізовано стан міжнародного співробітництва у розвитку зовнішньої торгівлі та інвестиційної діяльності України, можливості використання досвіду зовнішньоекономічної політики ФРН, окреслено основні проблемні питання на шляху українських товарів на ринки ЄС, сформульовано пропозиції щодо відстоювання національних інтересів України на міжнародному ринку.

Ключові слова

Зовнішньоекономічна політика, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, інвестиційне співробітництво, євро-інтеграція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, національні інтереси.

© Андрій Фліссак, 2006.

Фліссак Андрій, канд. екон. наук, доцент, Тернопільський державний економічний університет, Україна.

До головних зовнішньоекономічних пріоритетів України сьогодні належать розвиток співробітництва з Європейським Союзом та приєднання до Світової організації торгівлі (СОТ). Важливим залишається і визначення кінцевої позиції України щодо участі у формуванні Єдиного економічного простору на сході (ЄЕП).

Результативність втілення курсу на інтеграцію України до Європейського Союзу багато в чому залежить від розвитку зовнішньоекономічної складової. А **підвищення ефективності** торгівельно-економічних зв'язків з країнами ЄС, у свою чергу, **є однією з найважливіших складових у стратегії інтеграції** української економіки до світового господарства та її євроінтеграційного курсу. Виходячи з цього, нарощування торговельних, інвестиційних та коопераційних зв'язків з провідними країнами ЄС набувають пріоритетного значення.

Про рівень розвитку таких зв'язків свідчать, передусім, показники динаміки зовнішньоторговельного обороту України та обсяги залучених в українську економіку іноземних інвестицій. Згідно з офіційними даними Держкомстату України, обсяг зовнішньоторговельного обороту України у 2004 р. становив 61,7 млрд. дол. США і зріс до рівня минулого року на 33,8%. При цьому частка країн СНД становила майже 38%, країн Європи – понад 35% і США – всього 3,7%. Позитивним було зовнішньоторговельне сальдо України – майже 3,7 млрд. дол. США (5,9% від зовнішньоторговельного обороту – ЗТО) [1]. У 2005 р. частка країн СНД становила 39,5%, європейських країн – 33,5% і США – 2,4% [2]. Вперше за декілька останніх років сальдо зовнішньоторговельного обороту було від'ємним і становило понад 1,8 млрд. доларів (2,6% від ЗТО)¹. Як бачимо, ринок ЄС залишається одним із найважливіших експортних ринків України. Однак частка України в товарообороті Євросоюзу становить лише приблизно 0,4%, тоді як частка ЄС в зовнішній торгівлі України досягає рівня 35%. Для ефективної інтеграції з Європейським Союзом вона повинна досягати не менше 60%.

Зараз зовнішня торгівля України з ЄС концентрується на невеликій групі країн. Зокрема, на Федеративну Республіку Німеччина, Італію та Великобританію приходить понад 60% української торгівлі з країнами Євросоюзу. Подібний стан і у торгівлі з новими членами ЄС. Стосується це Польщі, Словаччини та Угорщини, на які припадає більше 62–65% обсягів зовнішньої торгівлі України з новими членами ЄС.

¹ Однією з причин такої динаміки була зміна валютного курсу, здійснена Національним банком України 21 квітня 2005 р. Так, офіційний курс долара США до гривні, встановлений НБУ, становив 31.12.2004 р. 5,3054 гривні, 1.03.2005 р. – 5,3054, 1.04.2005 р. – 5,2806, 20.04.2005 р. – 5,19, з 21.04.2005 р. і до кінця року – 5,05 гривні [3]. Такі заходи НБУ вплинули і на динаміку експортно-імпортних операцій України. Якщо у 2004 р. експорт зріс до рівня минулого року на 41,6%, в імпорт – на 25,9%, то у 2005 р. ріст експорту становив 4,96%, а імпорту – 24,6%.

При цьому варто підкреслити, що пріоритетність співробітництва України з Європейським Союзом (ЄС) та його окремими державами-членами пов'язана з тим, що це угруповання буде визначати напрями економічного прогресу та політичну стабільність у регіоні у довгостроковій перспективі.

Торговельно-економічні відносини України з країнами Євросоюзу регулюються як загальними для всіх країн ЄС положеннями торгового режиму, так і тими інструментами, які застосовують щодо країн із неринковою економікою та країн, що не є членами Світової Організації Торгівлі. І хоча наприкінці 2005 р. Україна отримала з боку країн ЄС статус країни з ринковою економікою, відсутність членства в СОТ зберігає дію зазначених регулятивних механізмів щодо її зовнішньої торгівлі.

Враховуючи вигідність географічного положення, наявність багатих природних ресурсів, потенціал належно підготовлених фахівців, з одного боку, та, з іншого, високу зацікавленість іноземного капіталу щодо поглиблення економічних зв'язків, Україна має вагомі підстави для органічного входження в систему європейського поділу праці, а отже, й у сферу економічних інтересів країн-членів ЄС.

У цій ситуації розвиток співробітництва між Україною та Федеративною Республікою Німеччиною, як одним із найпотужніших членів ЄС, може стати взірцем та локомотивом для прискорення євроінтеграційних процесів у нашій державі.

По-перше, ФРН – один із найвпливовіших членів цього угруповання, вона формує більше чверті спільного європейського бюджету, є найпотужнішою в економічному відношенні державою Європи і посідає перше місце серед країн світу за обсягами зовнішньоторговельного обороту;

по-друге, німецька економіка є однією з найбільш відкритих у Європі, вона орієнтується на зовнішні ринки і кожне третє робоче місце тут, так чи інакше, залежить від зовнішньої торгівлі;

по-третьє, саме ФРН є одним з найпоспідовніших прихильників розширення рамок ЄС за рахунок нових членів з числа країн Центральної та Східної Європи; це підтверджують конкретні суми інвестованого капіталу в зазначені країни (понад 30 млрд. євро) та потужне лобювання питання розширення ЄС на схід;

по-четверте, Німеччина за обсягами товарообороту у двосторонній торгівлі є другим торговельним партнером України.

Крім того, у виробленні та реалізації євроінтеграційних заходів України важливе значення має також використання досвіду ФРН у сфері зовнішньоекономічної політики, орієнтованої на розширення експансії товарів німецького походження на світових ринках, нарощування присутності німецького капіталу у банківській сфері та в інвестиційних вкладеннях у країнах світу. При цьому одним із найважливіших питань зовнішньоекономічної по-

літики є вирішення проблеми зайнятості та сприяння зниженню рівня безробіття у самій Німеччині. Останнє стосується всіх країн ЄС.

Щодо індикативних показників розвитку економіки країн ЄС, то варто врахувати, що зростання обсягів промислового виробництва в нинішніх умовах не завжди може бути об'єктивним індикативним показником, оскільки його наповнення може відбуватися і за межами самої країни. Нових рис набувають складові зовнішньоекономічної політики у зв'язку з розширенням ЄС та входженням до Європейського Союзу нових країн.

Це має вплив на стан конкурентоспроможності та експортних можливостей Федеративної Республіки Німеччини. Вже зараз потрібно розрізняти конкурентоспроможність німецької промисловості і конкурентоспроможність німецьких робітників. Німецьким підприємствам, завдяки міцному тилу у країнах Східної та Центральної Європи, ще вдається залишатися конкурентоспроможними на світових ринках, але німецькі робітники у більшості випадків вже втратили свою конкурентоспроможність. Спостерігається зменшення зайнятості у німецькій промисловості. Дедалі більше починає проявлятися явище **«імпорту до країни обсягів німецького експорту»**, в тому числі за рахунок виробництва продукції за межами ФРН на давальницьких умовах. Наприклад, автомобіль «АУДІ», двигун для якого виготовляють в Угорщині, заносять до експортної статистики Федеративної Республіки Німеччини. Позначка на товарному ярлику «Made in Germany» набуває зовсім іншого семантичного та прагматичного відтінку.

У зв'язку з розширенням ЄС та наближенням його кордонів до України у німецьких підприємств та інвесторів починає зростати зацікавленість у розширенні співробітництва з Україною та у використанні висококваліфікованої, але значно дешевшої, порівняно з ФРН, української робочої сили.

Аналіз двосторонніх українсько-німецьких торговельно-економічних зв'язків² свідчить, що Україні у співпраці з Німеччиною вдалося досягти відповідних результатів, хоча і не можна стверджувати, що рівень двосторонніх стосунків відповідає потребам та потенціалу української економіки. При цьому до конкурентних переваг України **в намаганнях закріпитися на європейському ринку належать, у першу чергу:**

- високий експортний та науково-технологічний потенціал;

² Зазначений аналіз за період 2001–2004 рр. автор статті проводив відповідно до функціональних обов'язків заступника керівника Торговельно-економічної місії в складі Посольства України у ФРН. За результатами аналізу було підготовлено і направлено в Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції (реорганізоване у Міністерство економіки України), Міністерство закордонних справ України, Кабінет Міністрів України, іншим міністерствам і відомствам понад 400 аналітичних та інформаційних документів. При цьому об'єктом аналізу були і є не лише двосторонні торговельно-економічні відносини України з ФРН, а й аналогічні відносини України з країнами ЄС, а також ФРН з іншими країнами центральної і східної Європи.

- вигідне географічне положення;
- порівняно низькі виробничі витрати.

Одночасно **причини, що стримують** динамічний розвиток зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС, можна розділити на три групи:

1. *Загально рамкові умови.* До них слід віднести, зокрема, відсутність членства у Світовій організації торгівлі (СОТ), повільну імplementацію положень Угоди між Україною та ЄС про партнерство і співпрацю;
2. *Внутрішні чинники.* Це, в першу чергу, перешкоди з відшкодуванням ПДВ експортерам продукції, слабкість механізмів державної підтримки експорту, організаційна та структурна слабкість українських виробників експортоспроможної продукції;
3. *Зовнішні чинники.* Серед них слід назвати негармонізованість європейських та українських стандартів, недостатню інформаційну підтримку експорту з України, слабкість інфраструктури зовнішньоекономічних представництв. Так, для порівняння, якщо у ФРН на даний час є лише 9 представництв українських підприємств і фірм, які працюють, головним чином, у сфері послуг, то лише в одному м. Гамбурзі працює 140 представництв з Китаю. Не на користь України у цій сфері свідчить порівняння з мережею представництв у Німеччині з Польщі, Угорщини, Російської Федерації тощо.

Аналіз характеру, особливостей та чинників зовнішньої торгівлі України, в яких віддзеркалюються конкурентні можливості української економіки, свідчать про **недостатній рівень ефективності зовнішньої торгівлі**. Стосується це, передусім, несприятливої структури зовнішньої торгівлі з позиції розширення присутності України на ринках Євросоюзу.

Варто зазначити, що ринок Європейського Союзу характеризується ліберальним характером і приблизно четверта частина імпорту здійснюється без справляння ввізного мита. Цей ефект у певній мірі підсилює дія Загальної системи преференцій. Зазначеним митним режимом може користуватися й Україна.

Разом із тим в окремих, важливих для українських експортерів сегментах ринку, зокрема по товарних групах металургії, продукції сільського господарства та деяких інших, з боку ЄС застосовують протекціоністські заходи. Зокрема, по сільськогосподарській продукції застосовують понад 15% тарифів, які досягають рівня 75%. До українських експортерів виробів зі сталі (плоского і профільного прокату, труб) застосовують кількісні обмеження у вигляді квот.

В той же час, безперечним є факт, що розвиток зовнішньоторговельного співробітництва України з країнами ЄС стримується через відсутність позитивних змін у галузевій структурі української економіки.

Високотехнологічні товари та послуги посідають в українському експорті до Євросоюзу доволі скромну частку. При цьому **наявні переваги щодо формування високотехнологічного типу конкурентоспроможності використовуються недостатньо**. А конкурентоспроможність української економіки в зовнішньоторговельних відносинах з ЄС ґрунтується переважно на цінових чинниках та порівняних перевагах низької вартості робочої сили й експорту природних ресурсів.

Розвиток торговельно-економічних відносин України з ЄС стримують також не вирішені проблеми, пов'язані з режимом доступу українських експортерів на ринок ЄС. Невирішеність проблеми гармонізації стандартів і процедури сертифікації України та ЄС є чи не найголовнішою перешкодою на шляху організації кооперування промислових підприємств України та європейських країн, зокрема, Німеччини, а отже, і переходу до якісно нового стану торговельних зв'язків між країнами.

Залишаються квоти в експорті продукції чорної металургії. Ускладнює ситуацію поширення системи квот на імпорт з України виробів чорної металургії новими країнами – членами ЄС. Неврегульованість цього питання, за даними Міністерства економіки, може призвести до втрати Україною частини європейського ринку сталю прокату. Обсяги таких втрат можуть сягати до 50 млн. дол. на рік [4].

Протягом 2005 р. проводилися консультації за участю представників української сторони та профільних підрозділів Європейської Комісії відповідно до Плану дій Україна – ЄС. Було створено експертну робочу групу з питань оцінки впливу розширення ЄС на торгівлю між Україною та ЄС. При цьому обговорювали питання:

- доступу української продукції до ринків розширеного ЄС (у тому числі в металургійній, хімічній, фармацевтичній, приладо- та машинобудівній галузях, галузях сільського господарства, харчової промисловості, електроенергетики);
- впливу на торговельні відносини запровадження технічних бар'єрів у торгівлі, поширення дії інструментів торговельного захисту (зокрема антидемпінгових заходів) на український імпорт до нових держав – членів ЄС.

Вагомим кроком щодо подальшого розвитку торговельно-економічних відносин з ЄС стало підписання Угоди між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами на 2005–2006 рр. [5], яка передбачала:

- збільшення до кінця 2005 р. квоти на імпорт до ЄС українського плоского та сортового прокату до 980 тис. тонн; (раніше цей рівень становив 730 тис. тонн);
- збільшення у 2006 р. рівень квоти до 1004,5 тис. тонн при існуючій в Україні ставці експортного мита на брухт чорних металів у 30 євро за тонну;
- пропорційне підвищення квоти при зниженні ставки експортного мита на брухт чорних металів. Крім того, при повному скасуванні Україною цього мита квота має бути збільшена на 43%;
- забезпечення поставок до ЄС поза квотою українського плоского та сортового прокату, призначеного для споживання у суднобудівній галузі, для будівлі та ремонту бурильних і виробничих платформ тощо;
- здійснення повної лібералізації торгівлі сталеливарними виробами з моменту набуття Україною членства у Світовій організації торгівлі.

Підписана Угода посилює переговорні позиції України в рамках діалогу щодо доступу вітчизняної металопродукції до ринку ЄС. Окрім того, закріплені у підписаній Угоді домовленості сторін, а також новий рівень співробітництва між промисловістю України та ЄС сприятимуть українській стороні в переговорному процесі щодо режиму експорту брухту чорних металів, який відбувається в рамках просування України на шляху до членства у СОТ.

Неврегульованою проблемою у розвитку торговельно-економічних відносин між Україною та ЄС є чинні торговельні обмеження, як тарифні, так і нетарифні та технічні. Серед основних груп товарів українського походження, які зазнають дискримінації на європейському ринку, є металургійні вироби, труби, окремі види хімічної продукції.

Основним засобом протидії експансії зазначених товарів, походженням з України, на європейський ринок слід вважати **антидемпінгові розслідування**, які, за визначенням незалежних європейських експертів, є **суто протекціоністськими заходами, а процедура їх проведення далека від прозорості**.

Не можна переоцінювати сподівання на автоматичне скасування щодо України антидемпінгових заходів та квот на експортовану продукцію після отримання нею статусу країни з ринковою економікою і набуття членства в СОТ. Практика торгових конфліктів, що періодично виникають між країнами – членами СОТ, підтверджує активне застосування ними антидемпінгових інструментів, субсидій, квот, компенсаційного мита тощо. Членство в організації не означає необхідності повної відміни імпортного мита на продукцію, а впливає лише на його обмеження певним максимальним рівнем. Про це свідчать періодичні взаємні претензії Європейського Союзу і США

щодо експортно-імпортних операцій у частині металургійної продукції, між ЄС і Китаєм – у торгівлі продукцією текстильної галузі, між країнами ЄС – щодо торгівлі м'ясом великої рогатої худоби тощо. І це – незважаючи на членство в СОТ та наявність статусу країни з ринковою економікою.

Тому, на наш погляд, протидіяти протекціоністським заходам з боку інших країн, спрямованим проти українського експорту, можна і потрібно за рахунок:

по-перше, вдосконалення двосторонніх угод, що стосуються обмеження поставок українських товарів на європейський ринок;

по-друге, проведення **превентивних заходів** щодо започаткування нових антидемпінгових розслідувань **шляхом інформаційної підтримки українських експортерів та координації їх дій на зовнішньому ринку**;

по-третє, розробки Міністерством економіки України спільно з іншими міністерствами і відомствами пропозицій щодо започаткування контрзаходів та антидемпінгових розслідувань стосовно поставок на український ринок окремих товарів європейських товаровиробників.

На жаль, досвід показує, що не завжди співпадають задекларовані політичні волевиявлення високих посадовців західних країн про поглиблення економічного співробітництва з Україною та жорстка практична дійсність. Стосується це тих галузей та підприємств, де Україна має певні здобутки і може становити серйозну конкуренцію на відповідних сегментах ринку. Наприклад, великою була зацікавленість наших західних партнерів у спільному виробництві військово-транспортного літака АН-70. За відповідними характеристиками він не має аналогів. Однак справа закінчилась лише копіюванням українського зразка. Правда, не все вдалося скопіювати, тому літак-близнюк так і не з'явився на світ, а через брак значних фінансових ресурсів невідомо, коли це зможе статися. Проте на запитання української сторони, чи буде продовжена співпраця з Україною у цьому проекті, на рівні керівника міністерства було отримано відповідь, що турботою відповідних посадових осіб країн ЄС є, в першу чергу, створення робочих місць у їхніх країнах.

Значну перешкоду на шляху українських товарів на європейський ринок являють технічні, санітарні та інші бар'єри. Зокрема, торгівля з країнами ЄС продукцією сільськогосподарського походження пов'язана з необхідністю дотримання високих, почасти штучно встановлених санітарних стандартів. Окремі вироби із сільськогосподарської сировини **можуть поставлятися лише за наявності відповідних ліцензій на ввезення, а торгівля ними регламентується обов'язковим дотриманням цінових параметрів**, які щорічно встановлює Європейська Комісія. Це має важливе значення для України, тим більше що після того, як відбулося розширення ЄС на схід, умови торгівлі українськими аграрними виробами в європейських країнах мають шанси ще більше ускладнитися.

Таким чином, здійснення своєрідного прориву у зовнішній торгівлі України на європейському ринку та активізації коопераційних зв'язків, як пе-

редумови наступної інтеграції в європейські структури, можна здійснити за умови одночасного впровадження системи заходів державної підтримки та протекціонізму, з *одного боку*, і кардинального розширення присутності українських підприємств на цьому ринку, з *другого боку*. Не треба розцінювати тезу про розширення присутності українських підприємств на європейському ринку як необґрунтовані наміри. Так, ще наприкінці 2001 р. Торговельно-економічна місія в складі Посольства України у ФРН на основі моніторингу німецького ринку та основних товарних статей імпорту до Німеччини з Польщі, Російської Федерації, Словаччини, Угорщини та Чехії інформувала Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України і відповідні управління облдержадміністрацій про потенційно можливі напрями збільшення українського експорту до ФРН, у тому числі за групами продовольчих товарів. У результаті вжитих Міністерством економіки України заходів лише обсяг експорту молока і продуктів його переробки з України до Німеччини (за даними Федерального статистичного відомства ФРН) збільшився з \$4,5 млн. у 2001 р. до \$29,6 млн. у 2002 р., тобто більш ніж у 6,5 разів. Не залишилися поза увагою українських експортерів рекомендації ТЕМ та висновки організованих і проведених нею економічних форумів та коопераційних бірж щодо потенційно можливих до заповнення ніш німецького ринку промислових товарів. За підсумками 2002 р. (а також за даними німецької статистики), в експорті готових виробів з України до Німеччини з'явилося 17 нових товарних позицій, яких доти не було: «обладнання до електроприладів» (обсяг експорту \$12,0 млн.), «засоби залізничного транспорту» (\$7,9 млн.), «меблі» (\$8,2 млн.), «підшипники, приводи, зубчаті передачі» (\$5,7 млн.), «машини для шахт і будівництва» (\$3,3 млн.), «спортивний інвентар», «медичне і ортопедичне обладнання», «запчастини до автомобілів» тощо. З 2003 р. відбувалося нарощування обсягів українського експорту зазначених товарних груп до Німеччини.

Перспективними євроінтеграційними напрямами зовнішньоекономічної діяльності України, виходячи з концепції відносин ЄС зі східними і південними країнами, можемо вважати наступні:

- 1) вироблення системи преференційних торговельних відносин і відкриття ринків;
- 2) розвиток легальної міграції;
- 3) інтеграцію в транспортну, енергетичну і тепло-комунікаційну мережу та європейський дослідницький простір;
- 4) використання інструментів захисту та сприяння інвестиціям і підтримка інтеграції в глобальну торгову систему.

Україна може посилити конкурентні переваги в секторах, чутливих до конкуренції за ціновими параметрами, оскільки в нових країнах-членах ЄС зростають затрати на виробництво через запровадження соціальних стандартів і норм захисту навколишнього середовища країн ЄС.

Процес наближення до режиму вільної торгівлі України з ЄС, на наш погляд, має бути поетапним й асиметричним. Лібералізація ринку Євросоюзу повинна випереджати лібералізацію імпорту в Україну. Це важливо для української економіки, яка ще не готова до жорсткого міжнародного суперництва.

Не менш важливим сектором зовнішньоекономічної діяльності є інвестиційне співробітництво між країнами. Як свідчить аналіз зовнішньоекономічного співробітництва Німеччини з Польщею, Словаччиною, Чехією та іншими країнами Центральної і Східної Європи³, обсяги зовнішньої торгівлі між країнами-партнерами перебувають у прямій залежності від надходження до них інвестиційного капіталу з ФРН. Акумуляовані німецькі інвестиції стали каталізатором для стрімкого нарощування торговельних зв'язків зазначених країн із Німеччиною.

В Україні обсяг прямих іноземних інвестицій за 2004 р. зріс на 24,8% і на початок 2005 р. перевищив 8,3 млрд. дол. США. На 1 жовтня 2005 р. їх обсяг перевищив 9,5 млрд. доларів (приріст до 1.01.2005 р. на 14%), у тому числі на країни ЄС припадало до 45% інвестованих коштів [6]. А вже на 1 січня 2006 р. прямі іноземні інвестиції в Україну сягнули рівня 16 375, 2 млн. дол. США, в тому числі частка країн ЄС – 73% [7].

З огляду на достатньо високий потенціал та конкурентні переваги, потрібно відзначити високий інтерес німецького бізнесу до українського ринку. Як інвестор української економіки Німеччина за підсумками 2004 р. знаходилася на 4 місці (тоді як ще у 2002 р. – на 7), а на початок жовтня 2005 р. – на 5 місці. Обсяг прямих інвестицій із ФРН в Україну на 1 жовтня 2005 р. становив 628,2 млн. дол. (6,6% від усіх іноземних інвестицій в Україну). Кількість суб'єктів господарської діяльності з німецьким капіталом в Україні становить 1116 підприємств. Після приватизації 24 жовтня 2005 р. на відкритому аукціоні німецькою дочірньою компанією Mittal Steel Germany GmbH (м. Дуйсбург) комбінату «Криворіжсталь» (4,8 млрд. дол. США), Німеччина стала провідним інвестором української економіки – загальний обсяг німецьких інвестицій на 1.01.2006 р. становив 5,5 млрд. дол. США, що становить 33,6% від загального обсягу інвестованих в українську економіку коштів. У той же час протягом 2005 р. Україна інвестувала в економіку Німеччини лише 371,3 тис. дол. США (0,2% від загального обсягу українських інвестицій за кордон), а у ФРН функціонує лише 6 суб'єктів господарської діяльності з українським капіталом [8].

Про порівняно успішну інвестиційну діяльність Німеччини в Україні свідчать:

- реалізація інвестиційного проекту випуску бортових кабельних мереж для легкових автомобілів фірмою «Леоні АГ» (ФРН) у м. Стрий Львівської області (обсяг проекту біля 40 млн. євро, при

³ Див. зноску 2.

доведенні підприємства до проектної потужності тут працюватиме 5 тис. працівників);

- співпраця з фірмою «Шкода» (автомобільний концерн «Фольксваген АГ») з підготовки другої черги заводу «Єврокар» у Закарпатській області. На заводі збираються моделі «VW Passat», «VW Bora», «VW Golf» і «VW Polo»;
- співпраця з німецькими автомобілебудівними компаніями «Даймлер Крайслер АГ» та «Опель АГ», які займаються крупноузловою зборкою легкових автомобілів спільно з ВАТ «Автозав» у Запоріжжі («Мерседес» та «Опель»);
- реалізація інвестиційного проекту фірми «Метро АГ» з розгортання в Україні мережі дрібнооптової торгівлі з орієнтацією на продукцію, вироблену українськими товаровиробниками. Загальний обсяг інвестицій у даний проект – близько 100 млн. дол. США. В Україні «Metro Cash & Carry» розпочала працювати у серпні 2003 р. з відкриттям першого центру оптової торгівлі у Києві. У 2004 р. «Metro Cash&Carry» успішно втілила свій торговельний формат у Харкові та Дніпропетровську, другий центр оптової торгівлі у Києві. Третій центр оптової торгівлі у Києві й ще два – в Одесі та Донецьку – відкриті у 2005 р.

Проте німецькі бізнесмени, стикаючись із проблемами на українському ринку, висловлюють пропозицію щодо запровадження в Україні такого механізму в системі органів виконавчої влади, який давав би змогу провадити неупереджену та об'єктивну експертизу проблем інвестиційної діяльності та сприяв вирішенню конкретних проблем іноземних інвесторів.

На наш погляд, оптимальним був би варіант використання досвіду, який успішно апробований у країнах Центральної та Східної Європи, зокрема в Польщі, Словаччині, де створені та функціонують на засадах самокупності агенції з іноземних інвестицій. Їх основним завданням є надання комплексу послуг іноземним інвесторам, що мають намір або реалізують свої проекти в країні.

Для успішного залучення іноземних інвестицій, як і для торговельно-економічного співробітництва, особливе значення має рівень договірної та розрахункової дисципліни партнерів. Причому це більше стосується саме української сторони. На жаль, є непоодинокі приклади, які свідчать про необов'язковість українських підприємств. Подібних фактів вистачає. Такі випадки тільки негативно впливають на інвестиційний імідж України та сповільняють євроінтеграційні процеси.

Поглиблення зовнішньоекономічних відносин під кутом зору євроінтеграційних процесів у найближчій перспективі та в середньостроковому періоді має базуватися на принципах відстоювання національних інтересів України з використанням наявних і потенційних політичних та економічних

важелів. З нашої точки зору, у відносинах із ФРН **національні інтереси** України можна схарактеризувати наступними чинниками:

- 1) забезпечення підтримки Німеччиною реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію до Європейського Співтовариства, зокрема шляхом імплементації всіх положень Угоди про партнерство і співробітництво, створення зони вільної торгівлі, зміцнення договірно-правової бази відносин між Україною та ЄС;
- 2) сприяння з боку ФРН зусиллям України на шляху інтеграції у європейські та світові економічні структури, в першу чергу вступу до Світової Організації Торгівлі, з усунення чинних тарифних, нетарифних і технічних перешкод на шляху української експортної продукції, скасуванню дискримінаційної торговельної практики, зокрема в частині антидемпінгових розслідувань;
- 3) позитивне позиціонування Німеччини щодо України у міжнародних фінансових організаціях з метою проведення реструктуризації зовнішніх боргів на оптимальних для нашої країни умовах, отримання фінансової та технічної допомоги для здійснення структурних реформ, підтримки платіжного балансу, подолання наслідків Чорнобильської аварії;
- 4) залучення фінансового, технологічного та наукового потенціалу ФРН для прискорення реформування економіки, органічного входу до системи світового поділу праці та підвищення конкурентоспроможності української продукції;
- 5) поглиблення коопераційних зв'язків між двома країнами та раціоналізація на цій основі українсько-німецької торгівлі за рахунок нарощування українського експорту з високим рівнем технологічної переробки та оптимізації імпорту з Німеччини шляхом збільшення в ньому частки інвестиційних товарів і скорочення від'ємного торговельного сальдо України з ФРН;
- 6) удосконалення інвестиційного співробітництва шляхом залучення до тісної співпраці з Україною провідних німецьких концернів, використання їх впливу та авторитету для формування позитивного ставлення до українського ринку з боку німецького середнього та малого бізнесу з метою збільшення обсягів надходження приватних інвестицій та створення передумов для зрощування німецького й українського банківського, фінансового і промислового капіталу;
- 7) зміцнення українсько-німецького економічного співробітництва на регіональному рівні через розвиток партнерських стосунків між федеральними землями та областями України, містами-побратимами, в рамках спільного використання потенціалу торгівлі придунайських країн, залучення Німеччини до розвитку тран-

зитних транспортних коридорів, що проходять територією України;

- 8) раціональне використання та реалізація у повному обсязі проектів технічної, економічної та консультативної допомоги нашій країні з боку уряду ФРН.

Основними **засобами реалізації інтересів** України у відносинах з Німеччиною під кутом зору євроінтеграційних намагань з боку органів виконавчої влади України в найближчій перспективі могли б стати:

- *надання інформативно-аналітичної підтримки* зовнішньоекономічній діяльності, яка, зокрема, має включати моніторинг ринків товарів Німеччини та розробку рекомендацій для нарощування експорту українських товарів, проведення рекламних, іміджевих, пропагандистських компаній для популяризації розвитку економічних стосунків з Україною, сприяння реалізації перспективного плану участі українських суб'єктів господарювання у виставкових заходах на території Німеччини;
- *розробка стимулювальних заходів* щодо нарощування присутності українських суб'єктів господарювання на німецькому ринку шляхом запровадження системи кредитної підтримки українського експорту, сприяння проникненню українського капіталу на німецький ринок і створення спільних підприємницьких, банківських та страхових структур;
- *впровадження комплексних галузевих програм* стимулювання експорту українських підприємств, зниження енергоємності виробництва, стимулювання формування крупних національних фінансово-промислових груп та надання політико-економічної підтримки розвитку їхньої зовнішньоекономічної діяльності.

Окреслені проблеми у сфері зовнішньоекономічного співробітництва України залишаються не лише конкретними питаннями для подальшої реалізації, а й самостійними об'єктами для наукового дослідження. Від ефективності їх позитивного вирішення залежить досягнення поставленої мети щодо успішної інтеграції України в європейські економічні структури.

Література

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2004 рік. Держкомстат України, 1998–2006. – www.ukrstat.gov.ua.
2. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2005 рік. Держкомстат України, 1998–2006. – www.ukrstat.gov.ua.

3. Національний банк України. Офіційні курси гривні до іноземних валют. www.bank.gov.ua/kurs.
4. Питання інтеграції України до ЄС. – Міністерство економіки України. – www.me.kmu.gov.ua/control/uk/categorie.
5. Угода між Урядом України та ЄС про торгівлю деякими сталеливарними виробами на 200–2006 роки. – Міністерство економіки України. – www.me.kmu.gov.ua/control/uk/publish.
6. Прямі іноземні інвестиції в Україну. 2005 р. Держкомстат України, 1998–2006. – www.ukrstat.gov.ua.
7. Прямі іноземні інвестиції в Україну. 2006 р. Держкомстат України, 1998–2006. – www.ukrstat.gov.ua.
8. Дані Міністерства економіки України.

Стаття надійшла до редакції 17 лютого 2006 р.