

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

ФЛІССАК

Костянтин Андрійович

УДК 339.942:334.7

**Коопераційна модель розвитку двосторонніх економічних
відносин України і Німеччини**

Спеціальність: 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні
відносини

Дисертація

на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник

Савельєв Євген Васильович

доктор економічних наук,
професор

Тернопіль – 2008

Зміст

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. Концептуальні засади міжнародної кооперації в умовах глобалізації	12
1.1. Міжнародна кооперація як складова зовнішньоекономічного механізму країн	12
1.2. Трансформація економічних механізмів міжнародної кооперації в глобалізованому середовищі	26
1.3. Генезис концепції та основи формування коопераційної моделі ФРН	38
Висновки до розділу 1	66
РОЗДІЛ 2. Коопераційна модель зовнішньоекономічної діяльності Федеративної Республіки Німеччина	69
2.1. Тенденції та нова парадигма розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН	69
2.2. Пріоритети зовнішньоекономічної моделі ФРН у сфері торговельно-економічних відносин	88
2.3. Вплив інвестиційного співробітництва на розвиток та інтенсивність міжнародного кооперування	110
Висновки до розділу 2	131
РОЗДІЛ 3. Основні напрями формування коопераційної моделі економічних взаємовідносин між Україною і Німеччиною	132
3.1. Формування і забезпечення комплементарності зовнішньоторговельних товарних потоків між Україною і ФРН	132
3.2. Коопераційні засади інвестиційної сфери у зовнішньоекономічних відносинах України з ФРН	147
3.3. Механізм державного сприяння і підтримки в системі міжнародної коопераційної моделі	169
Висновки до розділу 3	188
ВИСНОВКИ	190
ДОДАТКИ	195
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	256

Вступ

Актуальність теми обумовлена необхідністю поглибленого дослідження концептуальних засад організації ефективного співробітництва України з основними економічними партнерами, серед яких одним із головних є Федеративна Республіка Німеччина. Крім того, динамізм ХХІ століття та численні виклики сучасності спричиняють гостру потребу в науковому обґрунтуванні нових векторів економічної політики України з використанням наявного досвіду міжнародної кооперації за участю провідних держав світу.

Необхідною також вбачається потреба у проведенні детальних наукових досліджень щодо практичних аспектів реалізації інструментарію міжнародної кооперації, підпорядкованих меті налагодження ефективного співробітництва України з зарубіжними партнерами шляхом розробки такої моделі розвитку економічних відносин, яка б в повній мірі забезпечувала реалізацію і захист національних інтересів.

Істотний внесок в дослідження проблематики кооперації зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені як М.В.Аліман, В.Я.Амбросов, І.В.Багрова, В.Є.Власюк, Ю.М.Гавриленко, С.Д.Гелей, О.О.Гетьман, М.П.Гібнер, В.В.Гончаренко, Ф.В.Горбонос, О.І.Крашенінніков, О.В.Крисальний, М.Й.Малік, К.Маркс, В.І.Марочко, О.В.Меркулов (Глебов), Е.-Й.Местмеккер, А.Г.Морозов, А.М.Морозов, В.Є.Новицький, К.О.Пажитнов, А.О.Пантелеймоненко, С.М.Прокопович, П.Т.Саблук, А.П.Савіцький, В.П.Ситник, В.Ф.Тотоміанець, М.І.Туган-Барановський, О.В.Чаянов, Ф.Штаудінгер та інші.

Теоретичні та практичні аспекти міжнародного співробітництва стали предметом досліджень ряду вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких О.Г.Білорус, І.В.Бураковський, В.А.Вергун, Б.В.Губський, Ф.Еджуорт, В.Леонтьєв, Д.Г.Лук'яненко, А.Маршалл, Дж.Ст.Мілль, Б.Олін, М.А.Павловський, Ю.М.Пахомов, Д.Рікардо, Т.М.Рибчинський, П.Самуельсон, А.Сміт, С.І.Соколенко, В.Столпер, А.С.Філіпенко, Е.Хекшер.

Питання поглиблення багаторівневої міжнародної економічної співпраці на засадах інструментарію кооперування розглядали в своїх роботах наступні

українські і закордонні вчені: П.Бахманн (P.Bachmann), В.Беніш (W.Benisch), Е.Беттхер (E.Boettcher), Е.Вітте (E.Witte), У.Генгенбах (U.Gengenbach), Е.Герт (Gerth, E.), Е.Грохля (E.Grochla), М.Діккергоф (M.Dickerhof), А.Зель (A.Sell), Г.Зігварт (H.Siegwart), А.Зоельтер (A.Sölter), Т.В.Кальченко, В.Крöger (W.Kröger), Г.Маті (G.Mathieu), Г.Папенгайм-Токгорн (H.Papenheim-Tockhorn), Л.П.Петрашко, Б.Тіц (B.Tietz), Т.М.Циганкова, Е.Штаудт (E.Staudt).

Разом з тим, у вітчизняній економічній науці питання подальшого поглиблення економічного співробітництва України і ФРН є малодослідженим. При розробці рекомендацій щодо інтеграції економічної системи нашої держави в глобальну економіку практично не використовується інструментарій міжнародної кооперації.

Актуальність зазначеної проблеми, недостатність теоретичної розробки і важливість її розв'язання з практичної точки зору обумовили вибір теми дослідження, його мету, завдання, методологію та структуру.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконувалась в межах комплексної держбюджетної науково-дослідної теми кафедри міжнародної економіки, фінансово-кредитних відносин і маркетингу "Проблеми міжнародної економіки та перспективи входження України в Європейську економічну систему" (Державний реєстраційний номер 0103U003580). Зокрема автором виконано розділ "Коопераційні моделі розвитку двосторонніх економічних відносин України з основними торговими партнерами ЄС".

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є обґрунтування доцільності формування і реалізації коопераційної моделі двосторонніх економічних відносин України і ФРН на основі врахування сучасних тенденцій та особливостей системи і механізмів економічного співробітництва України та ФРН.

Виходячи з мети дослідження, в роботі поставлені наступні конкретні завдання:

- систематизувати наявний понятійний апарат в сфері кооперування та розкрити концептуальні засади побудови коопераційної моделі, використуваної німецькою економікою; сформулювати чітку класифікаційну систему кооперації, як економічної категорії, для висвітлення її місця та ролі в сучасному глобальному середовищі;
- уточнити визначення економічної категорії "міжнародна кооперація" з метою відповідності його реаліям міжнародних економічних відносин ХХІ століття;
- з'ясувати практичні аспекти імплементації теоретичних положень провідних вітчизняних та зарубіжних науковців з точки зору визначення тенденцій розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН;
- дослідити систему реалізації міжнародної коопераційної моделі ФРН в умовах глобалізації для обґрунтування доцільності формування українсько-німецької коопераційної моделі як інструмента інтенсифікації процесів співробітництва між країнами;
- визначити необхідні для врахування фактори впливу на коопераційну діяльність з метою обґрунтування оптимальності міжнародної коопераційної моделі;
- обґрунтувати сутність механізму державного сприяння і підтримки в системі міжнародної коопераційної моделі як важливого її елемента;
- розробити коопераційну модель двосторонніх економічних відносин України і ФРН з метою виходу на позитивну динаміку ефективності українського експорту на німецькому ринку.

Об'єктом дослідження є система і механізми економічного співробітництва України і Федеративної Республіки Німеччина.

Предметом дослідження є формування та реалізація коопераційної моделі розвитку двосторонніх економічних відносин України і ФРН.

Методи дослідження. Методологічний апарат дослідження складають: діалектичний метод та багатокритеріальний системний аналіз (використані при дослідженні теоретико-методологічних основ міжнародної кооперації та

концептуальних засад міжнародної коопераційної моделі ФРН), методи аналізу, синтезу, ретроспективного аналізу та історико-логічний (застосовувались для дослідження еволюції міжнародної коопераційної моделі ФРН, узагальнення вигод коопераційних мереж, удосконалення існуючих систем класифікації економічної категорії "кооперація"), статистичний метод, а також методи групування та кількісного і якісного порівняння, дедукції та індукції (використані для розробки рекомендацій щодо посилення зовнішньоторговельної експансії України на німецькому ринку та забезпечення ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій, а також розробки коопераційної моделі двосторонніх економічних відносин України і ФРН з врахуванням виходу на позитивну динаміку ефективності українського експорту на німецькому ринку).

Інформаційну базу дослідження склали законодавчі та нормативні акти України і Федеративної Республіки Німеччина, офіційні дані Світової організації торгівлі, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міністерства економіки України, Федерального міністерства економіки і технологій Німеччини, Федерального міністерства фінансів Німеччини, Державного комітету статистики України, Федеральної статистичної служби ФРН, торговельно-економічної місії у складі Посольства України у ФРН, вітчизняні та зарубіжні літературні джерела, спеціальні періодичні видання, а також дані власних досліджень автора стосовно проблематики міждержавного економічного співробітництва України і ФРН.

Наукова новизна одержаних результатів. В роботі розроблено коопераційну модель двосторонніх економічних відносин України і Федеративної Республіки Німеччина. При цьому в процесі дослідження одержано такі найбільш суттєві наукові результати, які розкривають особистий внесок автора у розробку проблеми та характеризують новизну роботи:

вперше:

- розкрито концептуальні засади і визначено логічну послідовність формування та розвитку коопераційної моделі міжнародного співробітництва,

використовуваної ФРН (аналіз ринку та підстав для кооперування потенційних учасників, встановлення здатності до діяльності координаційного центру кооперації, визначення цілей, формування та фінансове забезпечення програми кооперації, договірно-правове регламентування, інформаційний супровід і забезпечення, виділення визначальних факторів для кооперації, окреслення її сфер, групування і аналіз можливих позитивних економічних ефектів для майбутньої коопераційної діяльності, систематизація можливих ризиків); досліджено систему реалізації міжнародної коопераційної моделі ФРН в умовах глобалізації (підпорядкування функціонування суб'єктів коопераційної системи реалізації програми її діяльності через використання інструментів носіїв рішень, інституціоналізацію міжнародної кооперації та використання коопераційних технологій) з точки зору визначення доцільності формування українсько-німецької коопераційної моделі, покликаної виступити інструментом інтенсифікації процесів співробітництва між Україною та ФРН;

- визначено необхідні для врахування фактори впливу при обґрунтуванні оптимальності міжнародної коопераційної моделі (достатність інформації для коопераційного менеджменту; гармонізація партнерства; співвідношення величини, структури та філософії діяльності учасників кооперації; стан комунікації; підходи партнерів щодо вигод кооперування та рівень довіри; компетентність у конкретизації завдань; рівень інформації щодо ринків, клієнтів і споживачів; оптимізація у врегулюванні проблем та прийнятті альтернативних рішень); розроблено коопераційну модель двосторонніх економічних відносин України і ФРН з врахуванням виходу на позитивну динаміку ефективності українського експорту на німецькому ринку.

удосконалено:

- визначення категорії „міжнародна кооперація”: її запропоновано трактувати як добровільне об'єднання зусиль суб'єктів господарювання, регіонів різних держав або національних економік з метою здійснення зовнішньо-

економічної діяльності, спрямованої на отримання позитивного соціально-економічного ефекту;

- теоретико-методичні підходи розробки адекватних управлінських рішень в процесі управління зовнішньоекономічною діяльністю держави з застосуванням коефіцієнту приросту імпорту на одиницю приросту експорту;
- інструменти посилення зовнішньоторговельної експансії України на німецькому ринку через забезпечення ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій та належного рівня їх комплементарності у взаємних товарних потоках між країнами. Зокрема, обґрунтовано: необхідність розв'язання на міжурядовому рівні проблеми взаємного визнання сертифікатів як однієї з основних передумов щодо зняття технічних бар'єрів на шляху української продукції на ринок ФРН; доцільність трансформування структури експортного потенціалу з підвищенням її конкурентоздатності шляхом модернізації діючих та запровадження нових експортно-спроможних виробництв; актуальність стимулювання засобами тарифного і нетарифного впливу ввезення в Україну переважно інвестиційних товарів інноваційного характеру для модернізації української промисловості і створення передумов для зростання експортно-орієнтованих галузей; підпорядкування експортно-імпортних операцій забезпеченню комплементарного кооперування в частині експорту готової продукції.

набули подальшого розвитку:

- система класифікації кооперації як економічної категорії; зокрема доповнено класифікацію за такими критеріями, як характер участі в кооперуванні, тривалість виробництва, рівень охоплення та значимість ефекту реалізації, види ресурсів, що залучаються зі сторони учасників;
- теоретичні підходи до формування міжнародної коопераційної мережі сучасного типу, запропоновано до впровадження у практичне використання в українсько-німецькій коопераційній моделі, як необхідного елемента, категорії „координаційний центр кооперації”;

- теоретико-практичні підходи до визначення вигод коопераційних мереж (організаційні – економічна мета, розширення власного технологічного рівня, спрямування ресурсів і компетенції, замкнута назовні позиція, швидка адаптація до нових вимог, зниження видатків на адміністративне управління; монетарні – відсутність необхідності створення додаткових власних потужностей, підвищення коефіцієнту використання потужностей, зниження рівня затрат, розподіл ризиків; вигоди на ринку – розширення спектру пропозицій та замовлень, спільне відкриття нових ринків, в т.ч. у нових галузях);
- розширено перелік основних ризиків та чинників негативного впливу на залучення іноземних інвестицій в Україну з врахуванням пріоритетів розвитку інвестиційного співробітництва між Україною та ФРН.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що запропоновану автором методику аналізу ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій підприємств-експортерів і методику аналітичної оцінки доцільності прямих інвестиційних вкладень прийнято для використання Департаментом двостороннього торговельно-економічного співробітництва Міністерства економіки України (довідка про впровадження результатів дослідження № 102023 від 23 травня 2007 р.).

Торговельно-економічною місією у складі Посольства України у ФРН використовується запропонована автором методика аналізу системи реалізації міжнародної коопераційної моделі ФРН у забезпеченні експансії німецького експорту на світовому ринку, а також класифікація факторів впливу на міжнародну коопераційну діяльність Німеччини при обґрунтуванні та організації коопераційних взаємовідносин між регіонами України та ФРН (довідка про впровадження результатів дослідження № 61212/36-921-1573 від 16 жовтня 2006 р.).

Управлінням зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності Тернопільської обласної державної адміністрації прийнято для використання визначення комплементарності в експортно-імпортних операціях

у розрізі товарних груп, а також адаптації українських можливостей до німецьких механізмів кооперування. Одночасно взято до уваги рекомендації щодо стимулювання та створення оптимальних рамок умов у сприянні залученню іноземних інвестицій в економіку області та нарощенню інвестиційної активності іноземних партнерів (довідка про впровадження результатів дослідження № 476-3/01-6 від 22 листопада 2007 р.).

Основні теоретичні положення і висновки дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі при викладанні дисциплін "Міжнародна торгівля", "Міжнародна економіка", "Міжнародна економічна діяльність України" в Тернопільському національному економічному університеті (довідка про впровадження № 124-06/33 від 9 січня 2008 р.).

Особистий внесок здобувача. Всі викладені в дисертації наукові результати, які виносяться на захист, отримані автором особисто.

Апробація результатів дисертації. Основні положення дисертації доповідались і обговорювались на Українсько-німецькому круглому столі „Українська економіка і європейська інтеграція” (м. Тернопіль, 10.02.2006 р.), IV Міжнародній науково-теоретичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених „Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть” (м. Тернопіль, 30.03.2006 р.), Науковій конференції професорсько-викладацького складу ТДЕУ „Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в постстабілізаційний період” (м. Тернопіль, 13.04.2006 р.), XI Міжнародній науковій конференції „Проблеми економічної інтеграції України в ЄС: пошук новітньої парадигми економічного розвитку постсоціалістичних країн і Україна” (м. Ялта, 20-22.09.2006 р.), Українсько-німецькому круглому столі „Банківська діяльність в умовах інтеграційних процесів” (м. Тернопіль, 13.02.2007 р.), IV Міжнародній науково-практичній конференції молодих вчених „Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації” (м. Тернопіль, 22-23.02.2007 р.), V Міжнародній науково-практичній конференції студентів, аспірантів і молодих вчених "Шевченківська весна.

Сучасний стан науки: досягнення, проблеми та перспективи розвитку" (м. Київ, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Т.Шевченка, 2.03.2007 р.), IV міжнародній науково-практичній конференції „Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України” (м. Дніпропетровськ, 15-16.03.2007 р.), III Всеукраїнській науково-практичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених „Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки” (Східноукраїнський національний університет ім. В.Даля, м. Луганськ, 21-23.03.2007 р.), Міжнародній науково-практичній конференції студентів та молодих вчених „Економіка країн євразійського та африканського континентів і Україна” (м. Тернопіль, 22-23.03.2007 р.), V Міжнародній науково-теоретичній конференції студентів, аспірантів та молодих вчених „Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть” (м. Тернопіль, 17.04.2007 р.), Загальноуніверситетській науковій конференції професорсько-викладацького складу „Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в постстабілізаційний період” (м. Тернопіль, 18.04.2007 р.), Міжнародній науково-практичній конференції вчених і спеціалістів «Інтеграційні процеси і соціально-економічний розвиток» (м. Сімферополь, 25-26.04.2007 р.), XII Міжнародній науковій конференції "Проблеми економічної інтеграції України в ЄС: світові економічні кризи і Україна" (м. Анталія, 15-22.09.2007 р.).

Публікації. Основні положення та результати дослідження опубліковано в 16 наукових статтях загальним обсягом 4,6 д.а. (всі опубліковано автором одноосібно), у тому числі 10 статей у фахових виданнях (загальним обсягом 3,81 д.а.) і 6 – в інших виданнях.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, висновків, додатків та списку використаних джерел. Загальний обсяг дисертаційної роботи становить 189 сторінок комп'ютерного тексту. Робота містить 12 рисунків на 9 сторінках, 44 таблиці на 23 сторінках та 25 додатків на 62 сторінках, список використаних джерел налічує 269 найменувань на 21 сторінці.

Розділ 1. Концептуальні засади міжнародної кооперації в умовах глобалізації

1.1. Міжнародна кооперація як складова зовнішньоекономічного механізму країн

Протягом тривалого часу дослідження проблем кооперування було предметом інтересу для багатьох науковців. Але, не зважаючи на чималий перелік літературних джерел по даній проблематиці, виданих у різних країнах, вітчизняна наука залишає кооперацію за межами кола досліджених проблем, допускає досить вільне і, у той же час, обмежене трактування терміну.

Протягом радянського періоду термін „кооперація” нерідко використовувався для визначення процесів і явищ, що, на перший погляд, можуть видатись подібними, проте є несхожими за внутрішньою сутністю. У якості прикладу можна навести терміни „виробнича кооперація”, „господарська кооперація”, „споживча кооперація”, „сільськогосподарська кооперація”, „кооперативний рух” тощо.

Наприклад, Голова правління Всеросійського сільськогосподарського закупівельного союзу у 1918-1924 рр. М.П. Гібнер стверджував, що „кооперація – це система нових, самостійних і добровільних угруповань людей, що створюються ними для організації спільної роботи у галузях виробництва і обміну цінностей при умові оплати прибутком не вкладений у справу капітал, а особисту роботу кожного учасника [24, с. 10].

Як об’єднання людей, що спирається на рівні права і відповідальність, яке надає членам вигоди не пропорційно капіталам, а пропорційно користуванню їх підприємством розглядав кооперацію німецький економіст і філософ Франц Штаудінгер [111, с. 25].

Схожих поглядів дотримувались і вітчизняні класики дорадянського періоду, які займались коопераційною тематикою. Для прикладу, ми можемо назвати праці О.В.Меркулова (Глебова) [7; 49], С.М.Прокоповича [88, с. 23; 11,

с. 38-39; 89, с. 12-13], К.О.Пажитнова [81, с. 12-13], А.П.Савіцького [99], В.Ф.Тотоміанця [111], М.І.Туган-Барановського [112], О.В.Чаянова [132; 133].

Їх аналіз дозволяє дійти висновку, що найчастіше підходи до кооперування поєднували у собі функції як інструменту боротьби з капіталістичним устроєм господарювання, так і засобу організації справедливого розподілу результатів праці. Наприклад у К.О.Пажитнова знаходимо визначення кооперації як добровільного об'єднання кількох осіб, що має на меті спільними зусиллями боротись з експлуатацією зі сторони капіталу і покращити положення своїх членів у процесі виробництва, обміну або розподілу господарських благ, тобто як виробників, споживачів або продавців робочої сили [109, с. 296-297]. А Меркулов О.В. стверджував, що „кооперація об'єднує усіх без винятку, хто колективними зусиллями хоче створити і розподілити справедливим чином матеріальні і духовні цінності” [64, с. 11-12].

Проте подальші дослідження у даній сфері призвели до ситуації, яку в 1927 р. влучно охарактеризував професор В.Целларіус: „Ледве чи є ще яка ділянка в суспільних науках, де б питання про основні розуміння до такої міри було б заплутано та мало розроблено, як у ділянці вчення про кооперацію” [87, с.5].

Значного деструктивного впливу зазнала теорія кооперації у ХХ столітті у країнах соціалістичного блоку. Аналіз літератури, виданої в тридцятих – шістдесятих роках ХХ ст. в СРСР показує, що об'єкт тих небагатьох досліджень, що присвячувались кооперації обмежувався спочатку обґрунтуванням позитивних наслідків колективізації, а згодом – теоретичним аспектом міжгалузевої і міжгосподарської кооперації.

Саме у цей період з'являлись тези, що заперечували сам факт кооперації. Наприклад М.Л.Мещеряков стверджував: „...Ніяких особливих кооперативних наук не існує, як і не існує ніякого кооперативного світосприйняття. Кооперативне мислення – по суті є буржуазним світосприйняттям, а кооператори – просто засліплені люди” [3, с. 20-21; 50, с. 18].

В 1960 р. Г.Я. Бланком у навчальному посібнику для кооперативних навчальних закладів була зроблена спроба описати різні види кооперації. Проте, знову ж з ідеологічних міркувань, зазначена праця дозволяла отримати тільки найбільш загальне уявлення про питання міжнародної кооперації [9].

З домінуючої у радянській економічній науці точки зору на кооперацію як на „сукупність організаційно оформлених добровільних об'єднань взаємодопомоги робітників, службовців, ... селян для досягнення спільних цілей у різних галузях економічної діяльності” [102, с. 634] вона розглядається у монографіях О.І.Крашеніннікова і А.М.Морозова „Международное кооперативное движение” [52; 54] та О.І.Крашеніннікова „Международный кооперативный альянс” [53]. Логічним продовженням яких стало видання у 1982 р. підручника для кооперативних вищих навчальних закладів „Теория кооперации” [110].

У названих працях аналізувались історичні тенденції формування кооперативного руху, соціально-економічна природа кооперативів, а також погляди К.Маркса і В.І.Леніна з даного приводу. Проте, на наш погляд, авторам не вдалось належним чином дослідити розвиток форм кооперації, заідеологізовано розглядалось і саме поняття (для прикладу наведемо ідею про те, що однією з вищих форм кооперації є колгоспи [54, с. 16-18]). Під кооперацією О.І.Крашенінніков розуміє „об'єднане поняття, що означає систему, яка поєднує кооперативи певного виду” [54, с. 5].

Наприкінці існування СРСР були опубліковані монографії О.І.Крашеніннікова „Кооперация в современном мире” [51], В.П.Масленнікова „Кооперация в странах Азии и Африки” [63], В.К.Наумова „Кооперация в Италии” [70], під редакцією Л.В.Нікіфорова „Социалистическая кооперация: история и современность” [105], Є.В.Серової „Сельскохозяйственная кооперация в СССР” [100]. Їх видання було зумовлено зростанням інтересу до практичних аспектів налагодження ефективного співробітництва в умовах ринкового господарювання. Зазначені автори розглядали еволюцію кооперативного руху, аналізували вітчизняний досвід. Але масштаби досліджуваного питання не дозволили їм

повноцінно визначити напрями подальшого впровадження механізмів кооперування в економічну систему держави.

Оскільки, як стверджував професор Е.-Й.Местмеккер, економіка стає ринковою тільки тоді, коли дії приватних суб'єктів господарювання регулюються системою права [232, S. 46], то ми змушені згадати і про основні положення українського законодавства в сфері кооперування: воно продовжило традицію радянського трактування даної економічної категорії. У Законі України „Про кооперацію” від 10.07.2003 р. № 1087-IV у статті 1 кооперація визначається як „система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб своїх членів” [32]. Для уточнення звернемось до статті 2 того ж Закону, згідно якої коопераційною організацією є „юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які добровільно об'єдналися на основі членства для ведення спільної господарської та іншої діяльності з метою задоволення своїх економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування” [32]. В контексті наведеного тлумачення, розглядається кооперація у Законах України „Про споживчу кооперацію” і „Про сільськогосподарську кооперацію” [33; 34].

З даної точки зору розглядають кооперацію і деякі сучасні автори підручників із коопераційної проблематики [48; 77], причому роблять це подекуди спрощуючи сутність питання, що розглядається. Зокрема, ми вважаємо, що твердження (яке водночас є і визначенням) „кооперативи та їхні об'єднання формують систему кооперативних організацій. Таку систему ще називають кооперацією” [77, с. 16] є надто звуженим і не відповідає об'єктивним реаліям світової економічної науки.

Неповним вважаємо і визначення, що пропонують Багрова І.В., Гетьман О.О., Власюк В.Є.: „кооперування – наявність між підприємствами як самостійними юридичними особами виробничих зв'язків з метою виготовлення певної продукції чи послуг” [4, с. 46].

На наш погляд, подібні підходи є односторонніми, так як проблематика кооперування висвітлюється надто обмежено і, фактично, зводиться до

короткочасної співпраці окремих підприємств або ж організації спілок локального масштабу із забезпечення певних потреб фізичних осіб. Причому досить часто науковці, що дотримуються розглянутих позицій, у якості вирішальних аргументів на свою користь, апелюють до А.Сміта, а також його сучасників. Але у роботах його наступників головні акценти значною мірою були зміщені або в сторону дослідження конкурентних переваг, або до визначення кооперування як інструменту побудови суспільства соціальної справедливості (варто згадати праці відомого британського економіста Р.Оуена). Тому не можна погодитись із вченими, які вважають родоначальником кооперативної філософії в Європі саме Роберта Оуена [1, с. 71].

Ми також приєднуємось до точки зору, якої дотримуються російські дослідники А.Р.Бернвальд і А.В.Ціхоцький: „... кооперативна теорія є плюралістичною за самою своєю природою, вона включає різні погляди, вона може наблизитись до істини шляхом співставлення різних точок зору, їх взаємного збагачення, але не шляхом наперед заданого пріоритету одних позицій перед іншими. Що є істина у кооперативній теорії? Наука про кооперацію позбавлена такого однозначного критерію, який має, наприклад, природознавство, – досліду, експерименту. Але все одно критерій істини у теорії кооперації полягає у практиці. Тільки практика ця не одномоментна, не сьогоdnішнього дня, не нинішнього року і, можливо, навіть не нинішнього десятиліття. Тривалі історичні періоди, досвід різних країн і народів складають практичну лабораторію теорії кооперації” [8, с. 11].

Дійсно, одна з перших праць в історії світової економічної думки „Дослідження про природу і причини багатства народів” Адама Сміта [101], у якій поряд з дослідженням конкуренції важливим чинником економічного розвитку називалось співробітництво, була видана у 1776 р. В ній знаходимо наступний вислів: „У цивілізованому суспільстві людина безперервно потребує сприяння та співпраці багатьох людей” [101, с. 91]. В подальшому в своїх дослідженнях автори звертали увагу на кооперацію як на окреме явище економічної дійсності. Наприклад, у італійського науковця першої половини

ХІХ століття П.Веррі, ми можемо зустріти наступні слова, які характеризують значення об'єднання зусиль шляхом кооперації в економічній діяльності: „Сила кожної людини мізерна, але об'єднання цих сил утворює силу загальну, крупнішу, ніж сума окремих цих часткових сил, так що сили самим своїм об'єднанням можуть зменшити час і збільшити сферу своєї дії” [261, р. 196; 61, с. 341].

Вважаємо, що серед перших визначень кооперації як економічної категорії заслуговує на увагу запропоноване К.Марксом: „Та форма праці, за якої багато осіб планомірно працюють поруч і у взаємодії одна з іншою в одному і тому ж процесі виробництва чи в різних, але пов'язаних між собою процесах виробництва, називається кооперацією” [61, с. 337].

Тобто, як бачимо, наукові погляди класиків хоча і не доводять значення кооперації на макрорівні, але і не заперечують її. Не втратила актуальності і думка М.І.Туган-Барановського: „Кооперативний рух до сих пір ще недостатньо вивчений наукою. Літератури по кооперації багато, але у більшості випадків вона має характер не стільки наукового аналізу цієї нової форми господарства, що завойовує собі настільки вагоме місце у господарському устрої сьогодення, скільки більш або менш переконливої пропаганди кооперації” [112, с. 42].

Після здобуття Україною незалежності, проблеми кооперації почали активно розроблятися вітчизняними науковцями. До них належать М.В.Аліман, Ю.М.Гавриленко [2; 43], С.Д.Гелей [42; 113], С.М.Злупко [37], В.І.Марочко [62], А.Г.Морозов [69], А.О.Пантелеймоненко [82; 83], П.Т.Саблук, В.П.Ситник, М.Й.Малік, О.В.Крисальний, В.Я.Амбросов [98]. Проте дані вчені основну увагу приділяли історичним аспектами розвитку кооперації на території сучасної України.

Найбільш вагомими працями останніх років із досліджуваної нами тематики є роботи В.В.Гончаренка [25], Ф.В.Горбоноса [26], В.Є.Новицького [74].

Не вдаючись до детального аналізу авторських визначень розглядуваної категорії, опублікованих в працях згаданих вище дослідників, відзначимо, що,

на наш погляд, найбільш повно і всебічно трактує кооперацію, як економічну категорію, В.Є.Новицький. За його словами, під кооперацією необхідно розуміти „безпосередньо спрямовану на виробництво матеріальних цінностей та послуг діяльність економічних суб'єктів, які поєднують свої зусилля з метою економії витрат, підвищення ефективності та прибутковості виробництва, підвищення продуктивності праці, якості продукції, що виробляється, поліпшення систем управління та умов реалізації продукції” [73, с. 361-362].

В контексті наведеного, заслуговує на увагу і визначення кооперації, що запропонували А.Г.Загородній і Г.Л.Вознюк: „кооперація – це добровільне об'єднання власності (капіталу, землі, інтелектуальної власності, інформації тощо) та праці для досягнення спільних завдань у певній сфері господарської діяльності” [30, с. 289].

Таким чином, аналіз генезису терміну „кооперація” свідчить, що трактування його значною мірою залежить від сфери застосування. Як бачимо, повноцінне вивчення проблеми, а, тим більше, розробка науково обґрунтованих пропозицій є неможливою без упорядкування логіки процесу в рамках класифікаційної системи.

Оскільки в тлумаченні кооперації як економічної категорії допускаються різні трактування сутності, вважаємо, що з метою упорядкування понятійної бази потребує подальшої систематизації склад класифікаційних ознак кооперації. Врахувавши наявні актуальні розробки в досліджуваній сфері, на нашу думку, доцільним і логічно аргументованим буде використання системи класифікаційних ознак, наведеної на рис. 1.1.

Розглядаючи різноманітні варіанти класифікації, не можна не відзначити, що кожному з них притаманні певні недоліки, але вони ж мають і свої переваги. Тому в практичній діяльності як правило використовуються комбіновані класифікаційні системи (наприклад: міжрегіональна кредитна, міжнародна виробнича тощо). Тим більше, що при класифікації кооперації і її інструментарію не можна обмежуватись одним-двома критеріями, нехай навіть дуже важливими.



Рис. 1.1. Наявні системи класифікації різновидів кооперування.¹

¹ Складено автором за результатами аналізу наукової літератури

З наведених різновидів кооперації у вітчизняній науковій літературі найбільша увага приділяється сільськогосподарській, споживчій, кредитній та міжнародній. Вважаємо за доцільне приєднатись до думки науковців, які стверджують, що для здобуття Україною гідного місця на світовій арені, необхідно інтенсифікувати дослідження теоретичних аспектів міжнародної кооперації і за їх результатами здійснювати діяльність, спрямовану на поглиблення участі нашої держави у коопераційних процесах на міждержавному рівні.

Для того, щоб зрозуміти необхідність розвитку міжнародної кооперації, слід дати відповідь на ряд запитань, найважливішим із яких буде визначення потреби у існуванні міжнародних зв'язків в цілому, оскільки періодично уряди окремих держав ставлять питання про перехід до автаркійної організації економіки (на даний час прикладом може слугувати Корейська Народно-Демократична Республіка). Так, після переходу від середньовічної моделі натурального господарства із мінімальними економічними контактами конструктивного характеру, науковці намагались аргументувати значення, результати та доцільність співпраці у різних формах з іншими державами. Серед найвідоміших авторів, що здійснювали перші розробки у даному напрямі, можна згадати відомих представників меркантилізму XVII – XVIII ст., до числа яких належали Ж.Б.Кольбер, Т.Мен, А.Монкретьєн, Г.Скаруффі, У.Стаффорд. Але якщо меркантилісти стверджували, що зовнішня торгівля (як один з перших проявів міжнародної співпраці) може принести користь тільки одній із сторін, то в подальшому було доведено зворотне.

Зокрема, починаючи з кінця XVIII ст. серед теорій, що у тій чи іншій стосувались міжнародної економіки, панівною стало розуміння необхідності розвитку міждержавного співробітництва. Саме такої думки дотримувались А.Сміт, Д.Рікардо, Дж.Ст.Мілль, А.Маршалл, Ф.Еджуорт, Е.Хекшер, Б.Олін, В.Леонтьєв, П.Самуельсон, В.Столпер, Т.М.Рибчинський та багато інших вчених, чиї праці складають золотий фонд економічної науки в цілому.

Наступним важливим моментом є потреба з'ясувати місце міжнародної кооперації у економічній системі держави та впливу на її розвиток і взаємодію з економічними системами інших держав.

Як стверджує Б.Кульчицький, „категорія „економічна система суспільства” широко використовується у сучасній економічній науці та інших науках про суспільство. Проте у її трактуванні відсутня єдність поглядів” [57, с. 102]. Протягом ХХ ст. дане питання досліджували як зарубіжні науковці (В.Ойкен, А.Шпітгоф, Г.Серафім, Г.Гірш, Дж.Гелбрейт, П.Грегори, Р.Стюарт, П.Самуельсон, В.Нордгауз, К.МакКоннелл, С.Брю, Х.Ляйпольд, А.Шюллер, Х.-Г.Крюсельберг), так і вітчизняні (Г.Башнянин, Б.Гаврилишин, І.Грабинський, І.Копич, М.Крупка, П.Островерх, С.Панчишин, С.Реверчук, Б.Шевчик та інші).

Не вдаючись до детального аналізу авторських визначень даної категорії, опублікованих у працях названих вище дослідників, відзначимо, що, на нашу думку, одне з найбільш вдалих з точки зору практичного застосування пропонує колектив авторів на чолі із В.Базилевичем. За їх словами, економічна система – це „сукупність взаємопов'язаних і відповідним чином упорядкованих елементів економіки, що утворюють певну цілісність, економічну структуру суспільства” [29, с. 63].

Крім того, поділяючи методологічні погляди, яких дотримуються Г.І.Башнянин, І.М.Копич та Б.М.Шевчик [5] вважаємо, що кожна держава має свою унікальну економічну систему, яка включає в себе підсистеми виробництва, ринку, цін, грошей, кредиту, фінансів, споживання і зв'язків між ними [5, с. 5-6]. Тобто говорячи про організацію зовнішньоекономічної діяльності країни, ми можемо вести мову і про взаємодію як окремих підсистем, так і економічних систем в цілому. І, як показує практика, найефективнішою формою подібної співпраці виступає саме міжнародна кооперація (детальніше дане твердження обґрунтовано у наступних розділах даної роботи).

Хоча чимало зарубіжних (Л.Вальрас, Р.Вернон, В.Леонтьєв, А.Маршалл, Б.Олін, М.Познер, М.Портер, Дж.Робінсон, П.Самуельсон, Й.Шумпетер) та вітчизняних дослідників (Р.Л.Балакін, О.Г.Білорус, І.В.Бураковський, Б.В.Губ-

ський, Д.Г.Лук'яненко, М.А.Павловський, Ю.М.Пахомов, С.І.Соколенко, А.С.Філіпенко) стверджують, що класична модель міжнародних економічних відносин основними мотивами співробітництва визначає конкуренцію і намагання максимізувати віддачу від абсолютних і відносних переваг, не можемо повністю з ними погодитись.

Так, продовжуючи і розширюючи думку С.І.Соколенка: „Якщо учасники ... не в змозі уникнути спокуси змінити умови конкуренції на свою користь або ж виникають деякі інші складності в ході торгових операцій, то не забезпечується ні глобальна економічна оптимізація процесу, ні оптимізація на рівні кожного з партнерів по обміну” [103, с. 33], хочемо висловити припущення, що саме міжнародна кооперація (і не тільки у торгових відносинах) є інструментом, спроможним забезпечити позитивний результат для усіх учасників процесу за рахунок формування синергійного ефекту (описується формулою „ $2+2=5$ ”, на відміну від умов конкуренції, де досить часто спрацьовує правило „ $2+2=3$ ”) [44].

Говорячи про міжнародну кооперацію, вітчизняні вчені у першу чергу звертають увагу на визначення, наведене у статті 1 Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ: „міжнародна кооперація – взаємодія двох або більше суб'єктів господарської діяльності, серед яких хоча б один є іноземним, при якій здійснюється спільна розробка або спільне виробництво, спільна реалізація кінцевої продукції та інших товарів на основі спеціалізації у виробництві проміжної продукції (деталей, вузлів, матеріалів, а також устаткування, що використовується у комплексних поставках) або спеціалізації на окремих технологічних стадіях (функціях) науково-дослідних робіт, виробництва та реалізації з координацією відповідних програм господарської діяльності” [31]. Але, як бачимо, тут мова йде про кооперацію виробничу (на мікрорівні). Тому не можна погодитись із висновками українських законодавців та їх термінологічною базою стосовно міжнародної кооперації, і вважаємо, що можемо сміливо використовувати тут вислів активіста кооперативного руху в СРСР початку 20-х років ХХ ст. Б.Р.Фром-

мета: „наша кооперація не виявляє достатньої кооперативності” [130, с. 25]. Тобто трактування міжнародної кооперації Законом України „Про зовнішньоекономічну діяльність” є неповним і потребує подальшого уточнення.

Хоча Д.Ілімський-Кутузов свого часу відзначив, що „... ніяка формула кооперації не може охопити усю її сутність” [80, с. 19], ми вважаємо за необхідне запропонувати власне визначення міжнародної кооперації як економічного явища. Проаналізувавши наявні формулювання досліджуваної категорії в цілому та міжнародної зокрема, вважаємо, що на сучасному етапі під міжнародною кооперацією слід розуміти добровільне об’єднання зусиль та ресурсів суб’єктів господарювання, регіонів різних держав або національних економік з метою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на отримання позитивного соціально-економічного ефекту.

В такому випадку об’єктом міжнародної кооперації слід вважати сукупність економічних, фінансово-кредитних та правових відносин, що виникають між юридичними особами-резидентами різних держав з метою досягнення чітко визначеного соціально-економічного результату.

На підставі теоретичного аналізу розглядуваної категорії можемо зробити висновок, що функціями міжнародної кооперації є наступні:

- підвищення конкурентоспроможності;
- оптимізація залучення та використання ресурсів.

Так, функція підвищення конкурентоспроможності реалізується:

по-перше, за рахунок використання кращих та ефективніших конструкторських і технологічних розробок учасників міжнародного коопераційного формування (корпорації, консорціуму, акціонерного товариства, спільного підприємства тощо);

по-друге, внаслідок залучення в міжнародне коопераційне формування підприємств та фірм із значним досвідом зовнішньоекономічної діяльності (в сфері зовнішньої торгівлі товарами, послугами, інтелектуальним продуктом, інвестиційної діяльності);

по-третє, за рахунок отримання кінцевої продукції вищої якості внаслідок розподілу виробничих, технологічних та комерційних завдань на підставі досвіду та технічних можливостей учасників коопераційного формування.

Друга з названих функцій проявляється в тому, що відбувається оптимізація формування та використання матеріальних, технічних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів. Зокрема, вибираються найкращі варіанти залучення фінансово-кредитних ресурсів, створюється можливість отримання конкурентних переваг шляхом використання партнерами, що беруть участь в коопераційних утвореннях, робочої сили в місцевостях (країнах) з різним рівнем оплати праці.

Як бачимо, у дослідженні міжнародної кооперації можна або виходити з того, що вона є складовою об'ємнішого поняття „кооперація”, або розглядати її як самостійну категорію. У останньому випадку необхідно проаналізувати наявні види міжнародної кооперації (пам'ятаючи при цьому, що до неї можна застосовувати і вже наведені раніше системи класифікації).

В числі практично вагомих питань теоретичних аспектів міжнародної кооперації важливе значення мають її суб'єкти. Як показує наше дослідження, суть питання в тому, що в сфері міжнародного кооперування в залежності від суб'єктів формуються відповідні рівні коопераційної взаємодії. Це може бути співпраця на рівні:

- суб'єктів підприємницької діяльності (між підприємствами);
- адміністративно-територіальних утворень (наприклад, між областями України, з одної сторони, та з федеральними землями ФРН, кантонами Швейцарії, воєводствами Польщі, з іншої сторони);
- адміністративних одиниць (між містами чи іншими населеними пунктами);
- країн та адміністративно-територіальних утворень (наприклад, тривалий період здійснюється така співпраця між Україною та Землею Баварія Федеративної Республіки Німеччина);
- держав (міждержавна кооперація);

- держав та регіональних формувань (прикладом може бути співпраця ЄС з країнами, які не є членами цієї регіональної міжнародної організації).

На наш погляд, обґрунтованими і логічними є основні ознаки міжнародної виробничої кооперації, які наводять Т.М.Циганкова, Л.П.Петрашко, Т.В.Кальченко:

- попереднє узгодження сторонами в договірному порядку умов спільної діяльності;
- наявність безпосередніх суб'єктів виробничої кооперації промислових підприємств з різних країн;
- координація господарської діяльності підприємств-партнерів з різних країн у визначеній, взаємо-узгодженій сфері діяльності як головний метод співробітництва;
- закріплення в договірному порядку головних об'єктів кооперування – готових виробів, компонентів, напівфабрикатів, технологій, тощо;
- розподіл між партнерами завдань у межах узгодженої програми, закріплення за ними виробничої спеціалізації з урахуванням основних цілей коопераційної угоди;
- здійснення взаємних або односторонніх поставок товарів за узгодженим графіком виконання виробничих програм у межах угоди щодо кооперації (а не як наслідку виконання звичайних договорів купівлі-продажу);
- довгостроковість і стабільність відносин, що підвищує зацікавленість партнерів у цьому виді зв'язків і веде до встановлення між кооперантами усталених виробничих і технологічних зв'язків, тісної взаємодії та взаємозалежності [131, с. 100-101].

Крім того, поділяючи позицію зазначених авторів, вважаємо, що під збутовою кооперацією слід розуміти взаємоузгоджений юридично незалежними виробниками процес щодо проведення спільної діяльності з реалізації продукції [131, с. 102]. Як правило вона поєднується із маркетинговою кооперацією (проведення спільних рекламних кампаній, організація акцій зі

стимулювання збуту, обмін комерційною інформацією, узгодження товарної і цінової політики).

При здійсненні міжнародної науково-технічної кооперації провідними напрямками реалізації можуть бути фундаментальні і прикладні дослідження, технічні розробки, дослідне виробництво, освоєння і поширення нововведень.

Структура виробничих зв'язків кооперантів дозволяє розглядати кооперацію внутрішньофірмову, міжфірмову, внутрішньогалузеву, міжгалузеву, горизонтальну, вертикальну і змішану кооперацію. За аналогією до наведеної раніше загальної класифікації кооперації, як окремі різновиди кооперації міжнародної можна виділити за кількістю сторін-учасників – двосторонню і багатосторонню, а за організаційними формами – договірну кооперацію, спільні програми, спільні підприємства [131, с. 103].

Виходячи із світового досвіду дослідження міждержавного рівня кооперації, найбільш доцільним з точки зору подальшого аналізу є застосування класифікаційного поділу за напрямками здійснення. Маємо на увазі виокремлення кооперації в торгівлі товарами, в торгівлі послугами і в інвестиційній діяльності. І у подальшому дослідженні ми спиратимемось головним чином на нього.

1.2. Трансформація економічних механізмів міжнародної кооперації в глобалізованому середовищі

Вже на ранніх стадіях еволюції міжнародних економічних відносин стало зрозуміло, що навіть найбільш розвинені країни не можуть самостійно забезпечити себе усіма видами товарів та послуг. Достатню теоретичну аргументацію даного факту ми можемо знайти у працях А.Сміта і Д.Рікардо [101; 10]. Крім того, саме теорія відносних (порівняльних) переваг і створена на її основі неокласична теорія міжнародної торгівлі обґрунтовують необхідність міжнародного поділу праці.

Серед значної кількості визначень останньої категорії, на нашу думку, найбільш влучним і лаконічним є наступне: міжнародний поділ праці – це найвищий ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, основою якого є економічно вигідна спеціалізація окремих країн і обмін випущеною продукцією визначеної кількості та якості [47, с. 11].

Якщо до кінця XIX ст. у основі міжнародного поділу праці лежали головним чином природно-географічні умови, то у XX ст. ключовими стали інші риси, які спричинили перехід до інтенсивного типу економічного зростання, скорочення тривалості виробничого циклу, виникнення нових галузей промисловості та модернізація існуючих. Справжня революція відбулась у інформаційних технологіях та галузі зв'язку. Все це призвело до багатократного скорочення витрат у сфері міжнародних комунікацій і динамічного розвитку сфери послуг. Так, наприклад, якщо в 1930 р. трихвилинна телефонна розмова між Нью-Йорком і Лондоном коштувала 293 долари США, то у 1998 р. вартість аналогічної розмови складала лише 36 американських центів [135, с. 481].

Наслідком таких перемін став подальший розвиток міжнародного поділу праці, який набув двох ключових форм: міжнародна спеціалізація і міжнародна кооперація. І якщо проявами першої є переважно процеси, що торкаються питань глобального характеру, то впливу кооперації зазнає як макро-, так і мікрорівень міжнародного економічного співробітництва. Тому доцільно проаналізувати значення та еволюцію даного явища на кожному з наведених рівнів.

Водночас, слід звернути увагу на те, що ведучи мову про значення міжнародної кооперації не можна не згадати точку зору ряду західних науковців-практиків, які стояли на позиціях суспільного лібералізму. Зокрема це Л.Ерхард, Г.Г.Крюссельберг, В.А.Бьольке та інші. Вони стверджували, що „вільний порядок” за умов ринкової економіки включає в себе міжнародний поділ праці і міжнародну кооперацію, де остання є не підпорядкованою категорією, а рівноцінною альтернативою [160, 184, 200, 220].

Важливо також звернути увагу на відмінність між схожими на перший погляд поняттями кооперації та інтеграції. На рівні компаній інтеграційна господарська діяльність в умовах зростаючого рівня конкуренції змушує шукати шляхи об'єднання потенціалів і співробітництва в боротьбі за виживання, або за ринкове лідерство. Так, „прагнення до більш глибокої інтеграції проявилось в останнє десятиріччя, зокрема, в потужному сплеску операцій по злиттю фірм і банків в США, Європі і Азії, причому з точки зору як кількості злиттів, так і їх обсягу” [84, с. 88]. Таким чином, інтеграція на рівні підприємств досить часто означає поглинання підприємницьких структур одна одною або їх злиття. Внаслідок відбувається створення транснаціональних компаній, крупних акціонерних підприємств і об'єднань інших форм. До числа найбільш відомих прикладів можна віднести недавні об'єднання і злиття банківських груп Citibank і Travellers, телекомунікаційних компаній WorldCom і MCI, автогігантів Daimler і Chrysler, нафтових компаній British Petroleum і Amoco, покупку німецькою телекомунікаційною компанією Deutsche Bundespost Telecom і французькою France Telecom 20% акціонерного капіталу американської Sprint corp.

Інтеграцію виробництва, виробничих і технологічних процесів, виробничих комплексів, регіональних виробничих формувань різних країн можна розглядати передусім з позиції концентрації ресурсів – матеріальних, трудових, фінансових. Але інтеграція в більшості випадків означає поєднання зусиль та ресурсів її суб'єктів через їх об'єднання. До негативних наслідків даного напряму співпраці належить процес монополізації ринків товарів, послуг і капіталів. А це, в свою чергу, призводить до запровадження посиленого регулювання, що покликане загальмувати обмеження конкуренції.

На відміну від цього, кооперація характеризується об'єднанням тих же зусиль і ресурсів, але із збереженням юридичної і фінансової самостійності відповідних підприємницьких структур. Дана позиція, підтверджена Федеральним міністерством економіки і технологій Німеччини [194, S. 5; 183, S. 48; 217, S. 1], є однією із ключових в німецькій коопераційній моделі системи

економічних відносин (до її розгляду ми повернемося у 2 розділі нашого дослідження). Це особливо важливо саме для міжнародної кооперації в умовах відкритої економіки, так як створюється можливість для рівноцінного партнерського співробітництва підприємств країн з індивідуальними традиціями, вимогами національного законодавства та не порушуються національні економічні інтереси учасників такого співробітництва.

За формами кооперації у сучасній практиці міжнародного бізнесу прийнято виділяти:

- а) ліцензійну угоду – використання авторського права, товарного знака, патенту;
- б) співробітництво – виготовлення комплексного виробу або його компонента одним із зарубіжних партнерів;
- в) контракт-менеджмент – передача одним із партнерів іншому ноу-хау у сфері менеджменту;
- г) франчайзинг – видача ліцензії на певну діяльність з наданням додаткової управлінської, маркетингової, технологічної підтримки;
- д) стратегічний альянс – формальний або неформальний союз, що створюється з метою об'єднання ресурсів для вирішення завдань реорганізації, підвищення ринкової ефективності тощо, або ж досягнення „ефекту масштабу”;
- е) спільне підприємство – як одна з поширених форм стратегічного альянсу, що супроводжується створенням нової компанії юридично і економічно самостійними підприємствами;
- ж) багатонаціональна компанія – найбільш „жорстка” форма міжнародного співробітництва, що базується на механізмі акціонерної участі і/або інших способах корпоративного контролю [84, с. 89-90; 68, с. 132].

Відомим є факт, що саме на коопераційній основі наприкінці XVIII ст. – до завершення XIX ст. формувались міжнаціональні форми виробництва у межах світового господарства. Протягом XX ст. динамічний розвиток світової економіки, подальше поглиблення і інтенсифікація процесів міжнародної

торгівлі і інвестиційної діяльності призвели до утворення безпрецедентного явища, яке у сучасній науковій літературі отримало назву глобалізації.

У нових умовах глобального середовища двостороння економічна взаємодія держав в усіх своїх проявах почала розглядатись як інструмент інтеграції у різноманітні міжнародні утворення і організації.

Слід зазначити, що в цих умовах широкий науковий інтерес, що виявляється до проблем інтеграції і глобалізації як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями, фактично не торкається теоретичних і практичних аспектів міжнародної кооперації. Між тим, саме вона дозволяє максимально повно використати позитивні і мінімізувати негативні ефекти, що генеруються внаслідок глобалізаційних і інтеграційних процесів.

Враховуючи той факт, що UNCTAD акцентує увагу на „глобалізації виробничих процесів через міжнародну кооперацію” [137, с. 4], вважаємо, для того, щоб з’ясувати місце кооперації в умовах наростаючих глобалізаційних трансформацій і уникнути двозначностей у розумінні використовуваних в дисертації категорій, необхідно розглянути і проаналізувати сам термін „глобалізація”, оскільки процеси, позначені ним, залишаються недостатньо дослідженими. Тобто ми погоджуємось із думкою, що висловив німецький соціолог У.Бек: „Без сумніву, глобалізація є найбільш уживаним – і найменш проясненим, імовірно, найбільш незрозумілим, затуманеним, політично ефективним словом (лозунгом, зброєю у суперечці) останніх років і залишиться таким найближчим часом” [6, с. 40].

Поглиблення масштабів міжнародної економічної взаємодії, що супроводжувалось посиленням інтернаціоналізації господарського життя, політики, науки, культури, розвитком науково-технічного прогресу і, у той же час, загостренням проблем обмеженості ресурсів, порушення економічної рівноваги, перенаселення планети ще у 60-ті роки ХХ ст. привернули увагу таких відомих науковців, як О.Тоффлер, Д.Медоуз, П.Кеннеді та ін. [103, с. 40-41]. Але вперше термін „глобалізація” у науковий обіг ввів Т.Левітт у статті

„Глобалізація ринків” (“The Globalization of Markets”) [223]. Про „глобальний стиль життя” у 1985 р. вів мову інший відомий фахівець К.Омае [230].

На сьогоднішній день сміливо можна вести мову про нову галузь знання – глобалістику. При цьому хочемо згадати точку зору О.М.Чумакова, який розглядає глобалістику як „галузь наукового знання, що швидко і динамічно розвивається, оперативно поповнюється новою термінологією, яка не завжди знаходить відображення навіть у останніх довідкових виданнях, не кажучи вже про літературу десятилітньої давнини” [134, с. 15]. Як відзначає М.Г.Нікітіна, спроби опису і пояснення процесів глобалізації починались з позицій різних наук, тому немає і єдиного визначення цього феномену [72, с. 21].

Так, ми не можемо погодитись з одним із достатньо радикальних поглядів на глобалізацію, який стверджує, що національні економіки є підпорядкованими цьому процесу, а проведення державної політики у повному обсязі підпорядковується глобальним чинникам [208, с. 212-222].

Не у повній мірі відображає сутність розглядуваного феномену теза, висунута Осадчою І.М.: „Глобалізація – по суті справи є черговий етап інтернаціоналізації, що базується на розвитку інформаційних технологій” [76, с.3]. Те саме можна сказати і про визначення, запропоноване В.Є.Воротіним: „Сьогодні під терміном „глобалізація” розуміють єдину валюту, інтеграцію ринків товарів і факторів виробництва, уніфікацію стандартів і споживчих смаків” [17, с. 8].

На нашу думку, максимально наближеною до об’єктивних реалій є оцінка експертів Міжнародного валютного фонду (МВФ): „Глобалізація в її економічному контексті означає зростання інтегрованості економік країн світу, особливо по лінії торгівлі та фінансових потоків. Це поняття також охоплює рух людей (робочої сили) та знань (технології) через національні кордони” [209; 67, с. 38]. Тобто глобалізаційні процеси передбачають багаторівневий механізм участі у них: на рівні держав вони реалізуються у формі інтеграції, на рівні суб’єктів господарювання мова йтиме про транснаціоналізацію і поширення сфери діяльності на світові ринки товарів і послуг.

Протягом ХХ ст. проблеми економічної інтеграції досліджували Б.Баласса, Е.Бенуа, М.Дюватріон, Л.Кеохане, Р.Купер, К.Майер, Ж.Моне, А.Паніч, П.Робсон, Ж.Рюєф, Я.Тінберген, А.Філіп, Р.Шуман та ін. Аналіз наукових джерел із даного питання свідчить, що основні теоретичні положення є вивченими у достатньому обсязі, тому не акцентуватимемо на них увагу. Відзначимо тільки декілька важливих моментів.

Розглядаючи інтеграцію як економічну категорію, не слід обмежуватись звуженим визначенням її суто як „об’єднання ринків двох і більше країн у зону вільної торгівлі” [60, с. 335], як це роблять С.Л.Брю та К.Р.Макконнелл, тому що загально визнаними у сучасній науці формами міжнародної інтеграції макрорівня є¹: *підписання преференційних торгових угод; зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний союз; політичний союз.*

Починаючи з митного союзу, усі вищі форми інтеграції передбачають передачу частини владних повноважень від органів державної влади країн учасниць до міждержавних (наддержавних) органів і на останньому її етапі „відбувається остаточне злиття національних економік, в результаті чого утворюється єдина об’єднана економіка” [66, с. 14]. Тобто мова йде про втрату певної частини суверенітету країни. І тут усе залежить тільки від того, наскільки її громадяни і влада, що представляє їх інтереси, готові поступитись правом здійснення власної політики у тих чи інших питаннях, яке співвідношення між незалежністю і інтегрованістю буде визначено як „золота середина”. На даному етапі виникає потреба чітко усвідомити різницю і відокремити інтеграційні об’єднання від коопераційних.

Проблема полягає у тому, що як міжнародна кооперація, так і інтеграція передбачають поглиблення участі держав у спільній діяльності, але вони відрізняються між собою за інтенсивністю відносин між державами, що приймають у них участь, і способом організації та управління даними відносинами. Міждержавна кооперація відбувається у чітко визначених межах і

¹ Перелік наведено у порядку від простіших форм інтеграції до складніших, які характеризуються більшим ступенем інтегрованості.

контролюється державами-учасниками. Іншими словами, організації, що можуть бути охарактеризовані як міжнародне коопераційне об'єднання, не передбачають істотного посягання на державний суверенітет, оскільки не наділяються владою і повноваженнями, що належать незалежним державам. На відміну від цього, інтеграція супроводжується, як стверджує Е.Б.Хаас: „процесом створення політичного співтовариства” [205, р. 6], або ж, згідно з К.Дойчем, є процесом перетворення „раніше відокремлених одиниць у складові об'єднаної системи” [165, р. 158; 162, р. 3].

Коли мова заходить про інтеграцію, головними позитивними наслідками вступу у міжнародні організації і об'єднання для держав на даний час можна назвати: зменшення транзакційних витрат і прискорення темпів взаємної торгівлі, збільшення обсягів іноземних інвестицій, зростання конкуренції між виробниками із різних країн. Наведені чинники обмежують зростання цін, сприяють покращенню якості товарів, розробці нових технологій тощо.

У той же час, як стверджував Ян Тінберген, наслідки інтеграції можна об'єднати під поняттями „позитивна інтеграція” (голландський вчений мав на увазі додаткові заходи для усунення неузгодженостей, які можуть існувати між митами і податками в різних країнах) і „негативна інтеграція” (усунення різних інструментів міжнародної економічної політики) [65, с. 364].

Висновок про необхідність обережності в питаннях подальшого поглиблення співпраці на засадах інтеграції можна зробити виходячи з думки, висловленої американськими науковцями П.Кругманом і М.Обстфельдом: „Країна, що вступає у валютну зону, втрачає здатність використовувати грошово-кредитну політику для стабілізації рівня виробництва і зайнятості” [55, с. 616].

Негативізм у ставленні до глобалізації і інтеграційних процесів додають політичні кроки і рішення окремих держав. Так, свого часу у європейській пресі з'являлись критичні думки з приводу „Нового світового порядку з великої літери у руслі американоцентричних схем” [71, с. 7]. Підставою для них стали вислови президента США Дж.Буша у 1991 р.: „Це справді чудова ідея – новий

світовий порядок, у межах якого народи можуть об'єднатись один з іншим заради спільної мети, для реалізації єдиного прагнення людства до миру і безпеки, свободи і правопорядку. ...І тільки США мають достатню моральну впевненість і реальні засоби для підтримки його (нового порядку)” [71, с. 7].

Як відзначав Г.Кіссінджер, глобалізація – просто інша назва просування інтересів США у світі [45]. Як наслідок, чимало вчених почали приходити до висновків, які були підсумовані у журналі Business Week: „Дні глобалізації, від яких обертом йшла голова, минули. Якщо колись вважалось, що просте розповсюдження ринку знищить бідність, розпустить диктатури і об'єднає різні культури, то сьогодні одне згадування глобалізації викликає озлоблення, суперечки і докори... Відчай приходить на місце ейфорії, оборона змінює тріумф. Дві хвили протесту свідчать про зростаючі сумніви у здатність глобалізації творити добро” [159, р. 228].

Як бачимо, зміна тисячоліть ознаменувалась масштабними змінами. В цих умовах, на нашу думку, трансформації повинні зазнати і коопераційні механізми. Якщо в ХІХ – першій половині ХХ ст. їх пріоритетом було створення умов взаємодопомоги (досить часто тільки для окремих фізичних осіб) на невеликій території, в другій половині ХХ ст. – розвиток економічних зв'язків між суб'єктами господарювання з метою реалізації масштабних виробничих, соціальних, фінансово-кредитних, дослідницьких та інших проектів, то на початку ХХІ ст. головним завданням стане забезпечення оптимальної ринкової структури з досягненням високої конкурентоспроможності у глибоко інтегрованому глобальному економічному середовищі.

На користь виваженої політики, що поєднує умови участі у світових економічних процесах на умовах вільного ринку і державного регулювання, яке крім іншого стимулює і кооперативні процеси, свідчать наступні факти.

За даними UNCTAD, переважна частина прямих іноземних інвестицій (ПІІ) зосереджена у країнах економічного авангарду. Протягом 1981 – 2000 років, коли лібералізуюча діяльність Міжнародного валютного фонду (МВФ)

досягла особливого розмаху, частка цих країн у накопичених ПІІ зросла з 60,9% до 66,7% [за даними 257].

У той же час, серед країн, що розвиваються, реципієнтами прямих іноземних інвестицій (ПІІ), до яких спостерігається найвищий інтерес для подальшого вкладення коштів служать не лідери лібералізації, а країни, що здійснюють грамотну промислову політику, мають високі темпи економічного розвитку і політичну стабільність (до таких можна віднести Південну Корею, Тайвань, Сінгапур, Таїланд, Малайзію, Китай [137, с. 8]).

Як показує практика, важливим механізмом досягнення зазначених результатів служить використання інструментарію, який пропонуємо позначити терміном "коопераційна модель". При цьому виходимо з методологічних підходів В.П.Гутніка, який в своєму дослідженні відзначав: "Модель найчастіше сприймається як формалізований (а тому досить абстрактний) взаємозв'язок окремих, відібраних за ступенем релевантності параметрів, який можна математично прорахувати. В нашому ж випадку це взаємозв'язок конкретних і, як правило, неформалізованих елементів" [27].

Таким чином, в подальшому ведучи мову про коопераційну модель, будемо мати на увазі мобільну функціональну структуру, що включає в себе сукупність наявних умов господарювання в конкретній країні (як вихідних передумов для міжнародного кооперування), альтернативні форми коопераційних зв'язків, інструментарій прийняття управлінських рішень в міжнародних коопераційних системах, множину засобів впливу держави на коопераційні процеси, а також потенціал генерування економічних ефектів за результатами реалізації зазначених компонентів.

Доцільно також згадати, що використання коопераційного інструментарію зазнає трансформацій залежно від рівня розвитку економіки держави (маємо на увазі поширений в науковій літературі поділ на доіндустріальний, індустріальний і постіндустріальний типи економіки. [46, с. 28-30]). У якості прикладу можемо навести його використання в таких країнах як Індія, Італія, ФРН.

Так у Індії коопераційна модель служила для прискорення переходу до індустріальної стадії розвитку [106, с. 696].

В Італії її метою були вирівнювання розвитку країни у територіальному розрізі і створення передумов до переходу до постіндустріальної фази господарювання. Характерними для цього процесу були наступні риси. По-перше, кооперація набула широкого розповсюдження у сферах виробництва та фінансово-кредитних послуг, створюючи при цьому необхідні передумови для подальшої інтенсифікації розвитку економіки держави. По-друге, зазначена модель забезпечила максимізацію ефективності участі Італії у процесах міжнародного поділу праці, що стабільно забезпечує зазначеній державі місце у „великій сімці” (йдеться про перелік країн із найбільшими обсягами ВВП).

Важливим атрибутом в процесі трансформації коопераційної моделі в напрямку адаптації до умов глобального середовища є галузеві та економічні формування, що в сучасній науковій літературі отримали назву „кластер”. Значимість даного моменту для нашого дослідження ми покажемо нижче, зараз хочемо лише констатувати наступний факт: наявність розвинених кластерів згідно із багатьма новітніми теоріями, що обґрунтовують участь держави у міжнародній економічній діяльності (гіпотеза імітаційного лага М.Познера із доповненнями, модель М.Кемпа із уточненнями, теорія конкурентних переваг М.Портера), виступає важливим чинником досягнення довготривалого інтенсивного економічного зростання.

Оскільки названа категорія є самостійним феноменом сучасних об’єктивних реалій економічного життя, вважаємо за доцільне відзначити, що термін „кластер” може активно використовуватись і при розгляді системи міжнародної кооперації як на макро-, так і на мікрорівні. В зв’язку з цим він потребує подальшого уточнення з метою уникнення двозначних тлумачень, особливо зважаючи на популярність його використання сучасними науковцями.

Класичним вважається визначення кластера, запропоноване М.Портером: „це група географічно взаємопов’язаних компаній і пов’язаних з ними організацій, які діють у певній сфері, що характеризується спільністю

діяльності і взаємодоповнюють одне одного” [85, с. 258]. Серед вітчизняних досліджень присвячених даному питанню, одним із найбільш авторитетних є сформульоване С.І.Соколенком: „Кластер – це об’єднання фірм у певній галузі підприємництва, пов’язаних між собою технологічно і, як правило, за ознакою географічної близькості” [104, с. 32].

Проте ми маємо право констатувати, що тільки географічної концентрації фірм однієї або кількох споріднених галузей є недостатньо. І більшість наявних досліджень, у тому числі, названих вчених, підтверджує, що вирішальним при формуванні кластерів є наявність зв’язків саме кооперативного характеру.

Одним із прикладів, що засвідчує даний висновок, може служити протистояння компаній Sony і JVC в Японії в кінці 70-х років ХХ ст. Названі компанії активно конкурували між собою за розповсюдження власного стандарту відеозапису (Beta і VHS відповідно). В той час, як Sony намагалась зберегти свій стандарт у таємниці, JVC, що вийшла на ринок відеомагнітофонів пізніше, почала поширювати інформацію про власну технологію серед інших компаній-конкурентів, що функціонували в межах кластера із виробництва побутової аудіовідеотехніки. В кінцевому підсумку завдяки використанню кооперативних принципів саме стандарт VHS від JVC став панівним у світі [86, с. 161].

Оскільки на даний момент одним із завдань зовнішньої політики України є інтеграція із ЄС, актуальним є питання застосування інструментарію міжнародної кооперації з метою зближення рівнів розвитку із економічними системами провідних країн Європейського Союзу. Погоджуючись із рядом авторів, які до передумов успішної міжнародної економічної інтеграції відносять близькість рівнів економічного розвитку країн, що інтегруються і наявність тісних економічних зв’язків [65, с. 360], вважаємо, що це можливо лише за умови залучення передового досвіду країн, які використовують інструментарій кооперації для утвердження в якості високорозвиненої у економічному розумінні держави. Особливий інтерес з даної точки зору викликає модель коопераційних взаємовідносин, яка ефективно використовується у Федеративній Республіці Німеччина.

1.3. Генезис концепції та основи формування коопераційної моделі ФРН

Виходячи з аналізу теоретичних положень наявних у світовій науці розробок в сфері міжнародного кооперування, вважаємо, що вибір логіки дослідження змушує нас ґрунтовно розглянути генезис концепції та процес виникнення коопераційної моделі в ФРН. Тільки в такому випадку ми зможемо аргументовано вести мову про використання німецького досвіду в вітчизняних реаліях. Тобто, на нашу думку, дане положення повинно стати основою методики дослідження перспектив формування коопераційної моделі розвитку двосторонніх економічних відносин України і Німеччини.

Парадигма економічного розвитку кінця 60-х – початку 70-х років минулого століття поставила перед країнами ринкової економіки проблему вибору векторів подальшої еволюції економічних систем. Об'єктивна необхідність інтернаціоналізації економіки обумовила різні можливості вирішення зазначеної проблеми. Найбільш концентровано при цьому стали проглядатись два напрями: перший – інтернаціоналізація в напрямі глобалізації через укрупнення підприємств з виходом на міжнародний рівень, що супроводжувалось динамічним і неухильним поглинанням підприємницьких структур, а результатом ставало створення транснаціональних корпорацій; другий – інтернаціоналізація в напрямі глобалізації через поєднання зусиль підприємств на міжнародному рівні без втрати юридичної і економічної самостійності останніх.

Вибір пріоритетності того чи іншого напрямку інтернаціоналізації вимагав, передусім серйозного теоретичного обґрунтування, яке б виходило, крім всього іншого, із стратегічних завдань соціально-економічного розвитку кожної конкретної країни. Безумовно, суттєвий вплив на оптимальність вибору мали такі фактори як, з однієї сторони, конкурентне середовище, з іншої – достатньо високий рівень взаємної залежності країн. Як справедливо зазначив з цього приводу В.К.Ломакін, „в умовах конкуренції, взаємозалежності і

невизначеності умови виживання кожної держави залежать від набору різних напрямів її стратегій” [59, с. 20]. Концентрація лише на якомусь одному напрямі призводить до нестійкого становища, а можливий негативний результат стратегії даного спрямування може мати надто несприятливі наслідки для самої держави. Тому остання намагається розширити можливості маневрування у використанні векторів подальшого економічного розвитку, кінцевою метою яких є зміцнення власних позицій. В такій ситуації у середині 60-х років знаходилась і Федеративна Республіка Німеччина.

Вже тоді в середовищі німецьких економістів, підприємців, політиків та науковців визрівала ідея формування ефективною коопераційної моделі, яка могла б розглядатись як один із стратегічних напрямів розвитку економіки країни та активної участі у міжнародному поділі праці. Зокрема даною проблематикою займались такі німецькі економісти, як Е.Грохля (E.Grochla) [199], В.Беніш (W.Benisch) [218], А.Зоельтер (A.Sölter) [244], Е.Беттхер (E.Boettcher) [161], Г.Зігварт (H.Siegwart), П.Бахман (P.Bachmann) [243], В.Крьюгер (W.Kröger) [219], Е.Вітте (E.Witte) [267] та інші. Актуальність вироблення дієвої коопераційної моделі у ФРН підсилювалась необхідністю, з однієї сторони, відновлення власне німецької економіки і вирішення внутрішніх соціально-економічних завдань, а з іншої – завоювання міцних позицій на міжнародних ринках.

Проте, на перших порах як серед фахівців в урядових та ділових колах, так і серед науковців велась дискусія щодо узгодження позицій між конкурентними засадами ринкової економіки та відносинами кооперування, яка особливо проявлялась на міжнародному рівні. Головним запитанням при цьому було з’ясування, чи не приведе широкомасштабна кооперована діяльність між відповідними суб’єктами як всередині країни, так і між представниками різних країн до зниження конкурентноздатності.

Сутність проблеми полягала у тому, що в Західній Європі в цілому, і у ФРН зокрема, економічна політика перші 15 років після другої світової війни сприймала саму ідею кооперування негативно. Стосовно Німеччини колишні

союзники (США, Великобританія, Франція) в першу чергу відстоювали власні інтереси, шукаючи при цьому, як при допомозі вироблення рекомендацій (часто директивного характеру) щодо економічної поведінки, а також широкої заборони договірної співпраці, послабити німецький економічний потенціал. Поряд з тим, політично заангажовані німецькі представники ордолібералізму, фрайбурзької школи та представники Федерального німецького Уряду виступали проти коопераційного співробітництва підприємств як всередині Німеччини, так і за її межами. Вони розглядали таку співпрацю як змову проти конкуренції і як „гріх проти священного духу ринкової економіки” [218, S. 64]. Внаслідок цього у ФРН сформувалось ядро пропозицій щодо прийняття антикартельного закону в такій редакції, яка стала б всеохоплюючою заборону договорів і подальших обхідних інструментів впливу на ринок. Опоненти вироблення коопераційної моделі німецької економіки керувались уявною небезпекою можливих домовленостей між підприємствами щодо відмови від конкуренції. При цьому вони вважали, що, за умови наявної законодавчої заборони на кооперування в промисловості, повинні бути передбачені поодинокі винятки для видачі індивідуальних дозволів на коопераційну взаємодію окремим суб'єктам підприємництва [218, S. 64]. В широко розгорнутій дискусії з даного приводу з власною аргументованою позицією в ті роки активно виступав Федеральний союз німецької промисловості (Bundesverband der Deutschen Industrie – BDI). За його висновками, кооперування підприємств давало можливість підвищити ефективність діяльності, а також сприяло б конкуренції, тим самим приносячи загальну вигоду. Як результат переконливості наведених доказів, одна з пропозицій BDI щодо полегшення офіційного дозволу стосовно раціоналізації співробітництва, була прийнята до уваги Урядом і знайшла відображення в Антикартельному Законі ФРН від 27 липня 1957 року (GWB) [197].

Наслідком даного рішення стало здобуття розуміння і підтримки громадськості щодо необхідності співпраці підприємств з метою раціоналізації, підвищення ефективності діяльності і сприяння конкуренції. Проте перший

серйозний крок в напрямі створення ефективної коопераційної моделі призвів, разом з тим, і до певної девальвації поняття „картель”. Це, в свою чергу, викликало потребу юридичної оцінки та нормативного визначення коопераційних можливостей підприємств поза межами картельних об’єднань у постанові Федерального союзу німецької промисловості від 6 червня 1962 року [219].

Подальші дії щодо формування коопераційної моделі вимагали відповідної активізації Федерального уряду у сфері державної політики, оскільки без цього всі наміри щодо трансформації економічних взаємовідносин в напрямі кооперування могли залишитись винятково на теоретичному рівні без подальшої реалізації на практиці. Одним з перших кроків до формування коопераційної моделі було оприлюднення роз’яснення Федерального Уряду Німеччини від 18 жовтня 1963 р. щодо можливостей коопераційної політики [252], яким підтримка кооперації була піднята до рівня програмного пункту Федерального уряду.

Розуміючи вагомість і актуальність кооперації для німецької промисловості, особливо під кутом зору завоювання в перспективі відповідної ніші на міжнародному ринку, наприкінці 1962 року у Федеральному міністерстві економіки започатковуються певні зміни щодо переорієнтації у напрямі використання можливостей кооперування поза межами вимог Антикартельного закону. До подальшої дискусії у Федеральному міністерстві економіки приєднались Центр раціоналізації німецької економіки (RKW) [156] і домінуючі в економіці об’єднання підприємств і компаній. Наслідком таких консультацій став зведений та узагальнений документ Федерального міністерства економіки від 29 жовтня 1963 року щодо принципових можливостей розвитку кооперації, який отримав назву „Kooperationsfibel” („Основи кооперації”) [218, S. 65]. Фактично, це був документ, який закладав принципові фундаментальні основи сучасної міжнародної коопераційної моделі німецької економіки.

Відповідно до зазначеного документа, 29 жовтня 1963 р. приймається розпорядження Федерального міністра економіки, а 5 листопада 1963 р. видається розпорядження Федерального міністерства економіки, якими

врегулюються питання подальшої діяльності суб'єктів підприємництва на засадах кооперування в рамках діючого Федерального Закону „Проти обмеження конкуренції” (GWB) [218, S. 2, 11].

На підтримку даної законодавчої ініціативи, під час обговорення у Бундестазі в червні 1965 р. проекту нового Антикартельного закону в частині можливостей кооперування, Федеральний міністр економіки ФРН П.Шміккер (P.Schmücker) підкреслював: „Кооперація, яка ще кілька років тому сприймалась з підозрою на обмеження конкуренції, сьогодні в багатьох випадках є засобом для посилення конкуренції... Тому хочу наголосити, що частина нового закону, що надає кооперації новий простір для діяльності, нічого, крім послаблення небажання конкурувати, дати не може. Кооперація, якій цей закон сприяє, служить прозорій конкуренції” [236].

Подальше розширення коопераційної ідеї відбувалось завдяки активній діяльності як відповідних органів державної та регіональної виконавчої влади, так і Федерального союзу німецької промисловості. З прийняттям „Основ кооперації” Федерального міністерства економіки та змінами в конкурентній політиці на широкій основі були створені політичні, правові та психологічні передумови сприяння ідеям кооперації. Зокрема, сектор підприємницької діяльності німецької економіки у налагодженні коопераційного співробітництва став відчувати постійну підтримку як Федерального міністерства економіки, так і земельних міністерств економіки, які спрямовували діяльність своїх підрозділів, спеціалізованих на питаннях кооперації, надаючи економіці допомогу і стимулюючий імпульс. Це знаходило прояв у генерації нових ініціатив та фінансуванні принципових галузевих досліджень. В процес включились численні організації, зокрема, галузеві союзи, торгові палати, банки, економічні консультанти, наукові об'єднання, які докладали зусиль щодо навчальної підготовки, консультування і посередництва в сфері кооперації, знаходячи все більший інтерес до кооперування. Так створювались суспільні об'єднання для обміну досвідом і для дискутування щодо проблем співпраці. Зокрема, проблематикою, об'єднаною в темі „Сфера сприяння

кооперації” займався Федеральний союз німецької промисловості” (BDI), а тема „Дискусійна сфера кооперації” була предметом розгляду представниками основних галузевих союзів, органів влади та Центру раціоналізації німецької економіки (RKW). Підвищення ефективності кооперації і створення більших, здатних до ефективної діяльності підприємницьких структур, починаючи з 1967 року, стали основою конкурентної політики Федерального міністерства економіки Німеччини.

Тобто, на нашу думку, ми можемо зробити висновок про початок в економічній системі ФРН етапу формування коопераційної моделі, який охоплював навчання, консультування і посередництво для підприємств у сфері кооперування. Неабиякий інтерес з цього питання був і у наукових та спеціалізованих економічних закладів. Таким чином сформульовані і задекларовані засади державної політики у сфері кооперування отримали практичну реалізацію.

Як свідчить аналіз фахових літературних джерел, ФРН пройшла непростий шлях розвитку і трансформації економічної системи. Необхідність забезпечення стійкого економічного розвитку країни, починаючи з кінця шістдесятих років і початку сімдесятих років ХХ століття, обумовила, як зазначалось вище, активізацію пошуку нових форм і методів економічного співробітництва між підприємствами та державами. Починала загострюватись суперечність між вимогами системи міжнародного поділу праці та зростанням конкуренції. Проте, як справедливо зазначає В.К.Ломакін, в умовах інтернаціоналізації „одиничний розподіл праці підготував необхідну матеріальну базу для розвитку виробничого кооперування, яке переходить національні кордони” [59, с. 7]. Ця теза особливо актуальною була для Федеративної Республіки Німеччина, оскільки остання вже входила в Європейське Економічне Співтовариство (ЄЕС – EWG).

Активно відстоюючи ідею кооперування в умовах міжнародного поділу праці, спеціалізації сировинних, енергетичних ринків та ринків збуту високо-технологічної продукції, неможливо обмежуватись рамками національних

кордонів. Ця проблема дуже гостро постала саме у ФРН. Причиною її формування було те, що розвиток політики у сфері кооперування в рамках Європейського економічного співтовариства набував іншої, ніж у Федеративній Республіці Німеччина, динаміки. Комісія ЄЕС в перші роки свого функціонування не надавала ніякого значення кооперативному співробітництву як інструменту підвищення продуктивності та розвитку конкурентних вимог і спрямовувалась на зменшення державних і приватних обмежень в міждержавної торгівлі. Ця, орієнтована переважно на захист, конкурентна політика ЄЕС призвела до того, що міжнародна кооперація і концентрація розглядались і сприймались більше не з позиції підвищення ефективності діяльності і сприяння конкуренції, а як інструмент, що обмежує конкуренцію. Аргументи і вказівки промислового сектору економіки, що міжнародна кооперація і спільне об'єднання зусиль посприяють транскордонній та міжнародній інтеграції європейської економіки і одночасно послужать пристосуванню конкурентних структур до ринку Європейського економічного співтовариства, з позиції конкурентної теорії, Комісією ЄЕС не сприймались і вважались такими, що не відповідають реальності [158].

Раціональна і прагматична німецька позиція випереджала в часі консервативні теоретичні постулати як самих функціонерів ЄЕС, так і їх консультантів. Тільки вперше в грудні 1965 р. на засіданні Європейського Парламенту в Страсбурзі, а також в Економічному комітеті та Комітеті із соціальних питань ЄЕС було відзначено та задекларовано „полегшення діяльності від досягнення домовленостей про спільні дослідження, спеціалізацію, раціоналізацію, і до здійснення спільних закупівель, спрямованих на покращення європейської економічної структури, а також до бажаного підвищення конкурентних позицій” [218, S. 67; 163, S. 10]. Таким чином в Меморандумі Комісії ЄЕС „Проблеми концентрації підприємств в спільному ринку” німецька ідея ефективної міжнародної кооперації отримує позитивну оцінку і підтвердження відповідної моделі [218, S. 67; 204]. З цього моменту започатковує свій розвиток європейська кооперативна політика.

Одночасно активізується процес формування міжнародної коопераційної моделі ФРН. Досліджуючи послідовність та динаміку цього процесу, вважаємо за доцільне виділити його основні складові елементи та етапи. Методологія формування коопераційної моделі німецької економіки передбачала наступну логіку розробки основ та елементної бази:

- 1) формування пакету цілей кооперування;
- 2) вироблення концепції коопераційної моделі;
- 3) побудова коопераційної моделі з можливістю застосування в різних сферах діяльності у площині внутрішньої економіки та на зовнішніх ринках.

Вирішення цільових завдань, які повинні були бути закладеними в основу концепції, розглядалось різними авторами з позицій як мікро-, так і макрорівня. Так, В.Беніш (W.Benisch) головними цілями кооперованого співробітництва вважав підвищення здатності до успішної діяльності та зміцнення конкурентно-здатності [218, S. 62-63]. Г.Р. фон Лілієнштайн (H.R. von Lilienstein) крім таких цілей міжнародного кооперування як зниження надмірних видатків на дослідження і розвиток, зменшення затрат на удосконалення виробничого процесу, здешевлення системи збуту, особливо виділяв досягнення вищого конкурентного ефекту [224, S. 23, 31]. Найбільш повно і всесторонньо, на наш погляд, мету і завдання кооперації, на основі яких могла бути сформована концепція міжнародної коопераційної моделі, згрупували і систематизували Е.Герт (Gerth, E.) [196, S. 13], Б.Тіц (B.Tietz) і Г.Маті (G.Mathieu) [255, S. 306-307]. Так, зокрема, цілі кооперації були систематизовані в наступній послідовності:

1. Досягнення переваг щодо обсягів виробництва.
 - 1.1. Досягнення вигідної діяльності за рахунок:
 - а) кращого використання наявних засобів;
 - б) залучення нових засобів.
 - 1.2. Зменшення ризиків учасника кооперування (перекладання, зменшення, уникнення і нівелювання).
2. Досягнення переваг бізнесу.

- 2.1. Покращення базису капіталу:
 - а) покращення бази власного капіталу;
 - б) покращення бази залученого капіталу.
- 2.2. Обмеження підприємницьких ризиків (перекладання, зменшення, уникнення і нівелювання).
3. Зміна ринкової структури.
 - 3.1. Зміна кількості учасників ринку.
 - 3.2. Зміна ступеня досконалості ринку:
 - а) покращення прозорості (прозорості ринку);
 - б) зміна однорідності виробів.
4. Узгодження економічної діяльності суб'єктів кооперації з регулюванням відповідно до економічної політики
 - 4.1. Вплив нормативними положеннями на добровільне вирішення проблемних питань або на їх врегулювання на конкурентних засадах.
 - 4.2. Використання існуючих норм.

Для забезпечення реалізації зазначених цільових завдань визначено 6 сфер діяльності:

- 1) заготівлі;
- 2) виробництво;
- 3) реалізація і збут;
- 4) фінансування;
- 5) адміністративне управління, облік і звітність;
- 6) наукові дослідження і розвиток.

Загалом авторами виділено 60 цільових завдань за функціональним призначенням та спрямуванням щодо сфери діяльності учасників міжнародних кооперованих формувань [196, S. 13; 255, S. 306-307] (повний їх перелік наводиться у додатку А).

На підставі систематизованих цілей кооперації формуються основні засади концепції міжнародної коопераційної моделі німецької економіки.

Німецькі науковці Б.Тіц (B.Tietz) і Г.Маті (G.Mathieu) пропонують наступні завдання, які на їх думку повинні стати її основою [255, S. 348-352]:

1. Аналіз ринку.
2. Аналіз стану основ кооперації у її потенційних учасників.
3. Встановлення здатності до функціонування координаційного центру кооперування
4. Визначення цілей системи кооперації.
5. Формування програми кооперації.
6. Фінансування і фінансова допомога.
7. Договірна система.
8. Запровадження і здійснення кооперації.

Ми вважаємо, що на даному етапі дослідження необхідно звернути увагу на наступний теоретико-методологічний аспект. Багаторічна німецька практика формування та функціонування міжнародних коопераційних взаємозв'язків показує, що ефективно їх впровадження вимагає створення структури (або наділення відповідними повноваженнями вже існуючої), яка б займалась менеджментом проекту, що реалізується на засадах кооперації. У науковій літературі ФРН дане утворення отримало назву Kooperationstzentrale. Відсутність поняття, максимально ідентичного за сутністю та формою у вітчизняній термінологічній практиці, змушує нас запропонувати застосування визначення „координаційний центр кооперації”.

Координаційний центр кооперації – це один із суб'єктів коопераційного процесу (підприємство, його підрозділ чи спеціально утворена учасниками кооперації структура), до повноважень якого входить всебічний моніторинг, менеджмент, планування, облік, аналіз, контроль, а також інші функції, від реалізації яких залежить функціонування коопераційної системи. Діяльність координаційного центру кооперації узгоджується на стадії підготовки коопераційного проекту всіма його учасниками і в подальшому, як правило, не змінюється.

Виходячи із конкретизації зазначених завдань, можемо побудувати логічну схему концепції коопераційної моделі німецької економіки (див. рис. 1.3).

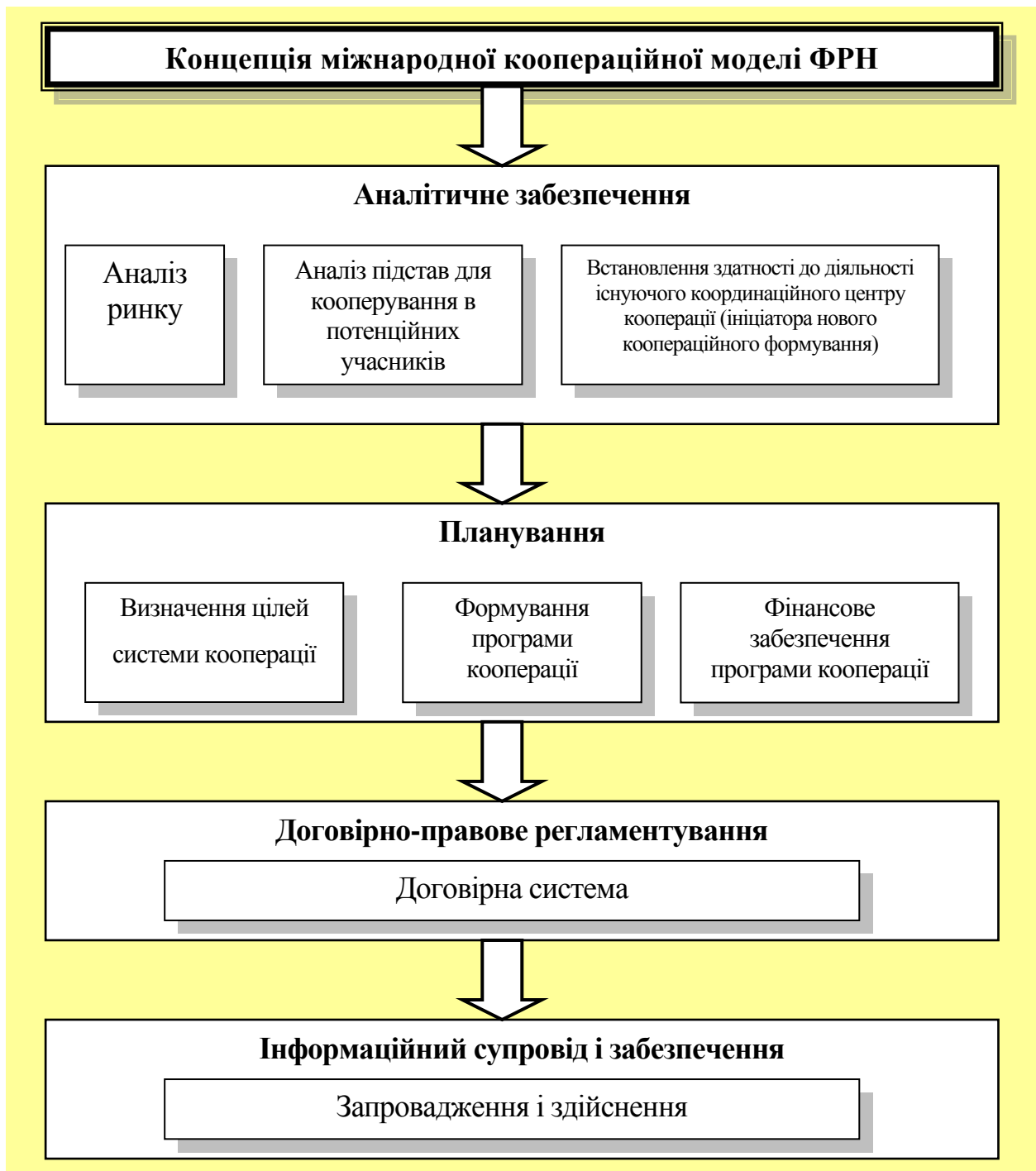


Рис. 1.3. Концепція міжнародної коопераційної моделі ФРН¹

Як видно із рис.1.3, концептуальна побудова коопераційної моделі повинна виходити насамперед з аналітичної оцінки необхідної інформаційної

¹ Розроблено автором за результатами аналізу наукової літератури

бази щодо, по-перше, самого ринку, на який передбачається вихід створюваної коопераційної системи, по-друге, наявних підстав для кооперації у її потенційних учасників, по-третє, здатності до подальшої діяльності існуючого координаційного центру кооперування, іншими словами ініціатора нового коопераційного формування чи нової коопераційної програми. Аналітичну стадію концепції в розрізі конкретних складових елементів наводимо на рис. 1.4.

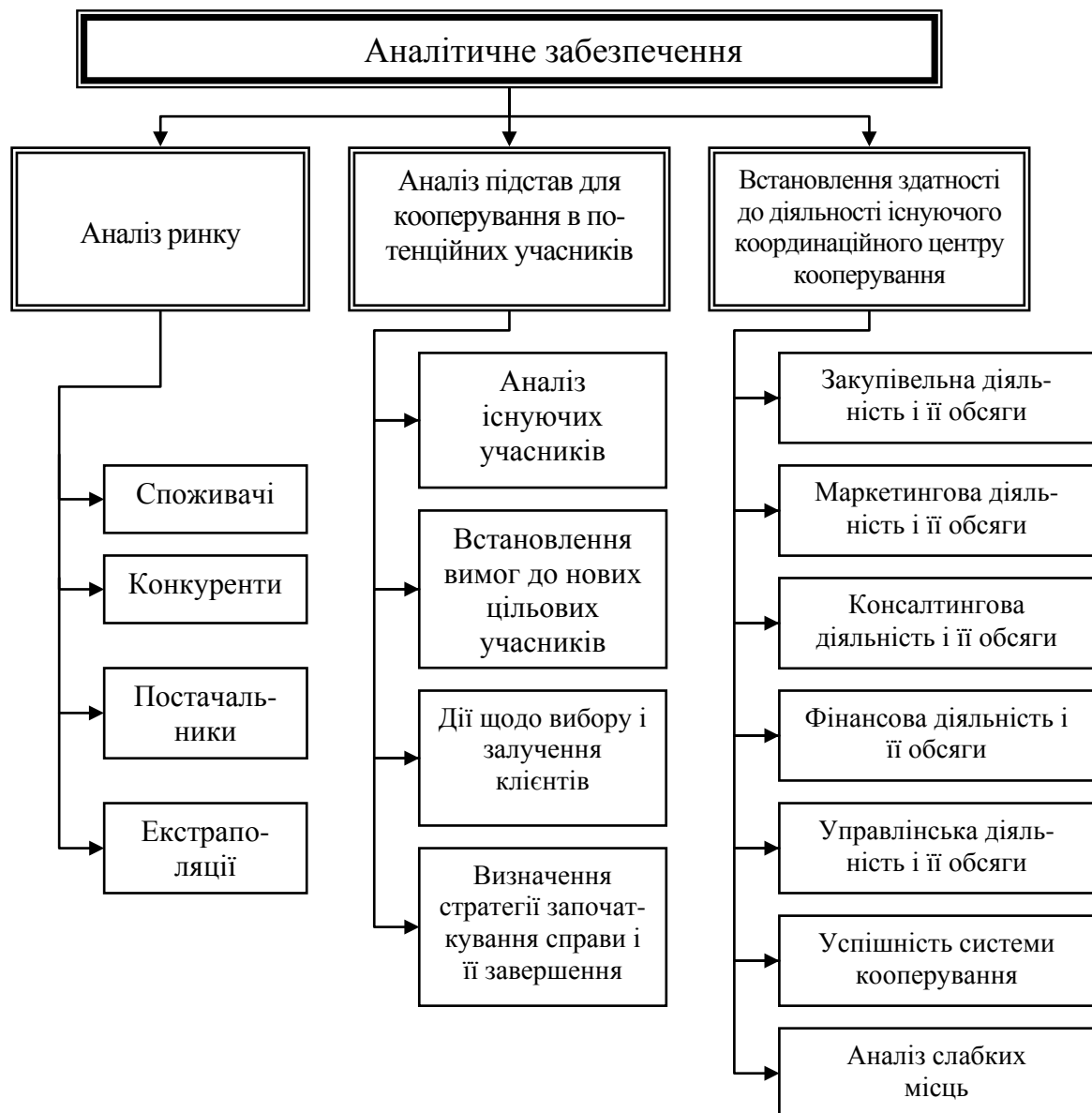


Рис. 1.4. Аналітичне забезпечення міжнародної коопераційної моделі.¹

¹ Розроблено автором за результатами аналізу наукової літератури

Аналіз ринку за споживачами охоплює демографічні дані, структуру попиту, структуру видатків, зразки поведінки і звичаї покупців, тенденції менталітету (у відповідних регіонах та країнах), типології споживачів.

Для коопераційної моделі важливе значення має аналіз конкурентів, який включає такі моменти, як позиція конкурентів на ринку та їх імідж, програму діяльності, типи конкурентних підприємств, структурні дані щодо їх діяльності. Особлива увага приділяється вивченню розвитку напрямів поведінки і стратегії конкурентів (в тому числі агресивні стратегії і захисні стратегії).

Самостійною складовою частиною аналізу ринку в концепції коопераційної моделі ФРН є аналіз інформаційної бази щодо постачальників. Він охоплює аналіз ринкової позиції та іміджу відповідних постачальників, програму їх діяльності, систему збуту, структурні дані. Окремими об'єктами аналізу на даному етапі є розвиток напрямів поведінки і стратегії постачальників (виділення агресивних та захисних стратегій), а також їх готовність до кооперації, яка розкладається на схильність до кооперування, відсутність схильності до кооперування і інтенсивність співробітництва з кооперованою системою.

Здійснення екстраполяцій в концепції коопераційної моделі передбачає визначення проєкцій щодо, по-перше, напрямів розвитку споживачів, по-друге, напрямів розвитку конкурентів, по-третє, напрямів розвитку постачальників.

Аналіз підстав для кооперування в потенційних учасників, як видно із рис.1.4, складається з чотирьох укрупнених елементів.

Так, аналіз існуючих учасників кооперації виділяє наступні аналітичні об'єкти:

- а) ринкові потужності і ринковий потенціал (a_1 – потенціал обороту; a_2 – частка на ринку; a_3 – програма діяльності; a_4 – типи підприємств; a_5 – структура споживачів; a_6 – імідж);
- б) поведінка на ринку його учасників (b_1 – інтенсивність використання маркетингових інструментів; b_2 – маркетингова стратегія і ефективність);
- в) потенціал персоналу;
- г) потужності уречевлених (матеріальних) засобів;

- д) фінансові можливості;
- е) інноваційні потужності;
- ж) готовність до кооперування.

При аналітичному вивченні підстав для кооперування одним із ключових елементів є встановлення вимог до нових цільових учасників, іншими словами оцінка за критеріями для зміни структури і, відповідно, залучення нових учасників. До цих елементів відносяться наступні:

- а) демографічні ознаки;
- б) персональні характеристики;
- в) освітні риси;
- г) майнові ознаки і володіння власністю (Γ_1 – місце знаходження; Γ_2 – тип підприємства; Γ_3 – уречевлені (матеріальні) засоби; Γ_4 – власний капітал; Γ_5 – права);
- д) ознаки іміджу (D_1 – позиція на регіональному чи локальному ринку; D_2 – частка на ринку; D_3 – збутова і маркетингова здатність; D_4 – фахова компетентність).

Останні два укрупнені елементи аналізу підстав для кооперування щодо потенційних учасників не вимагають додаткових роз'яснень. Завершенням цієї ділянки аналізу виступають відповідні дії щодо вибору і залучення клієнтів (споживачів), а потім здійснюється визначення стратегії започаткування справи і її завершення.

Для отримання кінцевих аналітичних висновків щодо концептуальних підходів до побудови міжнародної коопераційної моделі у ФРН необхідним є забезпечення здатності до діяльності координаційного центру кооперування, тобто йдеться, як видно із рис.1.3, про потенційні можливості ініціатора нового коопераційного формування. В доповнення до наведених на рис. 1.4 аналітичних об'єктів, доцільно розшифрувати, що, аналізуючи успішність системи кооперування, приймають до уваги [255, S. 348]:

- а) ступінь досягнення ринкових цілей;
- б) ступінь досягнення цілей іміджу;

в) ступінь досягнення цілей учасників кооперування.

Таким чином, на основі аналізу необхідної інформації за переліченими вище напрямками, може бути прийняте рішення щодо започаткування відповідної програми кооперації, тобто створення коопераційної системи, яка повинна базуватись на визначеній коопераційній моделі. Тому наступним етапом у концепції міжнародної коопераційної моделі, як видно із рис.1.3 є належне планове забезпечення, тобто чітке планування діяльності майбутньої коопераційної системи. Розгорнута схема даної складової концепції коопераційної моделі наведена на рис. 1.5.



Рис. 1.5. Розгорнута схема планування як складової міжнародної коопераційної моделі.¹

¹ Розроблено автором за результатами аналізу наукової літератури

Успішність створюваної міжнародної коопераційної моделі в значній мірі залежить від правильно визначених цілей, обґрунтованості програми діяльності коопераційної системи і оптимальності її фінансового забезпечення.

Щодо цілей системи кооперації, то вони повинні бути визначені як на рівні координаційного центру кооперації, так і її учасників (членів). До перших віднесені наступні:

- а) позиція кооперованої системи на ринку (a_1 – відома на ринку; a_2 – економічне зростання; a_3 – прогресивність; a_4 – частка на ринку; a_5 – потенціал витіснення);
- б) освоєння регіональних, національних, міжнародних ринків;
- в) зайняття визначених місць перебування;
- г) підвищення гудвілу кооперованої системи;
- д) підвищення здатності до ефективної діяльності координаційного центру кооперації;
- е) рентабельність координаційного центру кооперації системи.

До цілей учасників у концепції коопераційної моделі належать:

- 1) збільшення числа учасників;
- 2) посилення вагомості учасників на ринку;
- 3) системна однорідність структури учасників;
- 4) системна однорідність ринкової поведінки учасників;
- 5) ступінь інтегрованості учасників в коопераційну програму і акцептування нових коопераційних пропозицій через діяльність координаційного центру кооперації;
- б) рентабельність і ринковий потенціал учасників.

Центральне місце в концепції побудови міжнародної коопераційної моделі належить завданням щодо формування програми кооперації. Як видно із рис. 1.5, цей блок охоплює 9 самостійних елементів.

Формування концепції іміджу передбачає:

- а) визначення складових елементів іміджу і їх завдань у співробітників, споживачів, конкурентів, банків та органів влади, інших бізнес-партнерів, а також громадськості;
- б) визначення оформлення елементів іміджу.

У розробці системи ноу-хау необхідно конкретизувати, по-перше, права і патенти, по-друге, комерційні ноу-хау, в тому числі в частині асортименту, послуг, виробничої систем, типів підприємств, у концепціях збуту, організації, методології та управління.

Концептуальна частина діяльності в питаннях заготівель і складування повинна охоплювати такі моменти, як формування закупівельної організації, аналіз ринку заготівель, відбір постачальників, забезпечення контактів з ними і їх зобов'язання, досягнення домовленостей з постачальниками щодо кондицій товарів, презентації асортименту, програми постачальників, приймання на себе коопераційною системою управління складським запасами та перебирання товарних і складських ризиків, узгодження транспортних послуг і питань доставки.

Концепція в частині програми діяльності створюваної системи кооперування включає види продуктів, які планується виробляти та рівень їх якості, ціноутворення і рівень цін, товарні знаки, перелік можливих послуг, врахування попиту, програму акцій (заходів), а також обґрунтування актуальності і гнучкості програми.

Фактично продовженням даної частини концепції є формування програми діяльності за типами підприємств з визначенням їх місця знаходження, пропозиції виробничих площ, ознак маркування, зовнішнього і внутрішнього оформлення, забезпечення спорудами, обладнанням і персоналом. Тут же передбачається розробка інформаційно-комунікаційної програми.

Вагоме місце, як видно із рис.1.5, у формуванні програми кооперації належить рекламі і сприянню продажам, а також Public Relations. Цей блок концепції коопераційної моделі ФРН орієнтується на врахування національної системи реклами, національної реклами (POS – реклама) за місцем продажу

(Point of Sale), регіональної і локальної реклами через учасників кооперації, системи підтримки збуту, PR – акцій та механізми узгодження та гармонізації національної, регіональної і локальної реклами з метою надання сприяння продажам.

Особливістю концепції міжнародної коопераційної моделі ФРН є обов'язкове забезпечення відповідної освітньої (фахової) підготовки як діючих, так і майбутніх учасників коопераційної системи [255, S. 350], чим забезпечується належний рівень діяльності конкретних виконавців програмних передбачень у процесі її функціонування. Це завдання на стадії планування вирішуються завдяки розробці освітньої програми. Обов'язковими її складовими є: а) визначення освітньої потреби; б) формування освітньої програми з орієнтацією на матеріальні можливості, календарні терміни, часову градацію для учасників кооперації, які є співробітниками (за функціональною і управлінською сферами); в) фіксація освітніх завдань учасників кооперування стосовно власних співробітників; г) фіксація освітніх завдань учасників кооперування стосовно потенційних нових членів; д) виділення коштів для проведення освітніх заходів для учасників кооперування.

Самостійне значення у формуванні програми кооперації має створення інформаційної системи, завдання якої полягає в акумулюванні інформації і звітів партнерів по кооперації (за видами, періодичністю і формами), уніфікації збору і обробки даних, використання єдиної методології учасників кооперації у сфері обліку, звітності і аналізу на рівні координаційного центру кооперації, відбору актуальної управлінської інформації. Сюди також слід віднести повноваження щодо утворення комітетів і комісій (наділеними функціями інформування, консультування і прийняття рішень), застосування спеціальних інформаційних засобів масової інформації, підготовки інформації і звітів координаційного центру кооперації для учасників за видами, періодичністю і формами.

Останнім самостійним елементом у концепції міжнародної коопераційної моделі в частині формування програми кооперації є блок програмування

діяльності координаційного центру кооперації. Оскільки вагомість даного елемента має особливе і специфічне значення у забезпеченні ефективного функціонування міжнародної коопераційної моделі, то подальші його внутрішні взаємозв'язки ми наведемо у вигляді рисунку-схеми (див. додаток Б).

Фінансове забезпечення програми кооперації на етапі планування передбачає, передусім, визначення обсягу і фінансування затрат на розвиток, які включають в себе потребу в коштах на дослідження ринку, розвиток концепції, її тестування та адаптацію, розробку договору, залучення учасників.

Також повинно бути передбачено визначення потреби в капіталі учасників, який на наступних етапах реалізації проекту буде спрямований на фінансування затрати на будівництво і перебудову, на оснащення, на формування запасів товарно-матеріальних цінностей та оборотного капіталу.

Обов'язковим елементом концепції в частині планування фінансової підтримки є визначення відрахувань від собівартості (для відшкодування попереднього фінансування системи ноу-хау, а також для оплати поточних системних послуг, передусім, консультативних послуг і послуг з обслуговування) і можливих платежів.

Кінцевими положеннями концептуальної побудови міжнародної коопераційної моделі на стадії планування є визначення потреби у фінансовій підтримці як складової коопераційної моделі. До такої фінансової підтримки відносять, кредити, поручительство, фінансове посередництво та фінансову участь центру кооперації.

В умовах правової держави обов'язковим елементом концепції коопераційної моделі є правове регламентування, яке ґрунтується на чинному законодавстві, особливо в частині норм щодо правової відповідальності. Звичайно, що всі моменти формування кооперованої структури повинні базуватись, регламентуватись і регулюватись договірними відносинами, які зводяться до єдиної договірної основи. Головні її ланки, а також взаємозв'язки між ними, ми наведемо на рис.1.6.

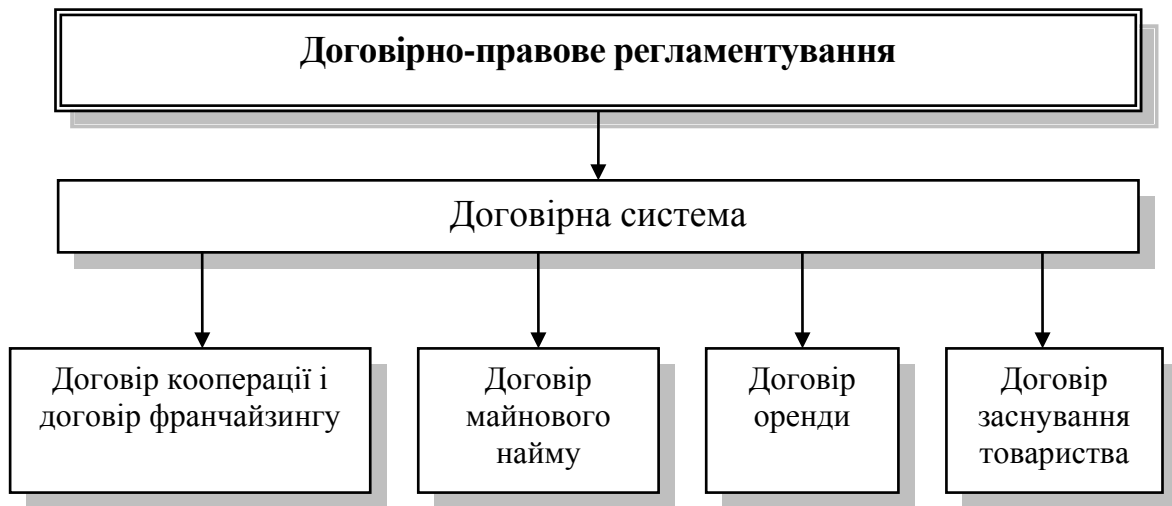


Рис. 1.6. Складові договірно-правового регламентування в міжнародній коопераційній моделі та їх взаємозв'язки¹

Заключним елементом у концепції міжнародної коопераційної моделі, виходячи із її завдань, є інформаційний супровід і забезпечення [255, S. 352]. Сутність його проявляється, по-перше, у формуванні інформаційної і комунікаційної стратегії, по-друге, у представленні концепції, проведенні дискусії по висновках із учасниками та зменшенні можливого опору в процесі узгодження завдяки системному досвіду учасників із підприємств, які пройшли тестові випробування, по-третє, в поточному контролі результативності на стадії пуску та перебудови кооперованої системи. При цьому здійснюється інформаційне і комунікаційне використання засобів масової інформації та забезпечується сприяння обміну досвідом між учасниками системи кооперування.

Обов'язковою передумовою вироблення міжнародної коопераційної моделі, на наш погляд, крім врахування позицій обґрунтованої і деталізованої концепції, є також необхідність чіткого окреслення принципів кооперування, які повинні відображати врівноважений баланс між партнерами. Таку позицію поділяє ряд німецьких авторів, до яких належать Е.Штаудт (E.Staudt) [251, S. 3-5], Г.Папенгайм-Токгорн (H.Papenheim-Tockhorn) [234, S. 15], проф. А.Зель (A.Sell) [242, S.18-19].

¹ Розроблено автором за результатами аналізу наукової літератури

Щодо сутності самих принципів, то, на наш погляд, важко не погодитись із сучасним узагальненням принципів кооперування, яке зробив К.Гарцер (K.Harzer). Так, він справедливо стверджує: „Незалежно від відповідних видів кооперації, головний принцип кооперування полягає в тому, що спільна продуктивна здатність є більшою, ніж сума індивідуальних продуктивностей всіх партнерів по кооперації (синергічний ефект)” [206, S. 36].

Особливо важливим такий підхід вважаємо для міжнародної кооперації, оскільки її „стратегічні вигоди – у використанні переваг виробництва, рух вперед на кривій навчання і обміну досвідом, економії часу і доступу до ресурсів, спеціальних знань та придатності інформації, які є важливими для розвитку підприємств або яких не можна купити. Точно такою ж є стратегічна концепція аспекту ризиків, причому кооперація пропонує багатосторонні можливості для того, щоб ризики розділити, обмежити і нівелювати” [216, S. 15].

На підставі теоретичного обґрунтування та дискусій на сторінках фахових видань, Федеральним міністерством економіки і технологій Німеччини згруповано для практичного використання та керівництва при виробленні відповідної коопераційної моделі економіки десять принципів кооперації. Тому формування міжнародної коопераційної моделі ФРН, трансформованої відповідно до сучасних інтеграційних умов, ґрунтувалось на наступних принципах, які відображають врівноважений баланс між партнерами [203, S. 3]:

- 1) кожний партнер повинен отримувати вигоду від кооперації;
- 2) мета кооперації повинна бути точно сформульована;
- 3) очікування і цільові передбачення партнерів ще на початку спільної діяльності повинні бути уніфіковані;
- 4) окремі заходи кооперації, терміни, витрати та інші повинні бути однозначно встановлені;
- 5) завдання і компетенція повинні бути ясно розподілені між партнерами; тільки так може ефективно здійснюватись співпраця;

- б) розподіл затрат і результатів повинні здійснюватись завчасно; при цьому кожен партнер повинен знати очікуваний позитивний результат від кооперації;
- 7) кожний партнер повинен мати рівні права і обов'язки;
- 8) кожний партнер повинен бути готовим до компромісу;
- 9) кожний партнер зобов'язується діяти в кооперації, надаючи для цього персонал та передбачати відповідний час;
- 10) співробітники кожного партнерського суб'єкта повинні знати цілі і заходи кооперації, приймати їх до виконання і забезпечувати.

Погоджуючись з наведеним переліком принципів формування коопераційної моделі, все ж вважаємо доцільним висловити думку щодо доповнення цих принципів ще трьома принципово важливими. Це, на наш погляд, наступні:

- 1) добровільність здійснення співпраці кооперованих суб'єктів;
- 2) збереження юридичної і економічної самостійності учасників;
- 3) за межами коопераційного проекту гарантується незалежність бізнес-партнерів.

Їх врахування має особливе значення у моделі міжнародної кооперації, оскільки вона функціонує на межі різних правових систем, сфер виробничо-комерційної діяльності та торговельних традицій. Тим більше, що у ФРН запропоновані нами три принципи в практичній діяльності офіційно віднесені до вирішальних факторів, які спонукають суб'єкти підприємництва до коопераційної діяльності [202, S. 1].

Обґрунтування різних варіантів побудови коопераційної моделі німецької економіки знаходимо у багатьох авторів. Так, своє бачення коопераційної моделі висловлювали німецькі автори В.Беніш (W.Benisch) [218, S.59-63], Е.Грохля (E.Grochla) [254, S. 12-14], проф. Б.Тіц (B.Tietz) і Г.Маті (G.Mathieu) [255, S. 293-346], У.Фуест (U.Fuest) [192, S.248-265], П.Гіршман (P.Hirschmann) [207, S. 245-256].

Досліджуючи стратегію розвитку системи кооперування і її моделі в умовах глобалізації М.Діккергоф (M.Dickerhof) і У.Генгенбах (U.Gengenbach) з

приводу побудови оптимальної і ефективної моделі зазначають: „кожна ділова модель, яка однаково підходить чи для кооперування, чи окремого підприємства, первинно ґрунтується на трьох елементах: передбаченні ефективності, архітектурі створення вартості і моделі доходності” [178, S. 44].

Передбачення ефективності вказує, що модель повинна дати відповідь на запитання: яку вигоду зможуть отримати клієнти (споживачі) або інші партнери – підприємства від об’єднання зусиль з іншими підприємствами. В кооперації на сучасному етапі цей момент розглядається як першочерговий.

Архітектура створення вартості дає опис структури створення і процесу розвитку організації, тобто методики, як вигоди будуть генеруватись для клієнтів. Тут роз’яснюється, в якій конфігурації і як буде здійснюватись продуктивна діяльність та які послуги, на яких ринках будуть пропонуватись (продукт/ринок – стратегії).

Модель доходності означає, що ділова модель повинна також описати, які доходи і з яких джерел генерують підприємства. Питання майбутніх доходів вирішується вартісною стороною ділової моделі, а звідси і її тривалістю. Це дає відповідь на питання: внаслідок чого буде отримано доходи.

На основі теоретичного аналізу позицій різних німецьких авторів та спираючись на практичні підходи державних економічних відомств (в т.ч. Федерального міністерства економіки і технологій Німеччини), галузевих об’єднань і союзів ФРН (в тому числі Федерального союзу німецької промисловості), а також виходячи з вищенаведених принципів та концепції, можемо зазначити, що сучасна міжнародна коопераційна модель німецької економіки базується на наступних складових:

- по-перше, виділяються визначальні фактори для кооперації;
- по-друге, окреслюється сфера кооперування;
- по-третє, групуються і аналізуються можливі позитивні економічні ефекти для майбутньої коопераційної діяльності;
- по-четверте, систематизуються можливі ризики, які можуть приховуватись коопераційною діяльністю партнерів.

При цьому палітра коопераційних форм і можливостей є широко представленою. Здійснюється орієнтація учасників кооперування на отримання вигоди від співпраці із зовнішнім партнером. Так, існують численні приклади коопераційних можливостей у виробництві, у дослідженнях, в закупівлях чи обслуговуванні клієнтів.

Проведене нами дослідження розглядуваної проблематики дає підстави представити коопераційну модель німецької економіки у вигляді, наведеному на рис. 1.7. Зауважимо при цьому, що при побудові структурно-логічної схеми міжнародної коопераційної моделі німецької економіки ми використали досвід лауреата Нобелівської премії з економіки В.Леонт'єва: „Модель представляє собою не зменшену копію оригінала, а, скоріше, карту, креслення, що відображає його структуру і взаємозв'язки між усіма його складовими” [58, С. 227].

Коопераційна модель ФРН передбачає використання широкого кола форм зовнішньої діяльності партнерів. Однак вибір форми кооперування залежить від:

- мети, яку переслідує дана кооперація, коопераційна програма чи проект;
- тривалості передбачуваної кооперації;
- кількості партнерів, передбачуваних для участі в кооперації;
- іміджу, з яким повинна виступати дана коопераційна спільність стосовно майбутніх замовників, покупців, клієнтів, банків і інших партнерів;
- впливу на прийняття рішень, який можуть мати партнери по кооперації;
- фінансових затрат, які планують здійснити партнери (наприклад, в капіталовкладення);
- врегулювання правової відповідальності учасників кооперації.

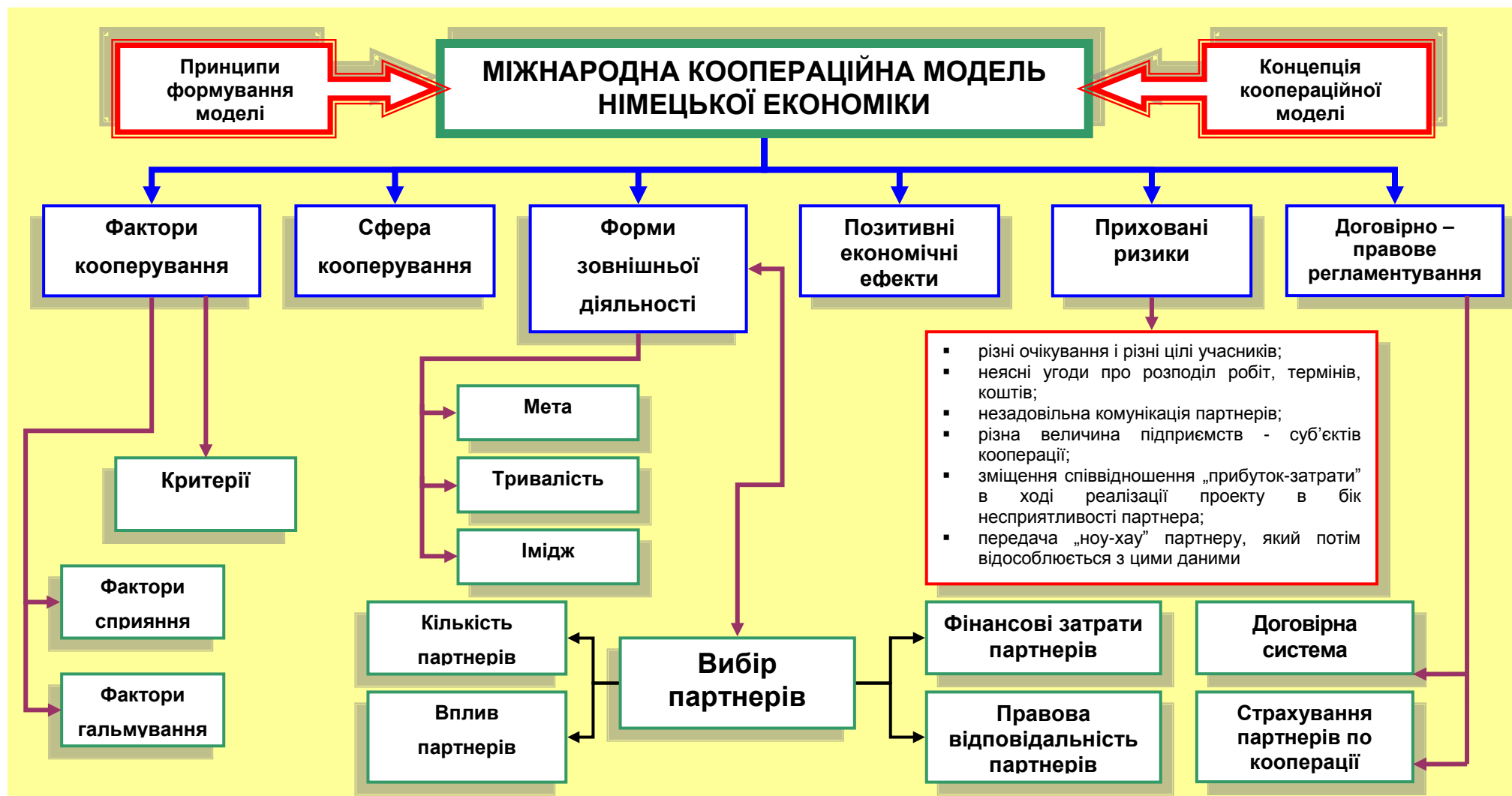


Рис.1.7. Структурно-логічна схема міжнародної коопераційної моделі німецької економіки.¹

¹ Розроблено автором за результатами аналізу наукової літератури

Важливе значення в коопераційній моделі має також вибір потенційного партнера чи партнерів. Схеми кооперування, крім співпраці безпосередніх партнерів, передбачають також можливість співробітництва відповідних суб'єктів з конкуруючими підприємствами споріднених галузей, з досвідними установами, регіональними, надрегіональними, закордонними партнерами. Можливим є партнерство із суб'єктом винахідництва через передачу ліцензії: на коопераційних умовах останній поставляє спеціальні технічні відомості щодо продукту чи послуги, а ліцензіат отримує виробничо-економічні і купівельні відомості щодо освоєння ринку – тут матимуть місце обидва обов'язкові фактори, важливі для засновників бізнесу на коопераційних засадах.

Аналіз сучасних схем коопераційної діяльності німецьких підприємств, фірм і компаній [140; 166; 177; 221; 253] свідчить, що кооперація в умовах інтеграційних процесів дає учасникам певні шанси та відчутні переваги, до яких слід віднести, насамперед, підвищення індивідуальної і спільної конкурентноздатності. Це забезпечується на всіх стадіях коопераційної діяльності, у забезпеченні самого процесу виробництва, в адмініструванні та управлінській діяльності, у збуті та реалізації продукції і послуг.

Придбання та доставка необхідних матеріальних, енергетичних та інших виробничих ресурсів при кооперації забезпечує переваги в частині формування сприятливих цін завдяки спільним закупкам для потреб виробництва, а також забезпечує диверсифікацію постачальників.

До кооперованих переваг у виробництві, адмініструванні і управлінні, як елемента коопераційної моделі німецької економіки, слід віднести наступні [203, S. 1]:

- зниження затрат на розвиток та виробництво (наприклад: угода про спільні норми, типи, спеціалізацію і сертифікацію);
- збереження робочих місць завдяки прийняттю додаткових замовлень, які перевищують виробничі потужності і фінансові можливості окремого підприємства;

- зниження затрат на утримання персоналу;
- підвищення продуктивності підприємства, фірми, компанії;
- скорочення тривалості виробничого циклу;
- виграш у використанні ноу-хау і технологічних новинок;
- повне завантаження наявних виробничих потужностей;
- нівелювання фактору недостатку обладнання;
- розподіл ризиків, в тому числі при фінансуванні (фінансових ризиків);
- залучення більш високої частки пайового капіталу (за рахунок партнерів по кооперації);
- покращення якості продукції і послуг;
- розширення спектру пропозиції асортименту.

В частині збутової діяльності та продаж застосування коопераційної моделі також приносить ряд суттєвих переваг, в числі яких наступні:

- можливість пропозиції найбільш сприятливих цін для покупців та споживачів;
- пропозиція додаткових продуктів (виробів) та послуг;
- відкриття та завоювання нових ринків збуту, особливо зовнішніх;
- виграш у залученні нових споживачів та клієнтів;
- перебирання на себе виконання комплектних і комплексних замовлень споживачів;
- економія коштів на рекламу, збутову діяльність та логістику.

Обов'язковим елементом сучасної коопераційної моделі Німеччини є врахування ризиків, які приховує кооперація. Сутність проблеми полягає в тому, що наявність певних латентних ризиків і їх можливий вплив на події можуть призвести до формування напруженості чи навіть до порушення співпраці і цим створити загрозу існуванню підприємств-партнерів по кооперації. До факторів ризику у коопераційній моделі ФРН можуть бути віднесені наступні:

- різні очікування і різні цілі учасників кооперації;

- неясні (незрозумілі) угоди про розподіл робіт, термінів, коштів;
- незадовільна комунікація партнерів кооперації;
- різна величина підприємств – суб'єктів коопераційної діяльності, що може викликати формування залежності меншого з розмірами підприємства від більшого;
- зміщення співвідношення „прибуток-затрати” в ході реалізації коопераційного проекту в напрямку несприятливості партнера;
- передача „ноу-хау” партнеру, який потім відособлюється з цими знаннями (даними).

Окремим елементом сучасної коопераційної моделі, яка використовується підприємствами, фірмами та компаніями Федеративної Республіки Німеччина, є дієва система страхування партнерів коопераційної діяльності. Ці питання належать до сфери правового регламентування прав, обов'язків та відповідальності учасників кооперації. Важливу роль тут відіграє насамперед коопераційна угода, в якій повинні бути обумовлені всі необхідні моменти. Робиться це і з метою успішної реалізації проекту, і з метою захисту учасників його реалізації з боку кожного партнера. Йдеться також і про захист інтересів співробітників підприємства. Особливо повинно бути обумовлено питання завершення кооперації з усіма необхідними уточненнями.

Таким чином, міжнародна коопераційна модель німецької економіки, на наш погляд, може бути представлена як структурована система форм та методів взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності з партнерами, виходячи із закладених в основу функціонування, принципів та концепції коопераційної діяльності.

Аналізу її використання, тенденцій та нових напрямів розвитку буде приділена увага у наступному розділі даної роботи.

Висновки до розділу 1

Міжнародна кооперація – це добровільне об'єднання зусиль і ресурсів суб'єктів господарювання, регіонів різних держав або національних економік з метою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на отримання позитивного соціально-економічного ефекту. Об'єктом міжнародної кооперації є сукупність економічних, фінансово-кредитних та правових відносин, що виникають між юридичними особами-резидентами різних держав з метою досягнення чітко визначеного соціально-економічного результату. Функціями міжнародної кооперації є: 1) підвищення конкурентоспроможності; 2) оптимізація залучення і використання ресурсів.

В сфері міжнародного кооперування в залежності від суб'єктів формуються відповідні рівні коопераційної взаємодії. Це може бути співпраця на рівні: суб'єктів підприємницької діяльності; адміністративно-територіальних утворень; адміністративних одиниць; країн та адміністративно-територіальних утворень; держав; держав та регіональних формувань.

На відміну від інтеграції через концентрацію ресурсів на основі їх об'єднання чи поглинання, кооперація характеризується об'єднанням зусиль і ресурсів із збереженням юридичної і фінансової самостійності відповідних підприємницьких структур. Дана позиція, підтверджена Федеральним міністерством економіки і технологій Німеччини, є однією із ключових в німецькій коопераційній моделі системи економічних відносин. Це особливо важливо для міжнародної кооперації в умовах відкритої економіки, так як створюється можливість для рівноцінного партнерського співробітництва підприємств країн з індивідуальними традиціями, вимогами національного законодавства та не порушуються національні економічні інтереси учасників такого співробітництва.

Коопераційна модель – це мобільна функціональна структура, що включає в себе сукупність наявних умов господарювання в конкретній країні (як вихідних передумов для міжнародного кооперування), альтернативні форми

коопераційних зв'язків, інструментарій прийняття управлінських рішень в міжнародних коопераційних системах, множину засобів впливу держави на коопераційні процеси, а також потенціал генерування економічних ефектів за результатами реалізації зазначених компонентів.

Досліджуючи послідовність та динаміку процесу формування міжнародної коопераційної моделі економіки ФРН, доцільно виділити його основні складові елементи та етапи. Методологія формування коопераційної моделі німецької економіки передбачала наступну логіку розробки основ та елементної бази: 1) визначення пакету цілей кооперування; 2) вироблення концепції коопераційної моделі; 3) побудову коопераційної моделі з можливістю застосування в різних сферах діяльності у площині внутрішньої економіки та на зовнішніх ринках.

Багаторічна німецька практика формування та функціонування міжнародних коопераційних взаємозв'язків показує, що ефективно їх впровадження вимагає створення структури (або наділення відповідними повноваженнями вже існуючої), яка б займалась менеджментом конкретного проекту, що реалізується на засадах кооперації. У науковій літературі ФРН дане утворення отримало назву Kooperationstzentrale. Відсутність поняття, максимально ідентичного за сутністю та формою у вітчизняній термінологічній практиці, змушує запропонувати застосування визначення „координаційний центр кооперації”.

Координаційний центр кооперації – це один із суб'єктів коопераційного процесу (підприємство, його підрозділ чи спеціально утворена учасниками кооперації структура) до повноважень якого входить всебічний моніторинг, менеджмент, планування, облік, аналіз, контроль, а також інші функції, від реалізації яких залежить функціонування коопераційної системи. Діяльність координаційного центру кооперації узгоджується на стадії підготовки коопераційного проекту всіма його учасниками і в подальшому, як правило, не змінюється.

До складу концепції міжнародної коопераційної моделі ФРН входять такі складові, як: система аналітичного забезпечення, система планування, система договірно-правового забезпечення та система інформаційного супроводу і забезпечення.

Міжнародна коопераційна модель німецької економіки включає в себе: принципи формування, концепцію, фактори кооперування, визначення сфер кооперування і форм ЗЕД, обґрунтування позитивних економічних ефектів та прихованих ризиків, договірно-правове регламентування.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [120, 121, 122, 191].

Розділ 2. Коопераційна модель зовнішньоекономічної діяльності Федеративної Республіки Німеччина

2.1. Тенденції та нова парадигма розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН

Об'єктивна реальність розвитку економіки на основі міжнародного поділу праці і міждержавної спеціалізації, як зазначалось у першому розділі даної роботи, визначала одним з пріоритетів експансії німецького товаровиробника на світовому ринку активне використання міжнародної коопераційної моделі. Так, з початку запровадження постійно здійснювався моніторинг її функціонування, особливо з точки зору, *по-перше*, відповідності сучасним умовам, *по-друге*, належної ефективності як з позиції рівня приватних підприємств, так і з позиції сфери підприємницької політики та загальноекономічного рівня держави [218, S. 80]. Слід звернути увагу на особливість економіки ФРН, яка є характерною для неї протягом декількох останніх десятиліть: „В плані міжнародних зв'язків економіка Німеччини так сильно переплетена, що навряд чи знайдуться підприємства, які б, по меншій мірі опосередковано, не перебували у взаємозв'язках з іноземними підприємствами і ринками” [216, S. 30]. Особливо це стосується діяльності кооперованих систем. Іншими словами, практика підтверджує широкомасштабне використання міжнародної коопераційної моделі Німеччини.

Результати її функціонування у ФРН, за оцінками німецьких підприємств, по-різному проявились у їх діяльності. У таблиці 2.1 подаються наведені Федеральним міністерством економіки зведені дані багаточисельних опитувань серед німецьких підприємств щодо їх оцінки результатів міжнародної кооперації, а в таблиці 2.2 – зведені дані щодо рівня реалізації розвитку відповідних напрямів кооперації в сфері діяльності німецьких суб'єктів кооперування в союзах підприємств [207, S. 11].

Таблиця 2.1

Результати міжнародної кооперації для німецьких підприємств [203, S. 3]
(за даними багаточисельних опитувань серед німецьких підприємств)

№ п/п	Отримані результати	в % до всіх опитаних
1.	Зниження затрат	75
2.	Краще охоплення і опрацювання існуючих ринків	69
3.	Обмін ноу-хау	57
4.	Виявлення нових груп клієнтів	56
5.	Пристосування до змінених побажань клієнтів	54
6.	Зміцнення галузевої позиції	51
7.	Відкриття нових ринків всередині країни	48
8.	Зниження окремих ризиків	30
9.	Відкриття нових ринків за кордоном	29
10.	Згуртування проти загрози зарубіжної конкуренції	28

Згідно наведених у таблиці 2.1 даних бачимо, що найбільший позитивний ефект для німецьких підприємств коопераційна модель дає в частині зниження затрат. Вагомим результатом, зокрема, є обмін технологічними новинками і ноу-хау, а також у сфері як охоплення існуючих ринків, так і відкриття та експансії на нових ринках. Практично всі названі позиції стосуються реалізації моделі міжнародної кооперації, але прямими її наслідками були визнані саме нові можливості у освоєнні нових закордонних ринків та протистояння зарубіжній конкуренції. Слід також зазначити, що не завжди очікувані результати співпадають з фактичними. Про це свідчать дані таблиці 2.2 щодо основних сфер діяльності німецьких підприємств у різних коопераційних союзах.

Як видно з наведених у таблицях 2.1 і 2.2 даних, функціонування німецької коопераційної моделі дає досить високі результати. При цьому вагоме значення має використання конкретних форм кооперування. В спеціальній німецькій літературі викладені різносторонні бачення проблематики щодо вибору форм коопераційної діяльності та рівня їх потенційної ефективності [206, S. 39-58; 192, S. 47-56].

Таблиця 2.2

Найбільш поширені коопераційні союзи німецьких підприємств [203, S. 4] (в %, за даними опитувань німецьких підприємств)

	Сфера коопераційної діяльності німецьких союзів підприємств	Планувалось	Реалізовано
1.	Кооперації збуту / спільний вихід на ринок	66	68
2.	Кооперації в закупівлях	45	58
3.	Кооперації у виробництві / спільні підприємства із спеціальними машинами	34	34
4.	Дистрибуція / кооперація логістики	20	22
5.	Кооперація у дослідженнях і розвитку	24	22
6.	Кооперація аукціонних покупців та учасників виконання конкурсних проектів	17	18

Досить популярними формами кооперування серед німецьких підприємств, які працюють на внутрішньому ринку самої ФРН, на внутрішньому ринку ЄС та на зовнішніх ринках, є такі як діяльність на основі дольової участі та франчайзинг. Крім того, німецька коопераційна модель, особливо в сфері міжнародної кооперації, в сучасних умовах активних трансформаційних та інтеграційних процесів передбачає також такі форми, як спільні підприємства, холдінги, стратегічні альянси, концерни (стратегічні союзи), горизонтальну, комплементарну та вертикальну кооперацію [251, S. 125-135].

Досягнення бажаного рівня функціонування міжнародної коопераційної моделі, як одного з важливих сучасних інструментів вирішення актуальних соціально-економічних проблем всередині країни, спирається на постійний моніторинг всіх елементів самої моделі. Як вже відзначалось у першому розділі даної роботи, ключову роль у забезпеченні реалізації коопераційної моделі відіграють фактори, які впливають на сам процес кооперування. В зв'язку з цим фахівцями проводяться періодичні обстеження учасників міжнародної кооперації з метою виявлення та врахування факторів сприяння та гальмування.

В числі перших виявляються гальмівні фактори. Дані щодо їх систематизації та рівня впливу за наслідками опитувань німецьких підприємств наводяться у додатку В.

Наведені у додатку В види труднощів, з якими зустрічались німецькі підприємства, по суті, формують групу факторів негативного (гальмівного) впливу на реалізацію міжнародної коопераційної моделі. Як бачимо, із 411 опитаних підприємств 37,4% не відчували яких-небудь труднощів у міжнародній коопераційній діяльності, 29,5% - відзначають незначний вплив труднощів, і лише 12,9% зазнали великого впливу гальмівних факторів. В останній групі (76 підприємств), які склали групу з найбільшим впливом негативних факторів найвагомніше значення мав фактор „формування сфери довіри” (30,5%), на другому місці – „оцінка бонітету партнера” (24,0%), на третьому місці – „різні перспективи економічного розвитку країни” (15,9%). Щодо гальмівних факторів, які не мали практично жодного впливу (група із 115 підприємств), слід виділити „трудове і соціальне право” (62,0%), „господарське і податкове право” (49,2%), „валютні ризики” (45,4%).

Вагомість впливу систематизованих у додатку В факторів, які складали труднощі підприємствам ФРН у міжнародній кооперації, визначена через індекс значення труднощів і відповідно здійснено наступне ранжування цих факторів [216, S. 109]:

- формування сфери довіри – коефіцієнт вагомості склав 1,6;
- різні перспективи економічного розвитку – 1,43;
- оцінка бонітету партнера – 1,39;
- відмінності торгових звичаїв – 1,33;
- прикордонні формальності – 0,99;
- валютні ризики – 0,85;
- господарське і податкове право – 0,78;
- труднощі мовного характеру – 0,77;
- трудове і соціальне право – 0,57.

Аналіз реалізації німецької моделі міжнародної кооперації свідчить, що всілякі види співробітництва в певній мірі ускладнюються недостатністю права вільного переміщення товарів, послуг, капіталу і працівників. Подібні фактори, які обмежують мобільність праці і капіталу, охоплюють адміністративну

поведінку, податкові розбіжності, технічне диференціювання та інші перешкоди. Ці чинники часто суттєво знижують коопераційні можливості і одночасно утворюють основу ринкової недосконалості, яка з іншого боку, навпаки, може стати причиною для кооперації. Слід зауважити, що в сучасних умовах інтеграційних процесів виникають нові аргументи на користь міжнародної кооперації. Серед них доцільно виділити фактор „закордонного просування” (Engagement) відповідної коопераційної програми або проекту [216, S. 30].

На рис. 2.1 систематизуємо фактори впливу на коопераційну діяльність (як внутрішню, так і міжнародну) у ФРН. При цьому фактори сприяння та фактори гальмування визначені за такими сферами та критеріями, як планування, взаємовідносини між партнерами по кооперації, співвідношення між величиною підприємств, фірм і компаній, комунікація, вигода, довіра, компетентність, знання, консультування, витривалість, фантазія, творчість. Врахування впливу приведених на рис. 2.1 факторів впливу є необхідним при обґрунтуванні оптимальності міжнародної коопераційної моделі України, оскільки доведено, що одна і та ж вихідна умова в різних ситуаціях може мати неоднакові, інколи діаметрально протилежні, наслідки.

Аналізуючи стан та тенденції розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН, на наш погляд, слід привернути увагу до визначення у німецькій практиці результативності та показника успішності кооперації, *по-перше*, за цілями діяльності підприємств і, *по-друге*, за цілями діяльності підприємств в залежності від наявності закордонних дочірніх підприємств.

Зведені дані опитувань німецьких підприємств щодо результативності та успішності кооперації відповідно до цілей їх діяльності наведені у табл. 2.3. Дані свідчать, що досить висока результативність кооперування відображається у збільшенні доходів учасників кооперації ($62,1\% + 26,2\% = 88,3\%$), зниженні затрат ($73,5\% + 6,6\% = 80,1\%$), мінімізації ризиків ($56\% + 8\% = 64\%$), зовнішньоекономічних цілях ($33,3\% + 13,9\% = 47,2\%$).

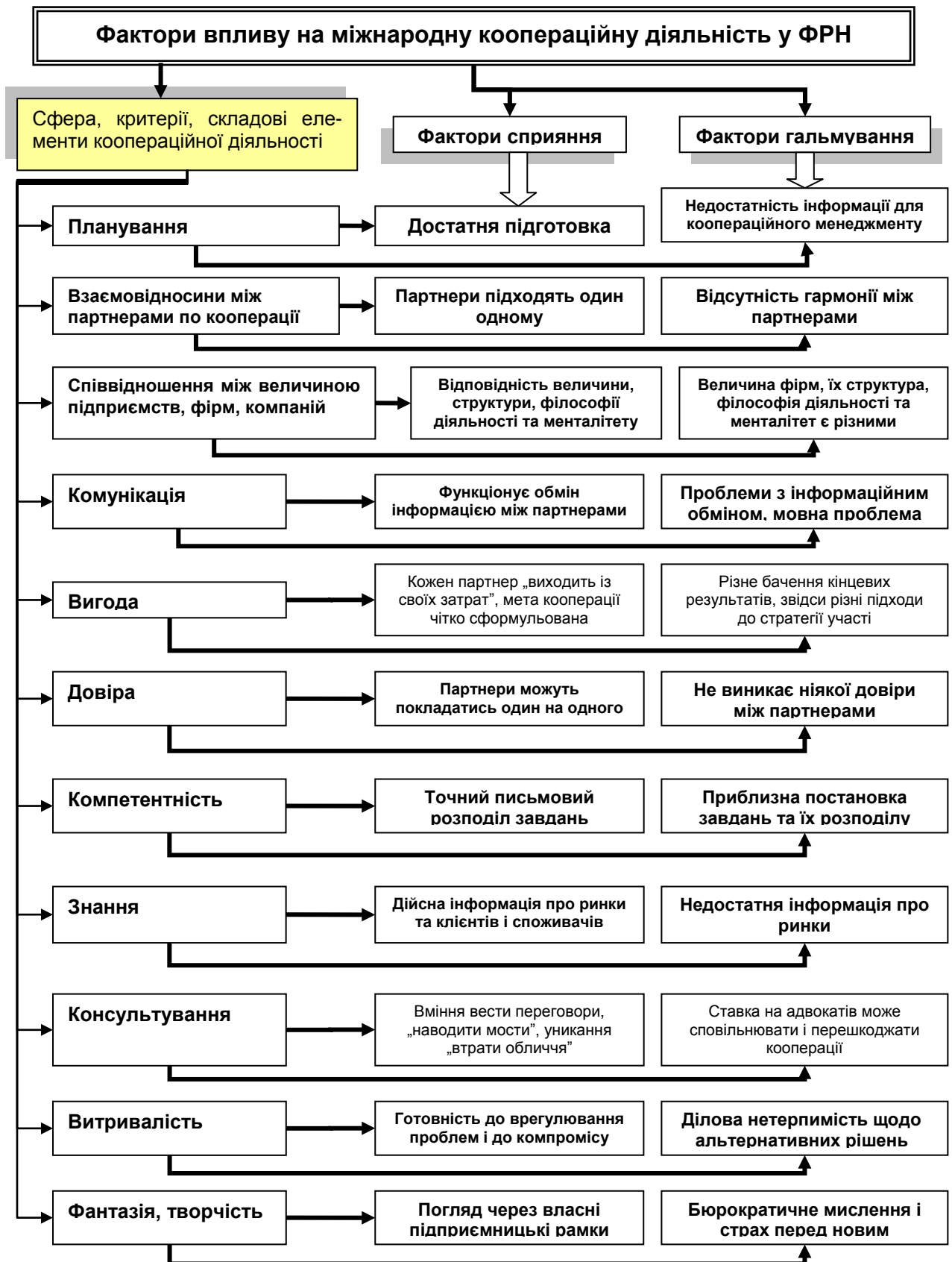


Рис. 2.1. Фактори впливу на міжнародну коопераційну діяльність у ФРН.¹

¹ Розроблено автором на основі аналізу літератури

Таблиця 2.3

Результат і показник успішності кооперації за цілями діяльності підприємств
ФРН [216, S. 120]

Мета підприємства	Результат кооперації					Середньозважений показник успішності (EKZ)
	ніякого (R ₁)	задоволені (R ₂)	дуже задоволені (R ₃)	не визначились (R ₄)	Всього (R _a)	
	в %% до підприємств, які дали відповідь				Кількість підприємств, які дали відповідь	
Збільшення доходу	5,7	62,1	26,2	6,0	282	3,44
Зниження затрат	12,0	73,5	6,6	7,8	166	2,88
Мінімізація ризиків	12,0	56,0	8,0	24,0	25	2,89
Зовнішньоекономічні цілі	5,6	33,3	13,9	47,2	36	3,32
Разом	8,1	63,5	18,1	10,3	509	3,22
<i>Довідково: розрахунковий коефіцієнт (K)</i>	K ₁ = 1	K ₂ = 3	K ₃ = 5	K ₄ = 0		

Крім того, для оцінки результативності кооперування в німецькій практиці використовується середньозважений показник успішності (EKZ). Він визначається (як по кожній позиції в частині кожної мети підприємства, так і в цілому) наступним чином [216, S. 120, 121, 123]:

$$EKZ = \frac{(R_1 \times K_1) + (R_2 \times K_2) + (R_3 \times K_3)}{(R_1 + R_2 + R_3)} \quad (2.1.)$$

Використавши формулу (2.1), визначимо, для прикладу, середньозважений показник успішності (EKZ) в частині збільшення доходу:

$$EKZ = \frac{(5,7 \times 1) + (62,1 \times 3) + (26,2 \times 5)}{(5,7 + 62,1 + 26,2)} = 3,44$$

Аналогічно розраховані показники EKZ за наступними цільовими ознаками. Про рівень результативності міжнародного кооперування німецьких підприємств свідчить досить високий середньозважений показник успішності в частині саме зовнішньоекономічних цілей (EKZ_{AK}), величина якого склала 3,32 при загальному середньозваженому показнику успішності (EKZ_A) 3,22.

Як показало проведене дослідження, на результативність кооперування, ефективність реалізації коопераційної моделі та, в кінцевому підсумку, на показник успішності кооперації підприємств у ФРН суттєвий вплив має наявність закордонних дочірніх підприємств. Результати і показники успішності кооперації за цілями діяльності німецьких підприємств в залежності від наявності закордонних дочірніх підприємств наводяться в табл. 2.4. Для визначення показника успішності ЕКЗ використана методика формули (2.1).

Таблиця 2.4

Результат і показник успішності кооперації за цілями діяльності підприємств ФРН в залежності від наявності закордонних дочірніх підприємств [216, S. 121]

Наявність закордонного дочірнього підприємства	Мета підприємства	Результат кооперації					Середньозважений показник успішності (ЕКЗ)
		ніякого	Задоволені	Дуже задоволені	не визначились	Всього	
		в %% до підприємств, які дали відповідь					
Наявне	Збільшення доходу	14,8	57,4	18,5	9,3	54	3,08
	Зниження затрат	3,2	77,4	16,1	3,2	31	3,27
	Мінімізація ризиків	25,0	75,0	-	-	4	2,50
	Зовнішньоекономічні цілі	-	50,0	-	50,0	2	3,00
	Разом	11,0	64,8	16,5	7,7	91	3,12
Відсутнє	Збільшення доходу	3,5	63,2	28,1	5,3	228	3,52
	Зниження затрат	14,1	72,6	4,4	8,9	135	2,80
	Мінімізація ризиків	9,5	52,4	9,5	28,6	21	3,00
	Зовнішньоекономічні цілі	5,9	32,4	14,7	47,1	34	3,33
	Разом	7,4	63,2	18,4	11,0	418	3,25
<i>Довідково: розрахунковий коефіцієнт (К)</i>		$K_1 = 1$	$K_2 = 3$	$K_3 = 5$	$K_4 = 0$		

Як видно із табл. 2.4, у підприємств, в складі яких є закордонні дочірні підприємства, найвища результативність кооперування спостерігається в частині зниження затрат. Загалом по обстеженій групі підприємств цей показник складає 93,5% (77,4% + 16,1%), тоді як зниження затрат внаслідок кооперування отримує лише 77,0% (72,6% + 4,4%) підприємств, які не мають закордонних дочірніх підприємств. Проте щодо показника збільшення доходності, обумовленого коопераційною діяльністю, то співвідношення між групами підприємств протилежне: при наявності закордонних дочірніх підприємств збільшення доходу отримує 75,9% (57,4% + 18,5%), тоді як за відсутності останніх збільшення доходу в процесі кооперування отримує 91,3% (63,2% + 28,1%).

В групі підприємств, в складі яких є дочірні підприємства за кордоном, тобто безпосередньо реалізується одна із форм міжнародної кооперації, середньозважений показник успішності кооперації (ЕКЗ) найвищий саме в частині зниження затрат і складає 3,27 (при загальному середньозваженому показнику успішності кооперації по цій групі 3,12).

Порівнюючи зазначені показники (збільшення доходу та зменшення затрат), вважаємо за необхідне звернути увагу на наступний момент. Отримання більших доходів може бути обумовленим, *по-перше*, зниженням затрат, *по-друге*, за рахунок цінового фактора і, *по-третє*, за рахунок зміни обсягів виробництва, реалізації та кон'юнктури зовнішніх ринків. Однак, підкреслюємо, первинним результатом кооперування підприємств тут є саме зниження затрат. Тому цей момент підкреслює значення і вагомість створення і успішного функціонування дочірніх підприємств за кордоном.

У випадку, якщо стратегія виходу на зарубіжні ринки із застосуванням коопераційного інструментарію дозволяє уникнути створення дочірнього підприємства, пріоритетним стає істотне збільшення доходності. Нагадаємо, що за даними наведених опитувань саме такі результати отримує більшість учасників кооперації (63,2% + 28,1% = 91,3%).

Як свідчить діюча у ФРН практика аналітичної оцінки ефективності діяльності підприємств та інших господарських і економічних формувань,

здіяних в кооперованих системах, суттєвий вплив на результативність та успішність кооперації має такий фактор, як рівень експортної квоти підприємств. При цьому під експортною квотою розуміють частку експорту в загальних обсягах реалізації продукції чи надання послуг конкретного суб'єкту міжнародної кооперації (аналізу динаміки експортних потоків ФРН як в цілому, так і особливо в частині кооперованих поставок приділимо увагу у наступному параграфі даної роботи). Дані опитування понад 500 німецьких підприємств щодо залежності результату та показника успішності кооперації від їх експортної квоти наведені у додатку Г.

Для визначення впливу експортної квоти на результат кооперування сформовано 4 групи підприємств: 1 – з рівнем експортної квоти не вище 10%, 2 – від 11% до 30%, 3 – від 31% до 50% і 4 – понад 50 відсотків.

Як свідчать наведені у додатку Г цифрові дані, найнижчим є загальний середньозважений показник успішності кооперації (2,89) у підприємств з експортною квотою до 10%. Практично на одному рівні цей показник в 2-й (3,19) та 3-й (3,14) групі підприємств. Найвищим він є у 4-й групі з рівнем експортної квоти від 51% до 100% – 3,63.

В 1-й групі з найнижчою експортною квотою найвища результативність кооперування досягається в частині збільшення доходу і її рівень становить 90,6% (77,4% + 13,2%). В групі з рівнем експортної квоти в межах 11%-30% практично однакова результативність в частині збільшення доходу, яка досягає 89,8% (68,5% + 21,3%), та в частині мінімізації ризиків – 83,4% (66,7%+16,7%). Відповідно і середньозважені показники успішності (EKZ) по цій групі становлять – в збільшення доходу 3,39 і в мінімізації ризиків – 3,40. В групі з експортною квотою від 31% до 50% найвищий показник EKZ в мінімізації ризиків (3,40), але найвищий рівень результативності кооперування – в частині збільшенні доходів, який склав 75,5% (54,4% + 21,1%). Найвищі значення як результативності, так і середньозваженого показника успішності кооперування в групі з експортною квотою від 51% до 100%. Як видно з додатку Г, рівень результативності кооперації в збільшенні доходів склав 92,7% (48,8% + 43,9%),

а в зниженні затрат – 89,7% (62,1% + 27,6%). Найвищим є тут і рівень показника ЕКЗ, особливо в частині досягнення зовнішньоекономічних цілей – 4,32.

Підсумовуючи аналіз розглядуваного аспекту міжнародної кооперації, слід зробити наступні висновки:

по-перше, підприємства ФРН в сфері зовнішньоекономічних відносин вже на початку 90-х років стали успішно і ефективно використовувати міжнародну кооперацію;

по-друге, міжнародна кооперація німецьких підприємств стала інтенсивним інструментом активного освоєння зовнішнього ринку;

по-третьє, найбільш вагомим мотивом для міжнародної кооперації німецьких підприємств стали зниження рівня затрат та підвищення їх доходності;

по-четверте, стратегія міжнародного кооперування ФРН „суттєво проявилась в непересічному бізнесі, орієнтованому на експорт, інтенсивні дослідження та розвиток”, а характерним для самої кооперації є „гнучкість і формування синергічних переваг, що відкриває особливі шанси” [216, S. 160, 163].

В сучасних умовах у ФРН міжнародна кооперація розглядається як надійний засіб збільшення підприємницьких шансів з одночасним розподілом на багатьох її учасників ризиків та відповідним зменшенням їх величини для кожного окремого суб'єкта коопераційної угоди. Проте вплив процесів інтернаціоналізації та глобалізації на світогосподарські зв'язки вніс вагомий корективи у динамічний процес розвитку міжнародної кооперації.

Вимоги часу та прагматичний аналіз, спрямований на пошук напрямів ефективного розвитку кооперування, якому постійно приділяється увага як зі сторони безпосередніх учасників міжнародної кооперації, так і відповідних міністерств [193], а також науково-дослідних установ [212; 264] та фахівців [178; 263] Німеччини, обумовили формування нового вищого рівня співпраці – створення кооперованої мережі.

Кооперована мережа розглядається німецькими авторами як вирішення проблем подальшого економічного розвитку підприємств у відповідь на

виклики в епоху глобалізації. Головним із них вважають необхідність прямої мотивації підприємств організуватись так, щоб можна було повністю використати великі синергійні можливості їх співпраці [178, S. 5].

Як свідчить сучасна німецька практика, кооперовані мережі виникають завдяки ініціативі підприємств та їх партнерів. Основою для цього насамперед є взаємна довіра та спільні інтереси. На початковій стадії формування кооперованої мережі передбачається обов'язкова умова, згідно з якою для всіх учасників мережі прибутки від результатів діяльності повинні бути більшими від затрат мережі. За такої умови вдається спільно реалізувати великі замовлення або разом освоїти нові ринки.

Кооперована мережа підприємств може, в числі іншого, знівелювати (компенсувати) обумовлені величиною підприємств або наявними потужностями збитки (дефекти, негативні моменти) поодиноких фірм і цим посилити конкурентноздатність всіх учасників. Конкретні вигоди виявляються також через забезпечення постійності продаж на основі поліпшених ринкових позицій і збільшення частки на ринку, а також завдяки зниженню затрат на основі зменшення витрат часу на виготовлення, зберігання, кругообіг коштів і зменшення затрат на утримання персоналу, на матеріали, маркетинг, науково-дослідні роботи, а також на адміністративне управління та збут.

Підприємства, які поставлені в жорсткі конкурентні умови глобалізаційними процесами, змушені зупинитись на виборі одного з двох наступних напрямів своєї подальшої поведінки на ринку: або намагатись, через перебазування виробництва в країни з низькою заробітною платою, залишити його конкурентноздатним, або намагатись так змінити складові у створенні вартості, щоб знову домогтись достатньої маржі [178, S. 2].

Одним із варіантів позитивного вирішення проблеми часто стає саме участь у діючій або створення нової коопераційної мережі. Особливе значення це має для підприємств високотехнологічних галузей та складних технологій з використанням ноу-хау. Фірми, які належить до класу середнього рівня, не можуть самостійно технічно та організаційно розвивати виробництво чи

поставляти готові складні компоненти. Як тільки необхідні процеси і методи перевищують рівень їх компетентності, вони можуть втратити вигідні замовлення. Конвергенція ноу-хау і наявних ресурсів в коопераційній мережі відкривають підприємствам зазначених галузей нові можливості в ланцюгу видів діяльності, які створюють вартість. А координаційний центр коопераційної мережі переймає на себе роль і функції формування механізму входження на ринок, координує проекти і міжвідомчий менеджмент знань.

Характерні ознаки коопераційної мережі поділяються за такими критеріями як установчі характеристики, наявність певних фізичних ознак, специфічні особливості, економічні ефекти. На рис. 2.2 згруповано основні ознаки коопераційної мережі і відповідно форми їх прояву.

Згруповані за матеріалами М.Діккергофа і У.Генгенбаха [178, S. 8] форми, які характеризують прояв відповідних ознак щодо означення коопераційної мережі, як нової парадигми розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН, ґрунтуються на всесторонній координації різних аспектів діяльності, міжвідомчих формах організації, чіткому стикуванню ролі та функцій учасників, розподілі ризиків та затрат, підвищенні потенційних можливостей та зростання потенціалу. Крім того, слід звернути увагу на таку особливість коопераційної мережі як відсутність певних фізичних ознак. Зокрема, в коопераційній мережі відсутня успадкована організаційна структура, відсутні власні об'єкти нерухомості та виробниче обладнання, персонал.

Самостійне значення у коопераційній мережі має наявність відповідних економічних ефектів від її діяльності. Це, зокрема, наступні:

- 1) необхідність підвищення продуктивності використовуваних потужностей учасниками коопераційної мережі;
- 2) забезпечення нарощення потенціалу (виробничого, технічного, технологічного, фінансового);
- 3) розширення спектру пропозицій та замовлень;
- 4) отримання відносної економії за рахунок зростання масштабу виробництва;

5) підвищення „коефіцієнту корисної дії” використовуваного капіталу, товарних марок і ринкових контактів.



Рис. 2.2. Характерні ознаки коопераційної мережі та форми їх прояву¹

¹ Розроблено автором на основі аналізу літератури

Показовим прикладом діяльності щодо створення та забезпечення ефективного функціонування коопераційної мережі підприємствами ФРН реалізація проекту високотехнологічної мережі в рамках консорціуму MikroWebFab за участю виробників та постачальників технології і науково-дослідного центру в Карлсруе [193, S. 2].

На рис. 2.3 наведені вигоди коопераційних мереж, систематизовані на основі аналізу публікацій німецьких фахівців.

Як видно із рис. 2.3, всі вигоди від діяльності коопераційних мереж можна згрупувати за трьома критеріями: по-перше, організаційні, по-друге, монетарні, по-третє, вигоди ринку.

Забезпечення організації діяльності коопераційної мережі може відбуватись різними методами:

- 1) Коопераційну мережу координує (менеджмент мережі) визначене всіма її учасниками підприємство чи особа. Фінансування діяльності координатора коопераційної мережі здійснюється спільно всіма учасниками мережі.
- 2) Координація діяльності мережі здійснюється мінімум двома підприємствами (менеджмент мережі декількома підприємствами) щодо завдань функціонування чи в частині роботи з клієнтами (споживачами). Пов'язані з цим затрати входять в загальну суму витрат і пізніше будуть перераховані (розподілені) між всіма підприємствами мережі. Прикладами такої координації є коопераційні мережі „Erzgebirgischer Firmenverbund Massivholz-Treppenbau”, „Rapid Prototyping & Manufacturing in Sachsen”, „Firmenverbund Formenbau- Kunststoffverarbeitung Sachsen [264].
- 3) Координація здійснюється організацією, яка не входить до складу мережі: якщо відповідна інституція або організація має особливий інтерес для подальшого існування мережі, то вона може координувати діяльність всієї мережі (за погодженням і згодою учасників коопераційної мережі).



Рис. 2.3. Вигоди коопераційних мереж¹

- 4) Роботу координатора мережі може виконувати також спеціальне формування, яке функціонує у виді самостійної правової форми. В даному разі підприємства мережі засновують юридично і економічну самостійну організаційну форму. При цьому координацію переймають на себе призначе-

¹ Розроблено автором на основі аналізу літератури

ний виконавчий директор та правління, які вступають в законні повноваження. Всі затрати пов'язані з їх діяльністю будуть розподілені між всіма партнерами коопераційної мережі або обсягом членських внесків, або будуть покриті за рахунок надходжень від спільно реалізованих проектів. Така координація коопераційної мережі може здійснюватись зареєстрованими об'єднаннями (e.V.) або товариствами з обмеженою відповідальністю (GmbH).

Незалежно від обраної організаційної форми координації коопераційної мережі, всі партнери мережі в однаковій мірі є відповідальними при формуванні пропозицій, прийнятті та підтвердженні контрактів.

Фінансове забезпечення координаторів мережі (центрів координації діяльністю коопераційної мережі) здійснюється за рахунок різних джерел та фінансується різними методами. В таблиці 2.5 наведені дані багаторазових опитувань з даної проблематики, проведені Науково-дослідним інститутом „Wirtschaftsförderung Sachsen” (м. Дрезден) протягом 2005-2006 років.

Як видно із наведених даних, для забезпечення координації діяльності коопераційних мереж найвагомішою формою фінансування є кошти, які передбачені для фінансування розвитку, джерелом яких є прибуток. Така висока частка коштів за рахунок прибуткової діяльності свідчить про достатньо ефективну роботу коопераційних мереж ФРН.

Таблиця 2.5

Форми фінансування коопераційної мережі [264]

(Багаторазові опитування учасників коопераційних мереж)

Форми фінансування	В %% до числа опитаних по кожному джерелу
Кошти для стимулювання розвитку	74
Самофінансування з розподілом затрат	47
Самофінансування без розподілу затрат	17
Робота на громадських засадах	4
Членські внески	2

Реалізація розглянутої міжнародної коопераційної моделі Федеративної Республіки Німеччина охоплює три основних етапи:

- а) обґрунтування концепції коопераційної моделі;
- б) побудова власне самої моделі відповідно до розробленої концепції;
- в) формування системи реалізації міжнародної коопераційної моделі.

Система реалізації міжнародної коопераційної моделі, як свідчить проведений нами аналіз діючої у ФРН практики у сфері міжнародного кооперування, повинна включати наступні ланки:

1. Формування ланок міжнародної коопераційної моделі.
2. Визначення суб'єктів (носіїв) системи.
3. Визначення цілей системи.
4. Вироблення програми діяльності.
5. Механізм формування рішень.
6. Визначення інструментів носіїв рішень.
7. Інституціоналізація міжнародної кооперації.
8. Коопераційні технології.

Окреме навантаження на початковій стадії функціонування системи реалізації міжнародної коопераційної моделі несе інформаційне забезпечення, завданням якого є узагальнення та врахування в подальшій діяльності соціально-економічних даних. Вони повинні охоплювати макроекономічні показники, а також дані щодо рівня розвитку та потреб відповідних ринків.

Ланками коопераційної системи є, по-перше, інтегровані в неї підприємства, по-друге, неінтегровані, але такі, які співпрацюють з коопераційною мережею та розглядаються як потенційні її учасники. На додатку Д зображена система реалізації коопераційної моделі ФРН. Тут можна прослідкувати логіку і послідовність функціонування міжнародної коопераційної моделі, а також внутрішні зв'язки і взаємозалежність між окремими елементами системи. Так, вагому роль у системі відіграє визначення мети, яка формується під впливом наявних ланок, а також з врахуванням цілей у площині рішень, цілей учасників і суб'єктів системи.

Одним укрупненим блоком в системі реалізації коопераційної моделі є формування мети діяльності, групування цілей та конкретизація програми діяльності. На цій підставі виробляється пакет рішень в сфері управлінських технологій, носіями яких є відповідні інструменти (інструменти в площині прийняття рішень, структурна та ринкова політика, а також політика поєднання факторів та фінансування).

Інституціоналізація кооперації охоплює:

1. Профіль вимог партнерів по кооперації.
2. Вибір партнерів по кооперації.
3. Систему інституціоналізації при її носіях (суб'єктах):
 - а) координаційний центр кооперації (центральна установа);
 - б) інші інституції.

До коопераційних технологій відносять: а) використання угод, контрактів; б) додаткові (новітні) технології; в) кошторисні технології.

Практична реалізація міжнародної коопераційної моделі ФРН знаходить свій прояв у експортних пріоритетах та оптимізації імпорту, в сфері інвестиційного співробітництва та його залежності від розвитку і глибини міжнародного кооперування. Ці питання розглядаються в наступних підрозділах розділу 2.

Враховуючи те, що ФРН посідає провідні місця як торговельно-економічний та інвестиційний партнер України, а також пріоритетні напрями української зовнішньоекономічної політики, слід підкреслити доцільність побудови коопераційної моделі у сфері зовнішньоекономічних відносин на апробованих і підтверджених багаторічною практикою принципах німецької коопераційної моделі. Це дасть можливість розвивати подальшу співпрацю України в міжнародному кооперуванні на єдиних засадах „спільного знаменника” і забезпечить, таким чином, максимальну ефективність міжнародної кооперації України.

2.2. Пріоритети зовнішньоекономічної моделі ФРН у сфері торговельно-економічних відносин

Теоретичний аналіз тенденцій і нової парадигми розвитку коопераційної моделі ФРН та обґрунтування системи її реалізації дають нам підстави зазначити, що головними формами прояву міжнародного кооперування німецької економіки є: *по-перше*, експортні пріоритети та оптимізація імпорту; *по-друге*, розвиток сфери інвестиційного співробітництва, поставленого в залежність від розвитку та глибини міжнародного кооперування; *по-третє*, коопераційна взаємодія економічних систем Німеччини та її зовнішньоекономічних партнерів у фінансовій сфері.

Обсяги та динаміка експортних поставок є підґрунтям трактування зовнішньої торгівлі ФРН як „двигуна німецької економіки” [155, S. 4]. Це підтверджують дані як динаміки експорту та імпорту Німеччини, так і динаміки та рівня залежності обсягів внутрішнього валового продукту від експортних поставок.

Так, протягом 1950-2006 років лише 4 рази спостерігається зниження (до рівня минулого року) темпів приросту обсягів експорту [195, S. 21]: в 1975 р. – на 3,9%, в 1986 р. – на 2,0%, в 1991 р. – на 2,2%. Останнє зменшення експорту було у 1993 р. і становило 6,4% (до рівня 1992 р.). В таблиці 2.6 наведені дані, які характеризують розвиток зовнішньої торгівлі ФРН за досліджуваний період. Слід звернути увагу як на стабільну динаміку темпів приросту обсягів експорту, так і на стабільну динаміку позитивного зовнішньоторговельного сальдо (негативне сальдо зовнішньої торгівлі ФРН з 1950 року було лише 2 рази: у 1950 р. його сума в перерахунку на євро складала 1 540 млн. і у 1951 р. – 76 млн.).

Аналіз динаміки розвитку німецької економіки свідчить про нарощення експортної орієнтованості валового внутрішнього продукту ФРН. Причому суттєве зростання частки експорту у ВВП спостерігається в середині 50-х років минулого століття, коли спільними зусиллями німецьких підприємств,

Федерального союзу німецької промисловості та Федерального міністерства економіки була активізована діяльність у розвитку коопераційних відносин та започаткуванні формування коопераційної моделі німецької економіки (зазначені моменти розглядались у першому розділі даної роботи). В табл. 2.7 наведені дані щодо рівня експортної орієнтованості ВВП ФРН.

Таблиця 2.6

Розвиток зовнішньої торгівлі ФРН [195, S. 21; 267]

(в млн. євро)

Роки	Експорт	Імпорт	Зовнішньо-торгове сальдо	Темпи росту до рівня минулого календарного року*, в %	
				експорту	імпорту
1950	4 275	5 815	- 1 540	х	х
1955	13 149	12 512	+ 637	+ 16,7	+ 26,6
1960	24 514	21 844	+ 2 670	+ 16,4	+ 19,3
1965	36 635	36 019	+ 616	+ 10,4	+ 19,7
1970	64 053	56 041	+ 8 012	+ 10,3	+ 11,9
1975	113 297	94 238	+ 19 059	- 3,9	+ 2,5
1980	179 120	174 545	+ 4 575	+ 11,4	+ 16,9
1985	274 648	237 143	+ 37 505	+ 10,0	+ 6,8
1990	348 117	293 215	+ 54 902	+ 6,2	+ 13,2
1995	383 232	339 617	+ 43 615	+ 8,5	+ 7,7
2000	597 440	538 311	+ 59 129	+ 17,1	+ 21,0
2001	638 268	542 774	+ 95 494	+ 6,8	+ 0,8
2002	651 320	518 532	+ 132 788	+ 2,0	- 4,5
2003	664 455	534 534	+ 129 921	+ 2,0	+ 3,1
2004	731 544	575 448	+ 156 096	+ 10,1	+ 7,7
2005	786 186	625 632	+ 160 554	+ 7,5	+ 8,7
2006	896 048	731 479	+ 164 569	+ 14,0	+ 16,9

* 1955 до 1954, 1960 до 1959 і т.д.

Як видно з наведених даних, суттєво зростає роль експорту у формуванні ВВП вже у 1985 році, коли експортна квота сягнула рівня 28,7%, а вже з 2000 р. спостерігається досить стабільна тенденція щодо зростання частки експорту у створенні валового внутрішнього продукту країни.

Одночасно спостерігається неухильне зростання ролі Федеративної Республіки Німеччина на світовому ринку. Про це свідчать дані таблиці 2.8.

Таблиця 2.7

Динаміка та рівень експортної орієнтованості валового внутрішнього продукту ФРН¹

Роки	Валовий внутрішній продукт*		Експорт		Частка експорту у ВВП, в %
	млрд. євро	темпи росту до минулого календарного року, в %	млрд. євро	темпи росту до минулого календарного року, в %	
1950	49,7	х	4,3	х	8,7
1955	91,9	+14,3	13,1	+16,7	14,3
1960	146,0	+12,1	24,5	+16,4	16,8
1965	234,8	+9,3	36,6	+10,4	15,6
1970	352,0	+15,3	64,1	+10,3	18,2
1975	536,0	+4,4	113,3	-3,9	21,1
1980	766,6	+6,1	179,1	+11,4	23,5
1985	955,3	+4,4	274,6	+10,0	28,7
1990	1 274,9	+9,1	348,1	+6,2	27,3
1995	1 848,5	+3,8	383,2	+8,5	20,7
2000	2 062,5	+2,5	597,4	+17,1	29,0
2001	2 113,6	+2,5	638,3	+6,8	30,2
2002	2 148,8	+1,7	651,3	+2,0	30,3
2003	2 164,9	+0,7	664,5	+2,0	30,7
2004	2 207,2	+2,0	731,5	+7,7	33,1
2005	2 241,0	+1,3	786,2	+7,5	35,1
2006	2 307,2	+ 2,9	896,1	+14,0	38,8

* в діючих цінах;

Якщо у 2000 р. перше місце в світовому експорті посідали США (12,6% з обсягом експорту 781,1 млрд. дол.), то в 2003 р. на перше місце виходить ФРН (10,1% з обсягом експорту 751,8 млрд. дол.). Завойовані позиції не були втрачені німецькими експортерами ні у 2004 р., ні у наступних роках.

Про ефективність експортної політики ФРН свідчать не тільки кількісні показники експортної діяльності (абсолютне зростання обсягів експорту, темпи приросту експорту у відсотках, нарощення обсягів зовнішньоторговельного обороту за рахунок експортних поставок), але і показники якості самого експорту, до яких слід віднести зовнішньоторгове сальдо, рівень покриття

¹ Складено і розраховано автором за даними: [245, S. 666; 246, S. 656; 248, S. 624-625; 266; 271]

імпорту експортом, структуру експорту. В додатку Е наведені дані, які характеризують зазначену сторону зовнішньоекономічної діяльності. В цьому відношенні перш за все звертає на себе увагу динаміка позитивного зовнішньоторговельного сальдо, як в абсолютних сумах, так і відносно обсягів зовнішньоторговельного обороту. Якщо у 1999 р. сальдо зовнішньої торгівлі ФРН складало 6,8% від зовнішньоторгового обороту, то в 2006 р. – 10,1 відсотка. При позитивному зовнішньоторговельному сальдо забезпечується 100%-е покриття імпорту експортом, а обсяг імпорту на одиницю експорту в євро коливається в межах від 0,872 євро у 1999 році до 0,816 євро у 2006 році.

Таблиця 2.8

Федеративна Республіка Німеччина в світовому експорті¹

Роки	Світовий експорт – всього	в тому числі					
		ФРН	США	Японія	КНР	Франція	Канада
<i>млрд. доларів США</i>							
2000	6 190,4	550,2	781,1	479,2	249,2	300,1	276,6
2001	5 938,5	571,5	730,8	403,6	266,1	297,2	259,9
2002	6 209,1	616,1	693,9	416,7	325,6	311,9	252,4
2003	7 153,1	751,8	723,8	472,0	437,9	365,6	272,7
2004	9 153,0	912,3	818,8	565,8	593,3	448,7	316,5
2005	10 121,0	970,7	904,3	595,8	762,0	459,2	360
2006	11 783,0	1112,0	1038,3	649,9	968,9	490,4	389,5
<i>в %% до підсумку</i>							
2000	100,0	8,9	12,6	7,7	4,0	4,8	4,5
2001	100,0	9,6	12,3	6,8	4,5	5,0	4,4
2002	100,0	9,9	11,2	6,7	5,2	5,0	4,1
2003	100,0	10,5	10,1	6,6	6,1	5,1	3,8
2004	100,0	10,0	8,9	6,2	6,5	4,9	3,5
2005	100,0	9,6	8,9	5,9	7,5	4,5	3,6
2006	100,0	9,4	8,8	5,5	8,2	4,2	3,3

Як наслідок, німецька зовнішня торгівля відіграє центральну роль у забезпеченні темпів економічного зростання, а також в розвитку ринку праці. З цього приводу, оцінюючи результати зовнішньоторговельної діяльності ФРН у

¹ Складено і розраховано автором за даними: [174, S.51-52; 211; 222, P. 21; 247, S. 342]

2005 та на початку 2006 р., президент Федерального статистичного відомства Й.Гален підкреслював: „Якщо ще десять років тому кожен шостий працівник виробничої сфери у ФРН був залежним від експорту, то сьогодні – це вже кожен п’ятий” [215]. Так, зокрема, експортна діяльність забезпечувала у 2005 році функціонування 8,3 млн. робочих місць (21,4% від всіх зайнятих), на 2,4 млн. більше як у 1995 р. та майже на 1 млн. більше як у 2000 році. При цьому на внутрішній ринок країни у 2005 р. було орієнтовано 30,5 млн. працівників, це на 1,3 млн. менше ніж у 2000 році [215].

В зв’язку з високим рівнем участі у міжнародному поділі праці та ступенем міжнародної кооперації ФРН в країні відчутним є вплив експорту на зайнятість населення. Дані, які характеризують цю залежність, приведені у таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Рівень залежності від експорту зайнятості працівників у ФРН [157, S.59]

№ п/п	Галузь, сфера діяльності, вид продукції	Частка на 100 зайнятих, в %
1.	Перевезення водним транспортом	92
2.	Хімічна продукція	82
3.	Метали та металеві напівфабрикати	79
4.	Водні, повітряні та космічні транспортні засоби	76
5.	Автомобілі та комплектуючі вироби і запчастини до них	68
6.	Текстильна продукція	66
7.	Машини	65
8.	Техніка для передачі інформації (радіо, теле- та інша)	64
9.	Гумові і пластмасові вироби	60
10.	Папір, картон та вироби з них	59
11.	Електротехніка	56
12.	Медичне та вимірювальне обладнання, засоби автоматичного управління, оптика	53
13.	Канцелярська техніка, засоби для обробки даних	52
14.	Металеві вироби	50
15.	Шкіра і вироби з неї	49
16.	Оптова торгівля, торгове посередництво	41
17.	Тютюнові вироби	40
18.	Скло, кераміка	34
19.	Меблі, прикраси, коштовності, спорттовари, ігри	33
20.	Послуги	29
21.	Друкована продукція, звукові та інформаційні носії	26

Продовження таблиці 2.9

22.	Одяг	26
23.	Бази даних, обробка даних	24
24.	Науково-дослідницькі і дослідно-конструкторські роботи	23
25.	Продукти харчування, напої	19
26.	Страховання	19
27.	Передача інформації	15
28.	Кредитні інститути	13

Як видно з табл. 2.9, найвища залежність від експорту у зайнятості працівників німецької економіки у перевезеннях водним (головним чином – морським) транспортом: з кожної сотні зайнятих – 92 зайняті роботою в зв'язку з експортним характером діяльності. Високий рівень експортної залежності є також у виробництві продукції хімічної промисловості (82%), у виробництві металу та металевих напівфабрикатів (79%), у виробництві транспортних засобів різного призначення (76%). Наведені дані дають підстави зробити важливий висновок, що у ФРН експортна діяльність країни та її міжнародна кооперація виконують ще і соціальну функцію – забезпечення зайнятості громадян країни. Однак при цьому не можна обмежуватись лише кордонами ФРН, тому що за умови кооперування такий результат отримують і інші країни-учасники міжнародної кооперації. Це можуть бути як країни ЄС, так і інші, треті країни, з якими суб'єкти німецької економіки налагодили коопераційні взаємовідносини.

Аналіз даних німецької статистики свідчить про особливе значення експортної діяльності ФРН щодо впливу на темпи економічного зростання протягом 2004-2005 років. Так, зокрема, приблизно дві третіх економічного приросту у Німеччині забезпечувалось за рахунок експорту. В тому числі, у 2004 році з 1,6% приросту ВВП 1,1%-пункту, а у 2005 р. з 1,0% приросту ВВП 0,6%-пункту отримано завдяки експортній складовій зовнішньоекономічної діяльності [215]. Вагомий вплив на таку динаміку відіграв комплекс заходів, який отримав назву „Зовнішньоекономічний наступ” Федерального уряду Німеччини. Його ініціатором виступило Федеральне міністерство економіки та праці Німеччини у 2003 році [138, S.66]. Змісту вказаних заходів приділимо

увагу в одному з наступних параграфів при розгляді елементів механізму впливу та сприяння у розвитку міжнародного кооперування ФРН в частині експортної діяльності.

Ефективність зовнішньоторговельної діяльності країни характеризується також такими показниками як товарна структура експорту та імпорту. Структура експорту ФРН характеризується (на прикладі 2005 року) даними додатку Ж.

Так, на першому місці в експорті знаходиться товарна група „Автомобілі та частини до них” з часткою 19,18% від загального обсягу, на другому місці – машинотехнічна продукція (14,12%), на третьому – продукція хімічної промисловості (13,08%). Високу частку в експорті складають „Напівфабрикати з металу” (5,23%) „Прилади для виробництва і передачі електроенергії” (4,96%), „Інформаційна техніка, радіо- і телеприлади та вироби, комплектуючі до них” (4,68%), „Медичне та вимірювальне обладнання, засоби систем управління, оптичні та регулювальні прилади; годинники” (4,19%). Така тенденція пріоритетності серед експортних товарних груп високотехнологічної продукції і готових виробів відзначалась і у 2002 році [157, S. 61], і в попередні роки.

Визначальним для структурної характеристики ефективності експорту є аналіз елементного співвідношення груп статей експорту за такими позиціями як сировина, напівфабрикати, готові вироби. Зазначені дані щодо німецького експорту в динаміці наведені у додатку 3. Як з них видно, за період з 1995 по 2005 рік в структурі німецького експорту спостерігаються наступні характерні ознаки:

1. Основну частку складає експорт промислової продукції (в межах від 90,4% до 93,9%);
2. Частка сировини не перевищує 1,2 відсотка;
3. Напівфабрикати для промислової переробки посідають частку від 3,9% до 5,0%;
4. Високу питому вагу займає готова промислова продукція (в межах 84,8% – 88,9%).

Остання з перелічених особливостей структури німецького експорту показує також частку готових виробів для подальшого промислового використання (від 12,5% до 15,5%). Фактично, в групу включаються ті товари, які потребують подальшої промислової обробки. Іншими словами, ця товарна група, а також промислові напівфабрикати експортуються в повному обсязі на основі міжнародної кооперації німецьких виробників. Так, лише у 2005 році експорт напівфабрикатів промислової продукції склав 36,1 млрд. євро, а готових промислових виробів 666,4 млрд. євро (в тому числі готових виробів для подальшого промислового використання 98,0 млрд. євро) [249, S. 462]. При цьому темпи росту до рівня 2004 року склали відповідно +13,9%, +3,5% і +5,5%.

Існуюча в системі Федерального статистичного відомства Німеччини класифікація експорту за товарними групами по призначенню останніх дає можливість аналізувати цільове призначення відповідних експортних статей. Як підтверджують згруповані у табл. 2.10 дані, в німецькому експорті частка експортованих товарів, призначених для подальшого промислового використання через подальшу їх переробку, складає за період 2000-2006 років від 29,7% до 32,8%, а обсяг їх експорту у 2006 р. досяг 269,7 млрд. євро. Це товарні групи, експорт яких здійснюється в межах участі німецької економіки в системі міжнародної кооперації. В значній мірі до кооперованих поставок відносяться інвестиційні товари. Їх частка в експорті з ФРН за період з 2000 р. по 2006 р. коливається в межах від 44,1% до 46,8%.

Таким чином, структура експортних товарних потоків ФРН підтверджує інтегрованість економіки в систему міжнародного кооперування.

Таблиця 2.10

Обсяги та структура німецького експорту в розрізі груп призначення товарів¹

	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
	Млрд. євро	в %	Млрд. євро	в %	Млрд. євро	в %	Млрд. євро	в %	Млрд. євро	в %	Млрд. євро	в %	Млрд. євро	в %
Сільськогосподарські товари	5,3	0,9	5,2	0,8	4,7	0,7	5,0	0,8	5,2	0,7	5,9	0,8	5,9	0,7
Товари для подальшої переробки	196,1	32,8	197,6	31,0	192,3	29,7	201,2	30,3	224,9	30,7	240,4	30,6	269,7	30,1
Інвестиційні товари	273,2	45,7	298,4	46,8	297,5	45,9	307,2	46,2	336,9	46,1	362,0	46,0	395,5	44,1
Споживчі товари (широкого вжитку, особистого споживання)	22,6	3,8	24,4	3,8	24,0	3,7	26,4	4,0	28,8	3,9	29,6	3,8	32,5	3,6
Споживчі товари разового або нетривалого споживання	67,5	11,3	76,0	11,9	71,3	11,0	83,1	12,5	89,7	12,3	97,8	12,4	105,2	11,7
Енергія	8,3	1,4	9,2	1,4	8,9	1,4	10,8	1,6	14,2	1,9	16,8	2,1	21,9	2,4
Інші товари	24,3	4,1	27,4	4,3	49,4	7,6	30,7	4,6	31,6	4,3	33,9	4,3	65,3	7,3

¹ Складено автором за даними: [246; 248; 249; 250]

Визначення основних напрямів кооперованих експортних поставок ФРН проаналізуємо в розрізі товарної номенклатури відповідно до „Гармонізованої системи позначення і кодування товарів” HS (класифікація СОТ), а також „Комбінованої номенклатури позначення товарів зовнішньоторговельної статистики” KN/WA(класифікація ЄС і ФРН) [148, S. 10]. Так, аналіз проведено в розрізі експортно-імпоротної номенклатури товарів зовнішньоторговельної статистики, яка охоплює наступні позиції класифікації (послідовно деталізовані за схемою „a-b-c-d”) [262, S. XI]:

- a) 96 товарних розділів (розділи 1-76 і 78-97);
- b) 1 221 чотирьохзначні товарні групи гармонізованої системи (HS);
- c) 5 052 шестизначні товарні позиції гармонізованої системи (HS);
- d) 9 720 восьмизначних товарних позицій комбінованої номенклатури (KN/WA).

Фактично кількість товарних позицій, охоплених зовнішньоторговельною статистикою, значно перевищує кількість зазначених в п. „d” 9720 товарних позицій, так як в кожен 8-значну позицію включається відповідний перелік конкретизованих товарів. Наприклад, в товарну позицію 8708 40 10 „Коробки передач для промислового монтажу для легкових автомобілів з об’ємом двигуна менше 2500 см³ і вантажних з об’ємом двигуна менше 2800 см³” включається понад 40 різновидностей однотипної продукції, декілька десятків конкретних товарних найменувань об’єднується у товарній позиції 8408 20 10 „Поршневі двигуни внутрішнього згорання з об’ємом двигуна менше 2500 см³ для спеціальних транспортних засобів”, більше 200 товарних найменувань згруповано в товарній позиції 8409 91 00 „Комплектуючі частини для двигунів з примусовим запалюванням”. І так практично по кожній восьмизначній товарній позиції – кількість включених товарів коливається від десятка до декількох сотень. Цим обумовлений наступний факт: за результатами зовнішньоекономічної діяльності Федеральне відомство статистики Німеччини щомісячно отримує понад 10 млн. звітних повідомлень про експорт та імпорт товарів від німецьких підприємств [148, S. 15].

Як було зазначено у першому розділі, більшість експортних операцій німецьких підприємств здійснюється на умовах участі в системі міжнародного кооперування.

Однак, для дослідження практичної реалізації міжнародної коопераційної моделі ФРН в даній роботі із 96 товарних розділів та 9 720 восьмизначних товарних позицій комбінованої номенклатури вибрано лише ті, які за своїми характеристиками були призначені для потреб та запитів партнерів у міжнародній кооперації.

Крім того, у випадках, коли товари експортуються не за коопераційними поставками, то у їх повній назві, яка приводиться у „Списку всіх діючих товарних номерів” зовнішньоторговельної статистики Федерального відомства статистики Німеччини [225; 226; 227; 228] в кожному конкретному випадку зазначається, що даний товар не поставляється для промислового монтажу (тобто не може належати до кооперованих поставок). Для прикладу можна навести товарні позиції 8708 50 90 „Ведучі осі для тягачів і буксирів”, 8708 70 99 „Колеса і комплектуючі для буксирів і автомобілів спеціального призначення”, 8708 91 90 „Радіатори і комплектуючі для буксирів і автомобілів спеціального призначення” [228, S. 477]. Аналогічне позначення містять і товарні позиції 8708 60 99, 8708 92 10, 8708 92 90, 8708 94 10, 8708 94 90, 8708 99 30, 8708 99 50, 8708 99 92, 8708 99 98 [228, S. 478] та ряд інших, які не включались до аналізу кооперованих експортних поставок німецьких підприємств.

На підставі врахування критеріїв причетності товарних позицій до експортних поставок на умовах міжнародної кооперації для аналізу було відібрано 83, 83, 85, 87 і 88 товарні розділи за період 2001-2005 років. При цьому використано опубліковані статистичні дані Федерального відомства статистики Німеччини щодо зовнішньоторговельних операцій [149; 150; 151; 152]. Систематизовані дані наведені у додатку II „Обсяги кооперованих експортних поставок ФРН по найважливіших товарних групах і товарних позиціях за 2001-2005 рр.”. При цьому для аналізу з восьмизначних товарних

позицій вибрані лише ті, річні обсяги експорту по яких перевищують 20 млн. євро.

Для оцінки ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій німецьких підприємств визначено зовнішньоторговельне сальдо в розрізі найважливіших товарних груп і окремих товарних позицій. Результати наведені у додатку К „Обсяги найбільших кооперованих експортно-імпортних операцій ФРН за найважливішими товарними групами і окремими товарними позиціями”.

Наведені у додатках И і К дані щодо результативності кооперованих експортних операцій ФРН з період 2001 – 2005 років та вагомості позиції кожного із охоплених товарних розділів згруповані у додатку Л.

Як видно з наведених у додатку Л даних, протягом 2001-2005 років в німецькому експорті найбільш вагому роль відігравали кооперовані поставки по 84 товарного розділу „Атомні реактори, котли, машини, апарати, механічні прилади та комплектуючі частини до них”, частка яких у 2001 р. складала 18,0% від загального обсягу експорту, а в 2005 р. – 18,4%. На другому місці в обсягах експорту серед кооперованих поставок належить 87 товарному розділу „Буксири, автомобілі, мотоцикли, велосипеди і інші безрейкові сухопутні транспортні засоби та комплектуючі частини до них”. Їх частка в загальних обсягах експорту (при зростаючих абсолютних обсягах) стабільно залишається на рівні 17,1%. На третьому місці – експортні кооперовані поставки по товарному розділу 85 „Електричні машини, апарати, прилади і інші електротехнічні товари та комплектуючі до них”: у 2001 р. їх частка становила 11,3%, а у 2005 р. – 10,9%, знову ж таки при збільшених абсолютних обсягах. В цілому на кооперовані експортні поставки по вказаних п’яти товарних розділах (83, 84, 85, 87 і 88-му) приходиться половина всіх обсягів німецького експорту (50,0% у 2001 р., 49% у 2005 р.).

Необхідно також звернути увагу на співвідношення між експортом та імпортом в частині товарних розділів, на які приходиться основна частка експорту в плані реалізації німецької моделі участі у міжнародній кооперації.

Так, якщо у 2001 р. частка 84 розділу в експорті становила 18,0%, імпорту – 13,7%, то у 2005 р. на експорт приходилось 18,4% на імпорт – 12,9%. Частка 87 розділу становила у 2001 р. по експорту 17,1%, а імпорту – 8,2%, у 2005 р. на експорт приходилось 17,1%, на імпорт – 8,4%. Таким чином, спостерігається яскраво виражене співвідношення між експортом та імпортом в головних кооперованих поставках на користь німецького експорту, як одного з головних пріоритетів зовнішньоекономічної моделі ФРН.

Результати аналізу темпів росту обсягів по найбільших кооперованих експортно-імпортних операціях ФРН за 2001 – 2005 роки в розрізі найважливіших товарних розділів, товарних груп і окремих товарних позицій наведені у додатку М, та згруповані у додатку Н.

Як видно із даних додатку Н, у 2005 р. в порівнянні до 2001 р. темпи росту загальних обсягів німецького експорту склали +23,4%, а імпорту +13,6%. В тому числі приріст експорту по п'яти розглядуваних товарних розділах склав +20,5%, а імпорту +10,5%. Позитивні тенденції у темпах зростання експортних позицій та суттєвого випередження темпів росту імпортних позицій отримані за аналізований період по трьох найвагоміших розділах:

- по 84 – темпи приросту експорту склали +26,1%, а за рахунок даного товарного розділу отримано 20,1% приросту всього експорту німецьких підприємств, тоді як темпи росту імпорту тут становили лише 7,4%;
- по 87 – темпи приросту експорту досягли +22,9%, за рахунок товарного розділу отримано 16,8% приросту загальних обсягів експорту (приріст імпорту становив +16,4%);
- по 85 – темпи приросту експорту склали +18,3% і за рахунок товарного розділу отримано 8,9% приросту обсягів німецького експорту.

Лише по 83 розділу темпи росту експорту (+24,9%) були нижчими від темпів зростання імпорту (+32,8%), але на даний розділ у 2005 р. приходилось лише 1,27% від загальних обсягів експорту, тобто він не міг суттєво вплинути на загальну динаміку експорту. Щодо зниження темпів приросту експорту на 19% по 88 товарному розділу „Літаки, космічні апарати і комплектуючі до них”, то,

по-перше, це вплинуло на зменшення загальних обсягів німецького експорту у 2005 р. на 2,4%, а, по-друге, відбулось своєрідне компенсування незначними темпами зростання імпорту по даному розділу – всього на 1,5% на фоні загального зростання імпорту на 13,6%.

Підсумовуючи аналіз динаміки зростання обсягів експорту підприємств ФРН, слід зазначити, що 5 товарних розділів (83, 84, 85, 87 і 88-й), на які приходить основна частка кооперованих поставок із 97, у 2005 р. (в порівнянні з 2001 р.) в сумі дали збільшення німецького експорту на 65,4 млрд. євро або на 20,5%. Це переконливо свідчить про те, що в зовнішньоекономічній моделі ФРН пріоритетними є експортні кооперовані поставки.

Як видно з даних, наведених у табл. 2.7, протягом останніх двадцяти років спостерігається суттєве зростання німецького експорту. Однак, попри все, ці вражаючі цифри не дають інформації як в загальних обсягах імпорту країн - партнерів розвивалась частка імпорту з Німеччини: зростала на ринку частка німецького товарного експорту, чи знижувалась. Для такої оцінки, як визначає Федеральне статистичне відомство Німеччини, потрібним є інший індикатор, який отримав офіційну назву „Export-Performance” („ефективність експорту”) [229, S. 2; 174, S. 539].

Застосовувана Федеральним статистичним відомством дефініція ефективності експорту (Export-Performance) представляється у виді наступної формули:

$$ExpPerf_t = \frac{X_t^D / X_{t-1}^D}{\sum_i I_t^i / \sum_i I_{t-1}^i}, \quad \text{де:}$$

X_t^D – загальний обсяг німецького експорту в періоді t

I_t^i – загальний обсяг імпорту країни i в періоді t.

Таким чином, ефективність експорту (Export-Performance) у визначений період часу t характеризується індексом зміни загальних обсягів німецького експорту і зміни загальних обсягів імпорту країн – партнерів Німеччини. Якщо результативна величина є більшою 1 (або 100%), то німецький експорт розвивається швидшими темпами, ніж імпорт партнерських країн, тобто це значить, що

німецька ринкова частка на імпорتنих ринках країн-партнерів зростає у порівнянні з періодом $t-1$. Якщо результуюча частина є меншою 1 (або 100%), то німецький експорт розвивається повільнішими темпами, ніж імпорт партнерських країн, а це значить, що німецька частка на імпорتنих ринках країн-партнерів знизилась у порівнянні з періодом $t-1$.

Результати аналізу ефективності німецького експорту протягом 1995 – 2004 років наведені у табл. 2.11.

Як видно з даних, що характеризують динаміку німецького експорту, суттєво відрізняються показники індексу експорту та індексу його ефективності. Якщо, наприклад, у 2000 р. індекс експорту (до 1995 р.) складав 160 пунктів, то індекс ефективності експорту лише 83. Аналіз свідчить, що індекс ефективності німецького товарного експорту в сукупному імпорті країн-партнерів за період 2000-2004 року зріс з 83 до 96 пунктів, тобто на 16%. Така динаміка підтверджує, що в країнах, які імпортують товари з ФРН, за розглядуваний період німецька частка зростала швидше, ніж зростали загальні обсяги імпорту. Такі показники обумовлені, передусім, розвитком німецького експорту в 25 головних країн-партнерів із понад 200 країн, в які імпортуються німецькі товари. На ці 25 країн (в таблиці 2.11 розташовані в послідовності відповідно до обсягів експорту з ФРН) у 2004 році приходилось майже 86% від загальних обсягів німецького експорту.

Така динаміка і такі результати зовнішньоекономічної діяльності отримані не лише як результат підприємницької ініціативи безпосередніх суб'єктів зовнішньої торгівлі. Слід також підкреслити методологічне і практичне значення використання показника ефективності експорту в діяльності німецьких державних відомств (Федерального статистичного відомства, Федерального міністерства економіки і технологій, Федерального міністерства фінансів), земельних міністерств та відомств, а також галузевих та спеціалізованих організацій і установ (Промислово-торгової палати, фінансово-кредитних інститутів, Федерального агентства зовнішньоекономічних зв'язків ВFAI, федеральних галузевих союзів і об'єднань підприємств).

Таблиця 2.11

Динаміка індексу ефективності німецького експорту (Export–Performance–Index) стосовно головних країн-партнерів за 1995-2004 роки [174, S. 539-540]

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Індекс експорту ФРН (в діючих цінах; 1995 р. = 100)	100	106	118	129	136	160	169	173	178	196
Індекс ефективності експорту ФРН (Export–Performance–Index) – в цілому	100	96	93	99	94	83	89	92	96	96
- по країнах:										
Франція	100	95	95	97	97	90	93	97	96	99
США	100	100	104	115	109	95	108	113	113	111
Великобританія	100	93	91	94	91	86	92	95	104	106
Італія	100	100	97	100	100	94	97	98	100	101
Нідерланди	100	89	83	85	77	72	74	76	78	77
Бельгія і Люксембург	100	95	91	89	84	77	80	74	83	88
Австрія	100	102	98	101	100	98	95	97	97	97
Іспанія	100	101	109	106	118	104	106	111	116	121
Швейцарія	100	94	92	92	92	86	88	91	92	94
Китай	100	93	79	89	82	71	82	85	92	85
Польща	100	96	92	96	94	90	89	90	89	86
Чеська Республіка	100	102	113	122	121	119	118	120	118	102
Швеція	100	98	96	97	96	91	97	101	102	104
Російська Федерація	100	99	120	130	124	125	155	160	164	176
Японія	100	105	93	100	95	85	89	94	93	92
Угорщина	100	109	106	113	107	98	92	93	93	87
Туреччина	100	100	97	100	91	83	76	81	85	89
Данія	100	99	99	97	98	93	99	101	106	99
Фінляндія	100	100	95	106	123	120	117	117	113	115
Португалія	100	108	113	113	113	104	104	115	109	111
Республіка Корея	100	98	86	71	66	60	68	80	81	82
Греція	100	90	93	92	101	90	113	106	98	104
Південно-Африканська Республіка	100	95	87	100	98	91	113	112	118	114
Словаччина	100	92	96	116	113	102	102	99	111	101
Мексика	100	88	90	102	100	84	90	94	102	98

Постійне врахування цього показника у моніторингу зовнішньоекономічної діяльності є вагомим важелем регулювання, стимулювання та підтримки експортної експансії німецьких підприємств, передусім, у системі міжнародної

кооперації. Детальніше даний аспект проблеми розглядається в наступних підрозділах.

Для оцінки ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій підприємств-експортерів пропонуємо також використовувати порівняння темпів приросту експорту і імпорту як в цілому по обсягах, так і в розрізі відповідних товарних груп та позицій. На наш погляд, таке порівняння найбільш повно може характеризуватись коефіцієнтом приросту імпорту на 1 євро приросту експорту. Пропонуємо визначати його за формулою:

$$K_n = \frac{C_{ni}}{C_{ne}} - \text{при позитивних значеннях зміни експорту};$$

$$K_n = \frac{C_{ne}}{C_{ni}} - \text{при від'ємних значеннях зміни експорту},$$

де:

K_n - коефіцієнт проросту імпорту на 1 євро приросту експорту;

C_{ni} – сума приросту імпорту;

C_{ne} – сума приросту експорту.

Розрахунок K_n та його величину по аналізованих товарних розділах кооперованого німецького експорту наведено у табл. 2.12.

Динаміка коефіцієнта K_n може прямувати у двох напрямках: у першому – до одиниці та більше одиниці; в другому – менше одиниці. У першому випадку така тенденція буде означати зменшення приросту експорту у порівнянні з приростом імпорту, із наступним перевищенням останнього та формуванням негативного зовнішньоторговельного сальдо із всіма впливаючими з цього наслідками як на мікро-, так і на макрорівні. Отримання коефіцієнта K_n менше одиниці та наступне його зниження буде означати тенденцію до випереджаючих темпів приросту експорту стосовно імпорту, формування позитивного зовнішньоторговельного сальдо з відповідним впливом на платіжний баланс країни та стан її валютного ринку.

Дані табл. 2.12 свідчать про збереження у німецькому експорті протягом 2001-2005 років позитивної тенденції в динаміці кооперованих експортних

поставок по позиціях найвагоміших товарних розділів. Якщо в цілому по загальних обсягах німецького експорту коефіцієнт K_n склав 0,502, то по сумі товарних розділів 83, 84, 85, 87, 88 досяг рівня 0,323, в тому числі по розділу 87 „Буксири, автомобілі, мотоцикли, велосипеди, інші безрейкові сухопутні транспортні засоби та комплектуючі до них” – 0,295, а по розділу 84 „Атомні реактори, котли, машини, апарати, механічні прилади та комплектуючі до них” – 0,187.

Таблиця 2.12

Коефіцієнт проросту імпорту на 1 євро приросту експорту ФРН по основних товарних розділах зовнішньоторговельної статистики (2005 р. до 2001 р.)¹

<i>Код товарного розділу</i>	<i>Назва товарного розділу за комбінованою номенклатурою товарів зовнішньоторговельної статистики</i>	<i>Приріст імпорту, в млн. євро C_{ni}</i>	<i>Приріст експорту, в млн. євро C_{ne}</i>	<i>Коефіцієнт проросту імпорту на 1 євро експорту K_n</i>
83	Різні товари з неблагородних металів	626,5	974,4	0,643
84	Атомні реактори, котли, машини, апарати, механічні прилади та комплектуючі до них	5 590,6	29 927,8	0,187
85	Електричні машини, апарати прилади і інші електротехнічні товари та комплектуючі до них	7 333,3	13 210,9	0,555
87	Буксири, автомобілі, мотоцикли, велосипеди, інші безрейкові сухопутні транспортні засоби та комплектуючі до них	7 369,2	24 944,8	0,295
88	Літаки, космічні апарати і комплектуючі до них	239,5	- 3 647,9	-15,231
	Разом по товарних розділах 83, 84, 85, 87, 88	21 159,1	65 410,0	0,323
	В цілому по експорту	74 759,0	148 853,5	0,502

При аналізі ефективності та обґрунтуванні рішень щодо подальших дій експортерів в освоєнні нових ринків, з одного боку, і оцінці рівня коопераційних взаємовідносин експортерів, з другого боку, доцільним є врахування

¹ Розраховано автором самостійно

динаміки структури експорту в розрізі конкретних товарних позицій з восьмизначною їх класифікацією у комбінованій номенклатурі (KN/WA).

Для прикладу проаналізуємо структуру експорту двох товарних позицій, які за своїми обсягами посідають вагоме місце в німецькому експорті: 8708 40 90 „Коробки передач для вантажних автомобілів для промислового монтажу” (експортовано у 2005 р. на суму 2 504,9 млн. євро) і 8471 50 90 „Цифрові обробляючі пристрої” (3 051,8 млн. євро). У додатку II наведені абсолютні показники обсягів експорту по даних товарних позиціях протягом 2001-2005 років. На їх основі визначено структуру експорту по цих позиціях в динаміці, яка наведена у таблицях 2.13 і 2.14.

Таблиця 2.13

Структура експорту з ФРН по товарній позиції 8708 40 90 за період 2001-2005 рр. в розрізі основних країн-імпортерів

Код кра-їни	Країни-імпортери	Експорт по товарній позиції 8708 40 90 „Коробки передач для вантажних автомобілів для промислового монтажу”, в %				
		2001	2002	2003	2004	2005
001	Франція	11,30	9,28	9,07	8,75	7,05
003	Нідерланди	7,45	6,58	7,65	7,69	7,52
005	Італія	2,89	2,97	3,07	3,05	2,79
006	Великобританія	10,26	13,71	14,09	12,35	13,91
011	Іспанія	9,34	10,11	9,03	8,99	8,38
013	Швеція	3,52	2,94	2,71	2,12	3,10
015	Австрія	4,74	4,75	3,69	3,71	4,73
017	Бельгія	13,24	10,51	9,19	6,24	8,77
	ЄС – разом („Intrahandel“)	65,20	63,20	60,02	56,17	59,37
052	Туреччина	0,92	2,17	4,48	7,21	7,27
075	Російська Федерація	0,67	0,79	1,28	1,60	1,69
388	Південно-Африканська Республіка	3,30	3,55	3,32	2,85	3,16
400	США	16,04	13,64	16,15	15,91	13,62
720	Китай	1,31	2,23	3,35	4,80	3,83
728	Республіка Корея	1,44	1,84	2,04	4,68	4,77
	Разом - треті країни („Extrahandel“)	34,80	36,80	39,98	43,83	40,63
	Всього	100,00	100,00	100,0	100,00	100,00

Таблиця 2.14

Структура експорту ФРН по товарній позиції 8471 50 90
за період 2001-2005 рр. в розрізі основних країн-імпортерів

Код країни	Країни-імпортери	Експорт по товарній позиції 8471 50 90 „Цифрові обробляючі пристрої”, в %				
		2001	2002	2003	2004	2005
001	Франція	15,34	15,37	16,07	16,90	13,30
003	Нідерланди	5,81	4,84	6,43	5,43	5,81
005	Італія	7,87	7,40	7,11	7,67	6,70
006	Великобританія	11,92	11,59	16,18	18,83	13,30
008	Данія	2,28	2,47	2,36	2,51	2,09
011	Іспанія	3,54	4,42	5,33	4,62	4,55
013	Швеція	5,84	7,01	8,05	8,65	9,10
014	Фінляндія	2,81	2,98	3,17	3,02	3,11
015	Австрія	5,19	4,76	3,57	3,53	4,07
017	Бельгія	3,56	3,34	3,46	4,29	3,30
060	Польща	-	-	-	1,60	2,47
	ЄС – разом („Intrahandel“)	67,38	66,91	74,92	82,29	73,45
060	Польща	2,18	1,91	1,20	-	-
039	Швейцарія	9,70	8,76	6,69	4,14	6,24
075	Російська Федерація	1,40	2,28	1,61	1,94	2,02
400	США	3,52	3,21	2,68	1,97	2,57
	Разом - треті країни („Extrahandel“)	36,62	33,09	25,08	17,71	26,55
	Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Як свідчать дані табл. 2.13, більше половини німецького експорту по товарній позиції 8708 40 90 протягом аналізованого періоду (відповідно до розвиненої системи міжнародного кооперування в середині ЄС) приходилось саме на країни Європейського Союзу (від 65,2% у 2001 р. до 59,4% у 2005 р.). При цьому головними партнерами ФРН тут виступали Великобританія, Бельгія, Іспанія, Нідерланди, Франція. Незважаючи на те, що у 2005 р. дещо знизилась частка країн ЄС в порівнянні з 2001 р., зросла вага кожного відсотка частки в зв'язку із збільшенням фактичних обсягів експорту в країни ЄС по цій позиції на 469,7 млн. євро або на +46,2% (з 1 017,4 млн. євро до 1 487,1 млн. євро). В загальних обсягах німецького експорту по даній позиції отримано приріст 944,4 млн. євро (з 1 560,5 млн. євро до 2 504,9 млн. євро) або на +60,5%. Серед третіх

країн (за німецькою класифікацією група „Extrahandel“) найбільшими імпортерами є США і Туреччина. Щодо останньої, то тут динаміка імпорту з Німеччини ілюструє активізацію участі ринку Туреччини (зростання частки з 0,92% до 7,27%) в системі міжнародного кооперування ЄС та його поступову підготовку до інтеграції в економічну систему Євросоюзу.

При аналізі структури експорту в розрізі конкретної товарної позиції науковий інтерес викликає не тільки розгляд ситуації із позитивною динамікою його абсолютних обсягів, але і тих ситуацій, при яких абсолютні обсяги зазнають зниження щодо досягнутих рівнів. Характерним представником таких товарних груп є товарна позиція 8471 50 90 „Цифрові обробляючі пристрої“.

На підставі абсолютних показників експорту по цій позиції (див. дод. Р) визначено його структуру за період 2001 – 2005 років. Дані ці наведені у таблиці 2.14.

Якщо приріст загальних обсягів експорту по товарній позиції у 2005 р. до рівня 2001 р. склав 723,9 млн. євро (або +31,1%), то до рівня 2004 р. отримано зниження на 922,2 млн. євро (або на -23,2%). На ринку ЄС приріст до рівня 2001 р. становив 673,0 млн. євро (або +42,9%), а до рівня 2004 р. – зниження – 1 028,8 млн. євро (або – 31,4%). При цьому дещо змінилась структурна вага певних країн-імпортерів, хоча відповідно до вимог міжнародного кооперування в рамках внутрішнього ринку ЄС частка німецького експорту по даній товарній позиції зростає з 66,38% у 2001 р. до 73,45% у 2005 р.

Важливим в реалізації міжнародної коопераційної моделі ФРН є також момент залучення широкої мережі учасників. В системі міжнародного кооперування Німеччини задіяна значна кількість підприємств. Так, за даними Федерального статистичного відомства Німеччини, протягом 2005 р. понад 219 тисяч німецьких підприємств експортували товари в країни Європейського Союзу. Дані щодо розподілу цих підприємств в залежності від обсягів зовнішнього товарообороту в межах країн ЄС наведені у табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Участь німецьких підприємств у зовнішньому товарообороті в межах Європейського Союзу у 2005 р. [260]

Групи підприємств з обсягом обороту у зовнішній торгівлі в рамках ЄС в тисячах євро	Підприємства		Зовнішньоторговельні операції в рамках ЄС	
	Кількість	Частка, в %	Млрд. євро	Частка, в %
<i>Експорт</i>				
Всього	219 244	100,0	498,5	100,0
<i>з них:</i>				
до 100	150 506	68,6	3,1	0,6
100 – 1 000	45 067	20,6	17,0	3,4
1 000 – 10 000	18 686	8,5	64,7	13,0
10 000 – 100 000	4 447	2,0	133,0	26,7
100 000 – 1 000 000	503	0,2	133,3	26,7
понад 1 000 000	35	0,016	147,4	29,6
<i>Імпорт</i>				
Всього	413 390	100,0	401,4	100,0
<i>з них:</i>				
до 100	338 235	81,8	5,1	1,3
100 – 1 000	53 073	12,8	19,4	4,8
1 000 – 10 000	17 822	4,3	61,0	15,2
10 000 – 100 000	3 807	0,9	114,9	28,6
100 000 – 1 000 000	424	0,1	116,7	29,1
понад 1 000 000	29	0,007	84,3	21,0

Зазначені дані табл. 2.15 свідчать, що в товарообороті між країнами Європейського Союзу та експортерами ФРН домінують крупні підприємства. Так, товари, які відвантажені кількістю німецьких підприємств дещо більше двох відсотків (2,0%+0,2%+0,016%) склали у 2005 р. 83% експорту до Євросоюзу (26,7%+26,7%+29,6%). В той же час у надходженні товарів з інших країн ЄС майже 79% загального обсягу (28,6%+29,1%+21%) приходилось на 1% німецьких імпортерів.

Майже 4,5 тисяч підприємств ФРН досягнули обсягів експорту понад 10 млн. євро, а понад 500 підприємств в експорті всередині Європейського Союзу досягнули рівня вище 100 млн. євро. Грунтуючись на засадах міжнародного кооперування, у внутрішньому в ЄС імпорті понад 3,8 тисяч підприємств ФРН

вийшли на рівень понад 10 млн. євро, а більш 450 підприємств – на рівень більше 100 млн. євро.

Таким чином, діюча зовнішньоекономічна модель ФРН у сфері торговельно-економічних відносин в конкурентних умовах демонструє наступні характерні риси:

- нарощення експортної орієнтованості ВВП Німеччини;
- посилення центральної ролі німецької зовнішньої торгівлі у забезпеченні темпів економічного зростання, підвищення залежності зайнятості працівників німецької економіки від експорту;
- активізацію діяльності у подальшому розвитку коопераційних відносин на зовнішньому ринку, передусім, в Євросоюзі;
- пріоритетність експортних кооперованих поставок в зовнішньоекономічній моделі ФРН;
- підтвердження інтегрованості економіки в систему міжнародного кооперування структурою експортних товарних потоків ФРН;
- практичне використання показника ефективності експорту в діяльності німецьких державних відомств при обґрунтуванні та проведенні ефективної експортної політики.

2.3. Вплив інвестиційного співробітництва на розвиток та інтенсивність міжнародного кооперування

Рівень економічного розвитку країни, як відомо, визначається широким колом оціночних показників, серед яких важливе місце посідає обсяг інвестованих в економіку коштів, співвідношення інвестицій з величиною валового внутрішнього продукту, середня сума інвестицій в розрахунку на одного мешканця країни.

Аналіз цих показників дає можливість порівняти інвестиційні потреби країни з її внутрішніми можливостями. Недостатність власних інвестиційних

можливостей може покриватись залученням іноземних вкладень. При цьому інвестиційні потоки розподіляються між країнами в залежності, передусім, від економічного потенціалу партнерів, політичної та економічної стабільності, інвестиційного клімату, життєвого рівня і розвитку системи соціального захисту населення та в залежності від місця і ролі конкретної країни в системі міжнародної кооперації.

Налагодження ефективних партнерських стосунків країн в інвестиційному співробітництві ґрунтується на комплексному врахуванні існуючих в них законодавчих норм, кон'юнктурної ситуації, визначальних факторів стимулювання розвитку інвестиційної діяльності, основних напрямків та форм руху капіталу, наявної зацікавленості та пріоритетності галузей і країн спрямування інвестицій.

Як свідчить практика зовнішньоекономічної діяльності, спостерігається взаємна залежність обсягів зовнішньої торгівлі та розвитку інвестиційного співробітництва між країнами і надходженням на ринки інвестиційного капіталу. Крім того, зазначена форма співпраці впливає на глибину міжнародного кооперування.

Ситуація у сфері інвестиційного співробітництва в умовах міжнародного кооперування інтегрованих економік характеризується як взаємними вкладеннями банківського капіталу, так і прямими інвестиціями. Динаміка вкладень капіталу німецьких банків та надходження іноземного банківського капіталу до ФРН відображена в таблиці 2.16.

Як видно з результатів проведеного аналізу, наведених у таблиці 2.16, протягом досліджуваного періоду спостерігається постійне перевищення вкладення капіталу банками ФРН за кордоном над обсягами вкладення капіталу іноземними банками в економіку Німеччини. Відповідно до порядку, встановленого Федеральним банком Німеччини при відображенні та аналізі статистичної інформації щодо руху капіталу, у таблиці 2.16 сальдо вкладень капіталу банками ФРН визначено із знаком „мінус” при перевищенні обсягів вкладень капіталу німецьких банків за межами ФРН („активне сальдо”), а при

перевищенні іноземних вкладень у ФРН („пасивне сальдо”) – із знаком „плюс” [179, S. 72]. Таким чином, спостерігаємо, що у питаннях фінансово-банківських вкладень німецькі банки притримуються стратегії експансії капіталу на міжнародні ринки. При цьому вони переслідують мету посилення впливу на підтримку:

по-перше, прямого інвестування німецькими підприємствами за кордоном;

по-друге, надання сприяння іноземним компаніям у фінансово-кредитному забезпеченні їх участі у міжнародному кооперуванні в сфері експортно-імпоротної діяльності, що було розглянуто нами у попередньому підрозділі.

Таблиця 2.16

Динаміка вкладень банківського капіталу Федеративної Республіки Німеччина¹

На кінець періоду	Вкладення капіталу банками ФРН за кордоном			Вкладення іноземного банківського капіталу в ФРН			Сальдо вкладень банківського капіталу ФРН ²	
	млрд. євро	Зміна до минулого календарного року (+, -)		млрд. євро	Зміна до минулого календарного року (+, -)		млрд. євро	в % до вкладень банківського капіталу ФРН за кордоном
		млрд. євро	в %		млрд. євро	в %		
1970	26,6	+1,7	+6,8	18,0	+5,6	+45,2	-8,6	32,3
1975	52,3	+15,2	+40,9	30,7	+7,0	+29,5	-21,6	41,3
1980	86,9	+12,3	+16,5	74,3	+4,9	+7,1	-12,6	14,5
1985	144,1	+19,8	+15,9	93,4	+0,8	+0,8	-50,7	35,2
1990	310,3	+50,0	+19,2	168,1	+31,6	+23,1	-142,2	45,8
1995	438,5	+42,1	+10,6	348,3	+53,0	+17,9	-90,2	20,6
1996	500,3	+61,8	+14,1	384,2	+35,9	+10,3	-116,1	23,2
1997	619,1	+118,8	+23,7	509,2	+125,0	+32,5	-109,9	17,8
1998	736,0	+116,9	+18,9	645,1	+135,9	+26,7	-90,9	12,4
1999	866,6	+130,6	+17,7	765,8	+120,7	+18,7	-100,8	11,6
2000	1 048,3	+181,7	+21,0	899,6	+133,8	+17,5	-148,7	14,2
2001	1 233,4	+185,1	+17,7	971,1	+71,5	+7,9	-262,3	21,3
2002	1 319,2	+85,8	+7,0	934,2	-36,9	-3,8	-385,0	29,2
2003	1 417,0	+97,8	+7,4	899,4	-34,8	-3,7	-517,6	36,5
2004	1 579,4	+162,4	+11,5	915,2	+15,8	+1,8	-664,2	42,0
2005	1 808,3	+228,9	+14,5	969,0	+53,8	+5,9	-839,3	46,4
2006	2 121,5	+313,2	+17,3	1 001,3	+32,3	+3,33	-1 120,2	52,8

¹ Наводиться за даними: [173, S. 68; 170, S. 62; 168, S. 60; 168, S.64-65]

² Розраховано автором за даними: [173, S. 68; 170, S. 62; 169, S. 60; 168, S. 64-65]

Такі висновки підтверджуються двома моментами:

1. Стабільною тенденцією зростання процентного відношення активного сальдо вкладень банківського капіталу ФРН до обсягів вкладень капіталів банками Німеччини за кордоном (остання графа табл. 2.16). Особливо чітко тенденція до такого зростання прослідковується, починаючи з 1999 року (11,6%) і до 2006 р. (52,8%). Крім того, зростає і сама вага кожного відсотка.
2. Суттєвим переважанням обсягів довгострокових закордонних вкладень німецьких банків у порівнянні з короткостроковими вкладеннями іноземного капіталу в економіку ФРН. Дані ці наведені у табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Структура вкладень банківського капіталу Федеративної Республіки Німеччина за термінами користування¹

	Вкладення банківського капіталу ФРН за кордоном (в %)		Вкладення іноземного банківського капіталу в ФРН (в %)	
	Коротко-строкові	Довго-строкові	Коротко-строкові	Довго-строкові
2001	39,7	60,3	67,8	32,2
2002	43,3	56,7	67,8	32,2
2003	44,8	55,2	68,8	31,2
2004	47,9	52,1	71,1	28,9
2005	44,0	56,0	72,9	27,1
2006	43,4	56,6	75,9	24,1

Як видно з табл. 2.17, довгострокові закордонні вкладення банківського капіталу з Німеччини протягом розглядуваного періоду складають більше половини (від 52,1% до 60,3%), тобто переважають ті кошти, які є потенційною основою інвестування.

Структура таких довгострокових вкладень, з огляду на їх інвестиційне та мотиваційне спрямування щодо залучення ширшого числа країн в сферу міжнародної кооперації, відрізняється по країнах вкладення за рівнем розвитку їх економік та входження до відповідних міжнародних інтеграційних

¹ Розраховано автором за даними: [170, S. 62-63; 169, S. 60-61; 171, S. 60-61]

угруповань. В таблиці 2.18 наведено структуру довгострокових вкладень за групами країн. Як бачимо, основні потоки довгострокових вкладень капіталу німецьких банків спрямовані в розвинені країни і, зокрема, в країни Європейського Союзу та євровалютної зони.

Таблиця 2.18

Структура довгострокових вкладень банківського капіталу ФРН¹

Групи країн	2001		2003		2006	
	Вкладення німецького капіталу за кордон	Вкладення іноземного капіталу у ФРН	Вкладення німецького капіталу за кордон	Вкладення іноземного капіталу у ФРН	Вкладення німецького капіталу за кордон	Вкладення іноземного капіталу у ФРН
Всього - по країнах світу	100	100	100	100	100	100
<i>з них:</i>						
Розвинені країни	79,9	92,2	84,6	92,3	89,4	92,4
<i>в тому числі:</i>						
Країни ЄС	58,6	63,3	63,9	63,9	72,2	72,0
Країни євровалютної зони	44,8	41,0	48,8	39,2	54,0	42,0
Країни з перехідною економікою та ті, які розвиваються	19,6	7,5	15,0	7,2	10,3	7,2

Така залежність повністю вписується в структуру основного навантаження на кооперовану експортно-імпорتنу діяльність, що було розглянуто в попередньому підрозділі. Зі свого боку банки розвинених країн і передусім, членів ЄС та євровалютної зони віддають перевагу вкладенню капіталів в їх довгостроковій частині в німецьку економіку, як в економіку одного з основних партнерів по міжнародній кооперації.

Одночасно слід звернути увагу на доволі невелику частку вкладень капіталів банків ФРН в країни з перехідною економікою та в такі, що розвиваються. Однак, по цій групі країн доцільно розглянути співвідношення в

¹ Розраховано автором за даними: [170, S. 62-65; 169, S. 60-63]

структурі загальних обсягів вкладень між довго- та короткостроковими. Відповідні дані наведено у таблиці 2.19.

Таблиця 2.19

Структура вкладень банківського капіталу ФРН по країнах з перехідною економікою та країнах, які розвиваються за термінами користування¹

	Вкладення банківського капіталу ФРН за кордоном (в %)		Вкладення іноземного банківського капіталу в ФРН (в %)	
	Короткострокові	Довгострокові	Короткострокові	Довгострокові
2001	22,0	78,0	83,5	16,5
2002	26,8	73,2	79,7	20,3
2003	25,3	74,7	81,0	19,0
2004	25,2	74,8	78,9	21,1
2005	38,0	62,0	87,0	13,0
2006	37,5	62,5	86,2	13,8

Таким чином, серед закордонних банківських вкладень німецьких банків в країнах з перехідною економікою та тих, що розвиваються, основна частка припадає на довгострокові. Так, на кінець 2001 р. із загальної суми закордонних вкладень обсягом 186,7 млрд. євро 78% приходилось на довгострокові, на кінець 2002 р. – із 174,0 млрд. євро довгостроковими були 73,2%, на кінець 2003 р. – із суми 157,7 млрд. євро довгострокові вкладення становили 74,7%, на кінець 2004 р. – із 134,8 млрд. євро – 74,8%. Дещо знизилась частка довгострокових вкладень починаючи з 2005 року: так, на кінець 2005 р. вона складала 62%, а на кінець листопада 2006 р. – 62,5%. Однак, завдяки зростанню абсолютних обсягів довгострокових банківських вкладень у 2005-2006 роках змінилась „вага” одного відсотка: якщо на кінець 2004 р. на нього приходилось 1,35 млрд. євро, то на кінець 2005 р. – 1,80 млрд. євро (+33,3%), а на кінець листопада 2006 р. – 1,94 млрд. євро (+43,8%). Таке співвідношення між короткостроковими та довгостроковими закордонними вкладеннями банків ФРН свідчить про формування фінансово-кредитних засад для інвестиційної активності Німеччини.

¹ Розраховано автором за даними: [170, S. 64-65; 169, S. 62-63; 171, S. 61-62]

Ввезення капіталу в ФРН та вкладення німецького капіталу за кордоном здійснюється у таких формах як:

- а) прямі інвестиції (дольова участь, реінвестований прибуток, кредитні вкладення);
- б) вкладення в цінні папери (за рахунок дивідендів, інвестиційні сертифікати, облігації, цінні папери грошового ринку);
- в) фінансові деривативи (використовуються головним чином німецькими підприємцями для переміщення капіталу за межі ФРН);
- г) довгострокові і короткострокові кредити (банківські, а також надані підприємствами і приватними особами, державою, Федеральним Банком).

Інвестиційну діяльність Німеччини в системі міжнародної кооперації характеризують, передусім, основні напрями спрямування інвестиційних потоків з ФРН по країнах світу та галузях виробництва і послуг, а також основних вхідних інвестиційних потоків з інших країн. Динаміка обсягів прямих інвестиційних вкладень Німеччини з кордоном та прямих іноземних інвестицій в німецьку економіку відображена в табл. 2.20.

Як видно з наведених даних, за період з 1989 р. по 2006 р. прямі німецькі інвестиції за кордон зросли із 99,6 млрд. євро до 724,8 млрд. євро, а прямі іноземні інвестиції в Німеччину з цей період зросли із 79,1 млрд. євро до 537,8 млрд. євро. При цьому за весь досліджуваний період спостерігається активне німецьке інвестиційне сальдо: перевищення обсягів інвестицій ФРН за кордоном над відповідними інвестиційними надходженнями в країну у різні роки становило від 20 млрд. євро до майже 187 млрд. євро, а в процентному відношенні від 6,8% до 32,9%. Така динаміка є результатом як стратегічної лінії зовнішньоекономічної політики ФРН щодо освоєння нових ринків, в тому числі, через відповідні інвестиційні вкладення за кордоном, так і комплексом існуючих переваг в зазначеній діяльності за межами країни. Дані щодо інвестиційних вкладень німецьких компаній за кордоном наведені у табл. 2.21.

Таблиця 2.20

Динаміка прямих іноземних інвестицій ФРН¹

Роки	Прямі німецькі інвестиції за кордоном, млн. євро*	Відхилення до минулого року		Прямі іноземні інвестиції у ФРН, млн. євро*	Відхилення до минулого року		Сальдо прямих іноземних інвестицій ФРН**	
		в млн. євро	в %		в млн. євро	в %	в млн. євро	в % до інвестицій ФРН за кордон
1989	99 655	79 111	-20 544	20,6
1990	113 401	+13 746	+13,8	91 373	+12 262	+15,5	-22 028	19,4
1991	129 588	+16 187	+14,3	102 175	+10 802	+11,8	-27 413	21,2
1992	141 004	+11 416	+8,8	107 254	+5 079	+5,0	-33 750	23,9
1993	157 682	+16 678	+11,8	114 550	+7 296	+6,8	-43 132	27,3
1994	169 190	+11 508	+7,3	126 804	+12 254	+10,7	-42 386	25,1
1995	189 202	+20 012	+11,8	141 382	+14 578	+11,5	-47 820	25,3
1996	218 509	+29 307	+15,5	156 993	+15 611	+11,0	-61 516	28,2
1997	262 546	+44 037	+20,2	176 065	+19 072	+12,1	-86 481	32,9
1998	300 787	+38 241	+14,6	218 449	+42 384	+24,1	-82 338	27,4
1999	398 214	+97 427	+32,4	298 326	+79 877	+36,6	-99 888	25,1
2000	520 092	+121 878	+30,6	506 112	+207 786	+69,7	-13 980	2,3
2001	631 035	+110 943	+21,3	481 458	-24 654	-4,9	-149 577	23,7
2002	599 528	-31 507	-5,0	513 034	+31 576	+6,6	-86 494	14,4
2003	583 539	-15 989	-2,7	543 719	+30 000	+6,0	-39 820	6,8
2004	583 672	+133	+0,2	534 468	-9 251	-1,7	-49 204	8,4
2005	671 029	+87 357	+15,0	526 536	-7 932	-1,5	-144 493	21,5
2006	724 829	+53 800	+ 8,0	537 836	+11 300	+2,2	-186 993	25,8

* обсяги німецьких інвестицій за кордоном та іноземних інвестицій у ФРН за період з 1989 р. по 1999 р. в євро визначені Федеральним банком Німеччини.

** у випадку перевищення обсягів німецьких інвестицій за кордон над вкладенням іноземних інвестицій у ФРН сальдо із знаком «мінус» (-); при перевищенні обсягів іноземних вкладень в Німеччину – сальдо із знаком «плюс» (+).

Наведені дані свідчать, що за період з 1995 р. по 2006 р. при стабільних темпах зростання прямих німецьких інвестицій, кількість німецьких інвесторів зменшилась (з 7 699 до 5732), однак відбулось це за рахунок концентрації інвестиційних вкладень. Так, середня величина одної прямої інвестиції зросла з 24,6 млн. євро у 1995 р. до 126,5 млн. євро у 2006 р.

Функціонування міжнародної коопераційної моделі у сфері інвестиційної діяльності передбачає, передусім, взаємодію країн-партнерів у забезпеченні:

по-перше, відповідних обсягів виробництва, обумовлених експортно-імпортними операціями;

¹ Складено і розраховано автором за даними: [258; 259]

по-друге, створення підприємств на території інвестиційних вкладень коштів та залучення необхідних для їх функціонування працівників.

Таблиця 2.21

Динамічна характеристика німецьких інвесторів та інвестицій за кордоном¹

Роки	Прямі німецькі інвестиції за кордоном, млн. євро*	Річний обсяг обороту створених за кордоном підприємств		Кількість німецьких інвесторів за кордоном		Середня величина однієї інвестиції		
		млрд. євро	+,- до минулого року, %	одиниць	+,- до минулого року, %	млн. євро	відхилення до минулого року, +,-	
							млн. євро	в %
1995	189 202	535,1	7,7	7 699	...	24,6
1996	218 509	606,3	13,3	8 006	4,0	27,3	2,7	11,0
1997	262 546	725,6	19,7	8 289	3,5	31,7	4,4	16,1
1998	300 787	883,8	21,8	8 638	4,2	34,8	3,1	9,8
1999	398 214	1 093,9	23,8	8 403	-2,7	47,4	12,6	36,2
2000	520 092	1 292,4	18,1	8 830	5,1	58,9	11,5	24,5
2001	631 035	1 411,0	9,2	8 932	1,2	70,6	11,7	19,9
2002	599 528	1 417,6	0,5	6 178	-30,8	97,0	26,4	37,4
2003	583 539	1 359,0	-4,1	6 026	-2,5	96,8	-0,2	-0,2
2004	583 672	1 392,9	2,5	5 908	-2,0	98,8	2,0	2,1
2005	671 029	1 585,0	13,8	5 855	-0,9	114,6	15,8	16,0
2006	724 829	1 767,2	11,5	5 732	-2,1	126,5	11,9	10,3

При цьому, у реалізації зазначеної моделі співробітництва повинні братись до уваги наступні показники:

- річний обсяг обороту підприємств, створених завдяки інвестиційним вкладенням (як за рахунок німецьких інвестицій за кордоном, так і іноземних інвестицій у ФРН);
- середня інвестиційна вартість одного створеного робочого місця за рахунок відповідних прямих інвестицій.

Зазначені дані щодо руху прямих інвестицій з ФРН та у Німеччину за 1989 – 2005 роки систематизовані у додатках Р і С.

З наведених даних видно, що завдяки німецьким інвестиціям за кордоном кількість створених підприємств зростає з 17 952 у 1989 р. до 23 704 на початок 2006 р. При цьому чисельність працюючих там збільшилась із 2 172 тис. до 4 977 тис. чоловік, а річний оборот зріс із 358,6 млрд. євро до 1 585 млрд. євро.

¹ Складено і розраховано автором на основі: [258; 259]

Дещо нижчі показники аналогічної діяльності за рахунок іноземних інвестицій на території ФРН, тобто в межах національно-територіальної економіки Німеччини. Зокрема, кількість таких підприємств, створених у ФРН, зменшилась із 10 664 у 1989 р. до 9 193 на початок 2006 р., однак кількість працюючих на них зросла з 1 674 тис. до 2 138 тис. чоловік, а річний оборот зріс з 374,6 млрд. євро у 1989 р. до 1 001,1 млрд. євро у 2005 році.

Аналіз інвестиційних потоків з ФРН та у Німеччину дає можливість виявити відповідні переваги у вкладенні коштів німецьких інвесторів. Зокрема, важливе значення для прямого іноземного інвестування в межах міжнародної кооперації має врахування середньої інвестиційної вартості одного робочого місця, створеного з рахунок відповідних прямих інвестицій.

Як свідчать дані додатку Р, середня інвестиційна вартість одного робочого місця, створеного за межами ФРН завдяки прямим німецьким інвестиціям, суттєво змінилась за досліджуваний період. Якщо у 1989 р. вона становила в середньому 45 882 євро, то у 2005 р. досягнула 134 826 євро, тобто зросла більше як у 2,9 рази. В той же час середня інвестиційна вартість одного робочого місця, створеного у ФРН за рахунок прямих іноземних інвестицій зросла із 47 259 євро у 1989 р. до 246 275 євро у 2005 р., ріст у понад 5,2 рази. Таке співвідношення є одним із визначальних факторів наявної інвестиційної експансії ФРН за кордоном.

З метою оцінки доцільності прямих інвестиційних вкладень за кордоном, а також порівняльного аналізу щодо переваг у зустрічних потоках прямих інвестицій, пропонуємо вираховувати показник, який назовемо «коефіцієнт віддачі іноземних інвестицій» – K_v і визначати його за формулою:

$$K_v = \frac{O_p}{C_i}, \text{ де:}$$

O_p – обсяг річного обороту підприємств, створених за рахунок відповідних іноземних інвестицій;

C_i – сума прямих іноземних інвестицій, вкладених у відповідну країну протягом року.

В додатку Р наведена динаміка коефіцієнта віддачі прямих німецьких інвестицій за кордоном, а в додатку С результати визначення цього показника стосовно прямих іноземних інвестицій вкладених в німецьку економіку за останніх 15 років.

Дослідження впливу інвестиційного співробітництва на розвиток та глибину міжнародного кооперування передбачає проведення порівняльного аналізу окремих показників, які мають безпосередній вплив на інвестиційну стратегію. Ці дані наведені у додатку Т.

Як свідчать дані додатку Т, вкладення інвестицій німецьких підприємств та компаній за кордоном має певні економічні переваги в порівнянні із необхідністю аналогічних фінансових вкладень у самій ФРН. Суттєвим фактором, який стимулює прямі інвестиції з Німеччини за кордон, є середня інвестиційна вартість одного робочого місця, створеного завдяки зазначеним інвестиціям. Так, протягом 1989 – 1993 років різниця у вартості створеного робочого місця з рахунок інвестиційних вкладень в Німеччині та за її кордонами була незначною, в межах від 1,5% до 5%, то, починаючи з 1994 року ця різниця стрімко зростає. Зокрема, у 1994 р. середня інвестиційна вартість робочого місця створеного за рахунок німецьких інвестицій з кордоном була на 15,4% меншою, ніж створення аналогічного робочого місця у самій ФРН, в 1998 р. зазначена величина вже була меншою на 35,7%, а на початок 2006 р. – на 45,3%. Як видно з даних додатку Т, тенденція щодо збільшення різниці між середньою інвестиційною вартістю робочого місця за кордоном та у ФРН є стабільною, починаючи з 1994 року.

Наступний результативний показник, який підтверджує економічну перевагу у розміщенні прямих інвестицій німецькими інвесторами за межами країни, є динаміка коефіцієнта віддачі іноземних інвестицій. При наявності об'єктивної тенденції щодо його певного пониження, звертає на себе увагу відмінність у його розвитку щодо прямих німецьких інвестицій за кордон та прямих іноземних інвестицій в Німеччину. Якщо до 1998 року співвідношення в певній мірі було на користь прямих іноземних інвестицій у ФРН, то з 1998

року відбувається певний „перелом”, який свідчить про вищий рівень віддачі прямих німецьких інвестицій за межами країни.

Інвестиційна діяльність ФРН відповідно до її міжнародної коопераційної моделі характеризується як обсягами та структурою нових вкладень німецьких інвестицій за кордоном, так і обсягами та структурою відповідних вкладень прямих іноземних інвестицій в економіку Німеччини.

Нові вкладення прямих німецьких інвестицій по всіх країнах склали у 1999 р. 134,2 млрд. євро, у 2000 р. – 199,9 млрд. євро, у 2001 р. – 122,6 млрд. євро [175], у 2002 р. – 112 млрд. євро, у 2003 р. – 95,3 млрд. євро, у 2004 р. – 66,2 млрд. євро, у 2005 р. – 71,4 млрд. євро, у 2006 р. – 90,8 млрд. євро [179, S. 6-16; 172, S. 48]. При цьому ліквідація (повернення) прямих німецьких інвестицій становила у 1999 р. 52,6 млрд. євро, у 2000 р. – 156,7 млрд. євро, у 2001 р. – 65,2 млрд. євро [175], у 2002 р. – 57,8 млрд. євро, у 2003 р. – 61,9 млрд. євро, у 2004 р. – 83,8 млрд. євро, у 2005 р. – 54,6 млрд. євро, у 2006 р. – 37,0 млрд. євро [179, S. 6-16; 172, S. 48].

Нові вкладення прямих іноземних інвестицій в Німеччину склали у 1999 р. 80,7 млрд. євро, у 2000 р. – 381,3 млрд. євро, у 2001 р. – 95,7 млрд. євро [175], у 2002 р. – 70,5 млрд. євро, у 2003 р. – 75,2 млрд. євро, у 2004 р. – 45,3 млрд. євро, у 2005 р. – 44,8 млрд. євро, у 2006 р. – 25,1 млрд. євро [179, S. 17-30; 172, S. 49], тоді як їх ліквідація у ФРН (повернення до інвесторів) становила у 1999 р. 47,3 млрд. євро, у 2000 р. – 217,7 млрд. євро, у 2001 р. – 46,8 млрд. євро [175], у 2002 р. – 32,5 млрд. євро, у 2003 р. – 30,9 млрд. євро, у 2004 р. – 17,8 млрд. євро, у 2005 р. – 32,7 млрд. євро, в 2006 р. – 13,8 млрд. євро [179, S. 17-30; 172, S. 49].

З позиції міжнародного кооперування представляє інтерес розгляд структури нових інвестиційних вкладень між країнами як в регіональному, так і в галузевому розрізі.

В таблицях 2.22 та 2.23 наведені дані щодо регіональної структури нових вкладень прямих німецьких інвестицій за кордоном та нових вкладень прямих іноземних інвестицій у ФРН (цифрові дані, які характеризують розгорнуту регіональну структуру нових інвестиційних вкладень наведені у додатку У).

Таблиця 2.22

Регіональна структура нових прямих німецьких інвестицій за кордоном¹ (в % до загальних обсягів)

	Регіони світу	2002	2003	2004	2005
	Всього - в %	100,00	100,00	100,00	100,00
	<i>в тому числі:</i>				
1.	Європа	73,65	74,92	68,80	78,70
	<i>в тому числі:</i>				
1.1.	Країни ЄС (25)	71,00	71,99	65,84	68,18
	Країни ЄС (15)	63,48	69,66	62,80	63,68
	<i>з них:</i>				
	• Країни євровалютної зони	42,83	46,98	45,80	47,01
	• Інші країни ЄС	28,17	25,01	20,04	21,16
1.2.	Інші європейські країни	2,65	2,93	2,96	10,52
2.	Азія	2,46	3,74	5,47	4,00
3.	Америка	21,74	19,43	21,88	14,35
4.	Африка	1,20	1,47	2,36	2,66
5.	Австралія і Океанія	0,94	0,43	1,48	0,29

Як видно із таблиці 2.22, основна частка нових вкладень прямих німецьких інвестицій протягом 2002-2005 років приходить на країни Європи (від 68,8% до 78,7%), в тому числі на країни Європейського Союзу – від 68,2% до 71% (дані щодо 25 країн-членів ЄС за 2002-2003 рр. визначені Федеральним банком Німеччини). Слід зазначити, що структура нових німецьких інвестицій за регіонами світу значною мірою є наближена до структури німецького експорту в регіональному розрізі. Так, протягом розглядуваного періоду частка німецького експорту в країни Європи коливалась в межах 72,5% - 74,4%, в тому числі в 25 країн Євросоюзу – від 62,7% до 64,2% [248, S. 473-476]. Серед країн Євросоюзу найбільша частка нових вкладень прямих інвестицій з ФРН приходилась на Нідерланди (від 9,18% до 19,94%), Францію (4,7% - 10,1%), Італію (2,9% - 15,1%), країни, які належать до основних партнерів Німеччини в міжнародній кооперації. Як свідчить аналіз, найбільшу зацікавленість у нових вкладеннях прямих інвестицій інвестори ФРН вбачають насамперед у країнах

¹ Визначено автором за даними: [179, S. 6-16]

Європейського Союзу, з якими, як було розглянуто в попередньому підрозділі, найбільш тісно налагоджено коопераційні зв'язки.

Щодо нових прямих іноземних інвестицій в Німеччину, то основна їх частка також надходить із країн ЄС. Відповідні дані наведені у таблиці 2.23.

Таблиця 2.23

Регіональна структура нових прямих іноземних інвестицій у ФРН¹ (в % до підсумку)

	Регіони світу	2002	2003	2004	2005
	Всього	100,00	100,00	100,00	100,00
	<i>в тому числі:</i>				
1.	Європа	87,58	76,72	88,21	95,12
	<i>в тому числі:</i>				
1.1.	Країни ЄС (25)	80,53	66,64	83,35	91,87
	Країни ЄС (15)	80,49	66,46	83,23	91,83
	<i>з них:</i>				
	• Країни євровалютної зони	72,87	50,82	61,39	75,13
	• Інші країни ЄС	7,66	15,82	21,96	16,74
1.2.	Інші європейські країни	7,05	10,08	4,86	3,25
2.	Азія	0,89	1,03	1,02	0,51
3.	Америка	9,83	21,96	9,62	3,86
4.	Африка	0,004	0,11	0,22	0,17
5.	Австралія і Океанія	1,69	0,18	0,93	0,33

Знову ж таки реалізація міжнародної коопераційної моделі ФРН обумовлює найвищу частку країн Європейського Союзу у нових вкладеннях прямих інвестицій в німецьку економіку: в межах 66,6% - 95,1% загальних обсягів прямих іноземних інвестицій. При цьому основними інвесторами ФРН в частині нових вкладень були Нідерланди (частка становила від 8,59% до 32,47%), Люксембург (12,2% - 20,2%), Франція (4,7% - 15,4%). Розгорнуті дані щодо регіональної структури нових вкладень прямих іноземних інвестицій у ФРН з країн ЄС наведені у додатку У.

¹ Визначено автором за даними: [179, S. 19-30]

Обґрунтування економічних засад формування ефективної українсько-німецької коопераційної моделі у секторі інвестиційних взаємовідносин вимагає розгляду не тільки регіональної, але і галузевої структури нових інвестиційних вкладень. Іншими словами, значний інтерес викликає визначення галузевої привабливості для німецьких інвесторів в системі коопераційних взаємозв'язків, а також визначення потенційних можливостей для нових інвестиційних вкладень у ФРН.

Практичне значення розгляду даного аспекту в тому, що при здійсненні відповідних напрацювань українських підприємств, в яких існує потреба у залученні іноземних інвестицій, можна в певній мірі зорієнтуватись у переліку тих галузей економіки, яким німецький інвестор віддає перевагу. З іншої сторони, залишаються потенційні можливості щодо активізації партнерських стосунків з німецькими інвесторами в тих галузях та сферах діяльності, де зберігається незначний обсяг інвестиційних вкладень з боку Німеччини. Дані щодо галузевої структури нових інвестиційних вкладень як з Німеччини, так і у ФРН наведені у таблицях 2.24 і 2.25, а розгорнута галузева структура наведена у додатку Ф.

Таблиця 2.24

Структура нових прямих німецьких інвестицій за кордоном в галузевому розрізі¹ (в %)

	Галузі економіки	2002	2003	2004	2005
	Всі галузі економіки	100,00	100,00	100,00	100,00
	<i>в тому числі:</i>				
1.	Сільське, лісове і рибне господарство	-	-	0,007	-
2.	Гірничодобувні галузі	1,11	1,61	2,74	3,24
3.	Обробні і переробні галузі	12,56	13,89	31,16	7,51
4.	Енергопостачання і водопостачання	9,48	0,22	0,39	2,30
5.	Будівництво	-	0,19	0,07	-
6.	Торгівля	1,42	1,25	1,99	1,08

¹ Складено автором за даними: [179, S. 3-40]

Продовження таблиці 2.24

7.	Транспорт і зв'язок	1,98	1,49	0,52	7,94
8.	Кредитна сфера і страхування	20,19	32,32	31,46	24,79
9.	Земельні володіння, житлове господарство, здача в оренду рухомого майна, посередницькі та інші послуги для підприємців	50,84	46,48	29,21	51,57
10.	Сфера послуг	1,73	2,05	2,14	1,49

Таблиця 2.25

Структура нових прямих іноземних інвестицій у ФРН в галузевому розрізі¹

	Країни	2002	2003	2004	2005
	Всі галузі економіки	100,00	100,00	100,00	100,00
	<i>в тому числі:</i>				
1.	Сільське, лісове і рибне господарство	-	-	-	-
2.	Гірничодобувні галузі	0,37	-	-	-
3.	Обробні і переробні галузі	13,96	7,02	13,80	3,40
4.	Енергопостачання і водопостачання	-	-	-	-
5.	Будівництво	-	0,01	0,01	0,07
6.	Торгівля	3,16	3,52	4,53	5,59
7.	Транспорт і зв'язок	10,23	3,40	7,11	12,91
8.	Кредитна сфера і страхування	8,60	2,14	3,29	46,02
9.	Земельні володіння, житлове господарство, здача в оренду рухомого майна, посередницькі та інші послуги для підприємств	62,77	81,02	70,40	31,12
10.	Сфера послуг	0,07	0,77	0,68	0,25

Як видно із даних таблиці 2.24, на першій позиції серед інтересів німецьких інвесторів щодо нових інвестиційних вкладень така сфера, як земельні володіння, житлове господарство, здача в оренду рухомого майна, посередницькі та інші послуги для підприємців: від 29,2% нових інвестиційних

¹ Складено автором за даними: [177, S. 33-40]

вкладень до 50,8%. На другому місці – кредитна сфера та страхування, тут частка всіх нових інвестиційних вкладень німецьких інвесторів склала від 20,2% до 32,3%. Однак, з огляду на міжнародну кооперацію, найбільший інтерес представляє третя позиція: нові інвестиційні вкладення в обробні та переробні галузі промисловості, на які в різні роки розглядуваного періоду припадало від 7,5% до 31,2% нових прямих інвестицій.

Серед переробних галузей найбільш привабливими для німецьких інвесторів є хімічна промисловість, автомобілебудування і машинобудування.

Інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів у ФРН складають, передусім, такі сфери та галузі діяльності як земельні володіння, житлове господарство, здача в оренду рухомого майна, посередницькі та інші послуги для підприємців. Частка нових прямих іноземних інвестицій в даний сектор німецької економіки коливалась від 31,2% у 2005 р. до 81% у 2003 р.

Дослідження основних інвестиційних потоків з Німеччини у обробні та переробні галузі показало, що вкладення коштів у конкретну галузь в інших країнах передбачає поставку туди відповідної німецької продукції. Як наслідок, розвиваючи галузь, що становить інтерес, за рахунок інвестиційних вкладень, німецький інвестор водночас сприяє експорту продукції німецьких товаровиробників. Це ще одна сторона тісного взаємозв'язку інвестиційної та зовнішньоторговельної діяльності в системі міжнародного кооперування.

Визначаючи можливості впливу інвестиційного співробітництва на розвиток та глибину міжнародного кооперування, необхідно взяти до уваги інвестиційні плани та прагнення безпосередніх суб'єктів даного процесу. В таблиці 2.26 відображені відносні показники щодо намірів німецьких промислових підприємств при здійсненні інвестицій за межами країни.

Наведені у таблиці 2.26 дані засвідчують дві позитивні тенденції в планах промислових підприємств Німеччини щодо інвестиційних вкладень за межами країни:

1. Спостерігається стабільна тенденція в бажанні інвестувати за кордоном.

2. Більше як у два рази зросло позитивне сальдо в частині підприємств з намірами збільшення інвестиційних вкладень в порівнянні з минулим роком: з 15% у 1999 р. до 33% у 2006 р. (Сальдо визначається як різниця числа підприємств, що мають наміри збільшити інвестиційні вкладення і числа підприємств, які планують скоротити обсяги інвестиційних вкладень).

Таблиця 2.26

Інвестиційні плани німецьких промислових підприємств щодо вкладення інвестицій за кордоном (в %) [213, S. 1]

	1999	2000	2001	2003	2004	2005	2006
З промислових підприємств планували на рік*:							
• інвестувати з кордоном	30	36	34	38	43	40	41
• не вкладати інвестицій за кордоном	70	64	66	62	57	60	59
З промислових підприємств, бажаючих інвестувати за кордоном, планували в порівнянні з минулим роком:							
• збільшення інвестицій	30	33	34	35	31	42	43
• не збільшувати обсягів вкладень	55	52	54	44	50	46	47
• знизити обсяги	15	15	12	21	19	12	10
Сальдо	15	18	22	14	12	30	33

* до 2000 р. тільки підприємства із Західної Німеччини; починаючи з 2001 р. – промислові підприємства Західної і Східної Німеччини; у 2002 р не проводились опитування щодо планів у сфері закордонного інвестування.

Таким чином, ще раз підтверджується інвестиційна привабливість закордону для потенційних німецьких вкладників. Експансивні інвестиційні плани німецьких підприємств аргументуються перевищенням позитивного сальдо інвестування за межами ФРН над позитивним сальдо внутрішнього інвестування лише за період 2004-2006 рр. в межах 18%-20% [213, S. 2].

Дослідження інвестиційної привабливості для підприємців ФРН вкладень за межами країни дало підстави згрупувати основні мотиви для закордонного інвестування. Це, зокрема, наступні:

1. Інвестиції за кордоном можуть служити створенню і розширенню збутових структур і структур з обслуговування клієнтів, надаючи таким чином серйозну підтримку експорту.
2. Освоєння нових ринків може робити виробництво і, таким чином, інвестиції місцево необхідними.
3. Виходячи із засновницьких затрат, інвестування за кордоном забезпечує, по меншій мірі, часткове відшкодування збитків внутрішнього виробництва.

Ефективність моделі міжнародного кооперування у сфері зовнішнього (закордонного) інвестування, здійснюваного ФРН, ґрунтується також на врахуванні його основних функціональних завдань та функціонального призначення самого закордонного інвестування. Результати обстеження промислових підприємств Німеччини щодо впливу основних факторів на вкладення коштів за межами ФРН згруповані у таблиці 2.27.

Таблиця 2.27

Основні функціональні завдання закордонних інвестиційних вкладень німецьких промислових підприємств (в %) [213, S. 3]

	Закордонне виробництво з метою економії затрат	Закордонне виробництво з метою освоєння нових ринків	Забезпечення збуту продукції, сервісне та гарантійне обслуговування клієнтів
2000	34	29	37
2001	29	27	44
2003	42	26	32
2004	39	24	36
2005	34	26	40
2006	31	27	42

Як свідчать наведені дані, серед мотивів для німецьких підприємств інвестувати за кордон одноосібно переважають саме коопераційні мотивації, зокрема такі, як забезпечення збуту продукції, сервісне та гарантійне обслуговування клієнтів (працює взаємозв'язок і взаємопроникна залежність ланок «експорт-інвестиції»). Важливим для закордонного вкладення інвестицій протягом останніх років є чинник «економії затрат» (31% у 2006 р.).

Однак орієнтація в напрямі освоєння та проникнення на нові ринки залишається одним з головних і завдань, і чинників вкладення інвестиційних коштів німецьких підприємств за межами ФРН. Мотивами для цього є неприборканий розмах світової кон'юнктури, зростаюча економічна інтеграція Європи та входженням країн, що розвиваються (Китаю, Індії) і держав СНД у світовий економічний простір. Ситуація у виборі регіонів світу для вкладення коштів німецьких підприємств за вказаними трьома функціональними завданнями характеризується даними таблиці 2.28.

Таблиця 2.28

Вплив функціональних завдань закордонних інвестиційних вкладень на вибір регіону німецькими промисловими підприємствами (в %) [213, S. 8]

	Закордонне виробництво з метою економії затрат	Закордонне виробництво з метою освоєння нових ринків	Забезпечення збуту продукції, сервісне та гарантійне обслуговування клієнтів
Країни ЄС-15	21	17	62
Нові країни ЄС (з 2004 р.)	37	22	41
Китайська Народна Республіка	25	30	45
Росія, Україна, країни Південно-Східної Європи, Туреччина	22	22	56
Північна Америка	11	31	58
Азія (без КНР)	18	26	56
Інші країни	19	28	53

З позиції економії затрат найбільш привабливими для німецьких інвесторів є нові країни ЄС, прийняті туди у 2004 році, на другому місці – Китай, далі – група країн, в складі яких Україна. З огляду на освоєння нових ринків перевагу у інвесторів з ФРН мають країни Північної Америки та Китай. В розрізі груп країн та регіонів світу мотиваційну перевагу у вкладенні інвестицій німецькими підприємствами має збутова діяльність та сервісно-гарантійне обслуговування клієнтів–споживачів німецького експорту.

Аналітична оцінка розглянутих залежностей дає підстави для обґрунтування основних напрямів інвестиційного співробітництва та оптимізації взаємодії ланок „експорт-інвестиції” при формуванні коопераційної моделі зовнішньоекономічних українсько-німецьких відносин.

Висновки до розділу 2

Реалізація міжнародної коопераційної моделі Федеративної Республіки Німеччина охоплює 3 основних етапи: обґрунтування концепції; побудову власне самої моделі відповідно до розробленої концепції; формування системи реалізації міжнародної коопераційної моделі

Система реалізації міжнародної коопераційної моделі повинна включати наступні ланки: формування ланок міжнародної коопераційної моделі; визначення суб'єктів (носіїв) системи; визначення цілей системи; вироблення програми діяльності; механізм формування рішень; визначення інструментів носіїв рішень; інституціоналізацію міжнародної кооперації; коопераційні технології.

Інтегрованість німецької економіки в систему міжнародного кооперування підтверджує структура експортних товарних потоків ФРН.

У сфері торговельно-економічних відносин діюча зовнішньоекономічна модель ФРН демонструє наступні характерні риси:

- нарощення експортної орієнтованості ВВП Німеччини;
- посилення центральної ролі німецької зовнішньої торгівлі у забезпеченні темпів економічного зростання, підвищення залежності зайнятості працівників німецької економіки від експорту;
- активізацію діяльності у подальшому розвитку коопераційних відносин на зовнішньому ринку, передусім, в Євросоюзі;
- пріоритетність експортних кооперованих поставок в зовнішньоекономічній моделі ФРН;

- підтвердження інтегрованості економіки в систему міжнародного кооперування структурою експортних товарних потоків ФРН;
- практичне використання показника ефективності експорту в діяльності німецьких державних відомств при обґрунтуванні та проведенні ефективної експортної політики.

Для оцінки ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій підприємств-експортерів доцільно використовувати порівняння темпів приросту експорту і імпорту як в цілому по обсягах, так і в розрізі відповідних товарних груп та позицій. Таке порівняння найбільш повно може характеризуватись коефіцієнтом приросту імпорту на 1 євро приросту експорту.

При аналізі ефективності та обґрунтуванні рішень щодо подальших дій експортерів в освоєнні нових ринків, з однієї сторони, і оцінці рівня коопераційних взаємовідносин експортерів з іншої, доцільним є врахування динаміки структури експорту в розрізі конкретних товарних позицій з восьмизначною їх класифікацією у комбінованій номенклатурі (KN/WA).

Обґрунтування економічних засад формування ефективної українсько-німецької коопераційної моделі у секторі інвестиційних взаємовідносин вимагає розгляду не тільки регіональної, але і галузевої структури нових інвестиційних вкладень. Іншими словами, значний інтерес представляє визначення галузевої привабливості для німецьких інвесторів в системі коопераційних взаємозв'язків, а також визначення потенційних можливостей для нових інвестиційних вкладень у ФРН.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [115, 116, 117, 118, 119, 124, 125, 126, 127].

Розділ 3. Основні напрями формування коопераційної моделі економічних взаємовідносин між Україною і Німеччиною

3.1. Формування і забезпечення комплементарності зовнішньоторговельних товарних потоків між Україною і ФРН

Адаптація економічної системи України до новітньої парадигми сучасного економічного розвитку актуалізує необхідність врахування світових цивілізаційних досягнень у формуванні ефективної економічної моделі в інтегрованій системі міжнародного поділу праці. Особливого значення при цьому набуває трансформація конкурентних методів у забезпеченні національних інтересів в зовнішньоекономічній діяльності на старих та в освоєнні нових товарних ринків.

Серед основних форм зовнішньоекономічної діяльності (міжнародна торгівля, міжнародний рух капіталу і міжнародне переміщення трудових ресурсів) на першому плані знаходиться експортно-імпортна діяльність, яка має вагомий вплив на економічний та соціальний розвиток країн та виступає важливою складовою формування валового внутрішнього продукту країни. Суттєве значення при цьому має вибір та обґрунтування пріоритетів зовнішньої торгівлі, вироблення моделей та механізмів, спрямованих на ефективне досягнення поставлених цілей.

Як свідчить проведений в попередньому розділі аналіз тенденцій розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН та її зовнішньоекономічних пріоритетів у сфері торговельно-економічних відносин, міжнародна кооперація стала інтенсивним інструментом експансії німецького бізнесу на зовнішніх ринках. При цьому визначальним чинником є паритетна білатеральність у формуванні та реалізації відповідних економічних інтересів партнерів, яка будується на комплементарності зовнішньоторговельних товарних потоків.

Одним з таких партнерів головного світового експортера – Федеративної Республіки Німеччини намагається бути Україна. Протягом останніх років

Німеччина стабільно посідає друге (після Російської Федерації) місце серед основних партнерів України за обсягами зовнішньоторговельного товарообороту. Про це свідчать дані, наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Частка основних країн-партнерів України в зовнішньоторговельному товарному обороті¹, в % до підсумку

	Російська Федерація	ФРН	Італія	Туркменія
2001	29,6	6,5	3,9	5,5
2002	27,2	6,9	3,7	5,7
2003	28,1	8,0	4,2	4,2
2004	28,7	7,5	3,9	3,6
2005	28,9	6,6	4,2	4,1
2006	26,9	6,7	4,8	4,3

Якщо Російська Федерація та Туркменія посідають, відповідно, перше і четверте місце серед зовнішньоторговельних партнерів України насамперед як основні постачальники енергоносіїв, то пріоритетність співробітництва України з Європейським Союзом та його провідними державами (ФРН і Італією) пов'язана з тим, що це угруповання буде визначати напрями економічного прогресу та політичну стабільність в регіоні у довгостроковій перспективі. Слід, однак відзначити, що в зовнішньоторговому обороті Німеччини Україна посідає значно скромніші місця. Так, серед імпортерів німецької економіки Україна перебувала у 2003 р. на 53 місці, у 2004 р. – на 50, у 2005 р. – на 51 і у 2006 р. - на 52 місці [237, S. 1-2; 238, S. 1-2; 239, S. 1-2; 240, S. 1-2]. В той же час серед країн, в які ФРН експортувала свою продукцію, Україна посідала наступні місця: у 2003 р – 40, 2004 р. – 41, 2005 р. – 40 і в 2006 р. – 34 місце. Така розбіжність у взаємній значущості партнерів є результатом, з одного боку, різного рівня економічного і промислово-технічного розвитку та організаційно-технічного рівня країн, а з другого – недостатнього використання з боку України наявного потенціалу у можливостях комплементарного співробітництва.

¹ Визначено автором на основі даних: [19; 20; 21; 22; 38; 39]

Налагодження ефективних відносин в експортно-імпортній діяльності на основі коопераційної моделі з ФРН має суттєве значення як з точки зору високого рівня експортної залежності валового внутрішнього продукту України, так і з позиції достатньо високої частки інвестиційної складової в українському імпорті з Німеччини. В таблиці 3.2 наведені дані, які характеризують динаміку рівня експортоорієнтованості ВВП України.

Таблиця 3.2

Динаміка та рівень експортної товарної орієнтованості валового внутрішнього продукту України¹

Роки	Валовий внутрішній продукт (в діючих цінах)				Експорт товарів		Частка експорту товарів у ВВП, в %
	Номінальний ВВП, млн. грн.	Реальні темпи росту до минулого року, в %	обмінний курс в середньому за рік	млн. \$	млн. \$	Темпи росту до минулого року, в %	
1996	81 519	-10,0	1,8295	44 558,0	14 400,8	...	32,3
1997	93 365	-3,0	1,8617	50 150,4	14 231,9	-1,2	28,4
1998	102 593	-1,9	2,4495	41 883,2	12 637,4	-11,2	30,2
1999	130 442	-0,2	4,1304	31 617,5	11 581,6	-8,3	36,6
2000	170 070	5,9	5,4402	31 261,7	14 572,5	+25,8	46,6
2001	204 190	9,2	5,3721	38 009,3	16 264,7	+11,6	42,8
2002	225 810	5,2	5,3266	42 392,9	17 957,1	+10,4	42,3
2003	267 344	9,6	5,3327	50 132,9	23 066,8	+28,5	46,0
2004	345 113	12,1	5,3192	64 880,6	32 666,1	+41,6	50,3
2005	441 452	2,6	5,1247	86 142,0	34 286,8	+4,9	39,8
2006	537 667	7,1	5,0500	106 468,7	38 367,7	+12,1	36,0

Як свідчать дані таблиці, починаючи з 2000 р. суттєво зросла залежність ВВП України від експортної діяльності. При цьому обсяги українського товарного експорту за період з 1996 р. по 2006 р. зросли майже на 24 млрд. дол. США або на 166,4 відсотка. Розгорнуті дані щодо розвитку зовнішньої торгівлі України наведені у таблиці 3.3.

Починаючи з 2000 р. спостерігається чітка тенденція до зростання як українського експорту, так і імпорту. При цьому, до 2005 р. було забезпечено

¹ Складено і розраховано автором за даними: [12; 13; 14; 15; 78; 108]

формування позитивного зовнішньоторговельного сальдо. Однак, у 2005 р. внаслідок, передусім, зміни валютного курсу гривні до долара США отримано як негативне сальдо зовнішньої торгівлі, так і суттєве скорочення темпів (у 8,5 рази) приросту експорту по відношенню до минулорічного рівня. У 2006 р. темпи приросту експорту дещо збільшились, однак значно зросло (приріст понад 4,8 млрд. дол. США) негативне сальдо зовнішньої торгівлі. Такий результат не міг не вплинути як на формування валютних резервів країни, так і на її платіжний баланс.

Таблиця 3.3

Розвиток зовнішньої торгівлі України¹

(в млн. дол. США)

Роки	Експорт	Імпорт	Зовнішньо-торгове сальдо	Темпи росту до рівня минулого року, в %	
				експорту	імпорту
1996	14 400,8	17 603,4	-3 202,6
1997	14 231,9	17 128,0	-2 896,1	-1,2	-2,7
1998	12 637,4	14 675,6	-2 038,2	-11,2	-14,3
1999	11 581,6	11 846,1	-264,5	-8,3	-19,3
2000	14 572,5	13 956,0	+ 616,5	+25,8	+17,8
2001	16 264,7	15 775,1	+ 489,6	+11,6	+13,0
2002	17 957,1	16 976,8	+ 980,3	+10,4	+7,6
2003	23 066,8	23 020,1	+ 46,7	+28,5	+35,6
2004	32 666,1	28 996,8	+ 3 669,3	+41,6	+26,0
2005	34 286,8	36 141,1	-1 854,3	+4,9	+24,6
2006	38 367,7	45 034,5	-6 666,8	+12,1	+24,6

Важливе місце в системі оцінки динаміки експортно-імпортних товарних потоків має порівняння відповідних показників України із загальносвітовими обсягами, а також, виходячи з предмету нашого дослідження, і з відповідними обсягами ФРН. Отримані і визначені дані згруповані в таблиці 3.4.

Наведені у таблиці 3.4 дані, на підставі об'єктивної статистичної інформації Світової організації торгівлі, дають підстави зробити декілька висновків. *По-перше*, динамічні зміни у темпах росту до рівня минулого року в обсягах світового експорту, експорту ФРН та експорту України не співпадають,

¹ Складено автором за даними: [22; 23; 28]

тобто у кожному випадку відбувається розвиток відповідно до власних обставин та передумов. По-друге, при досить скромній вазі українського експорту в світових обсягах, спостерігається позитивна тенденція нарощення частки українського експорту. Причому перелом в позитивному напрямку відбувся ще у 1999 році: якщо тоді частка України становила всього 0,2%, то вже у 2004 р. – 0,36%, проте, необхідно відзначити, що протягом 2005-2006 рр. відбулось певне її зниження (до 0,32%). Практично такими ж темпами зростає вага українського експорту стосовно експорту ФРН – з 2,13% у 1999 р. до 3,45% у 2006 р.

Таблиця 3.4

Україна в світовому експорті товарів¹

Роки	Світовий експорт – всього		в тому числі						
			Україна				ФРН		
	млрд. доларів США	+, - в % до минулого року	млрд. доларів США	в %			млрд. доларів США	в %	
				+, - до минулого року	до світового експорту	до експорту ФРН		+, - до минулого року	до світового експорту
1995	5 164	...	13,1	...	0,25	2,50	523,5	...	10,1
1996	5 401	4,6	14,4	9,9	0,27	2,74	524,7	0,2	9,7
1997	5 589	3,5	14,2	-1,4	0,25	2,77	512,9	-2,2	9,2
1998	5 499	-1,6	12,6	-11,3	0,23	2,32	543,8	6,0	9,9
1999	5 709	3,8	11,6	-7,9	0,20	2,13	543,5	-0,1	9,5
2000	6 452	13,0	14,6	25,8	0,23	2,65	551,8	1,5	8,6
2001	6 186	-4,1	16,3	11,6	0,26	2,85	571,6	3,6	9,2
2002	6 486	4,8	17,9	9,9	0,28	2,91	615,8	7,7	9,5
2003	7 578	16,8	23,1	29,1	0,30	3,07	751,6	22,1	9,9
2004	9 210	21,5	32,7	41,2	0,36	3,59	909,9	21,1	9,9
2005	10 472	13,7	34,2	4,6	0,33	3,52	970,9	6,7	9,3
2006	12 083	15,4	38,4	12,3	0,32	3,45	1112,0	14,5	9,2

Результати аналізу загальних показників зовнішньоторговельної діяльності України за період з 1996 р. по 2006 р. відображені у додатку Х. Загалом, протягом розглядуваного періоду український експорт зріс на 166% (з 14,4

¹ Складено і розраховано автором за даними: [207, Р.195-196; 208, Р.195-196]

млрд. дол. США до 38,3 млрд. дол. США), імпорт – на 155,7%, а загальний обсяг зовнішньоторговельного обороту – на 160 відсотків. При цьому коефіцієнт покриття імпорту експортом з 2000 р. перевищував «1», проте починаючи з 2005 р. знизився до рівня 0,95 - 0,85.

Дещо по-іншому розвивалась динаміка експортно-імпоротної діяльності України на сегменті німецького ринку. Результати цього аналізу наведені у таблицях 3.5 і 3.6.

Таблиця 3.5

Динаміка частки експорту до ФРН в загальних обсягах українського експорту¹

Роки	Загальні обсяги експорту України, млн. дол. США	+,- до минулого року, в %	Обсяги експорту з України до ФРН			Частка експорту до ФРН в загальних обсягах експорту, в %	Зміна частки експорту до ФРН, в % до минулого року
			млн. дол. США	відхилення до рівня минулого року			
				млн. дол. США	в %		
2001	16 264,7	...	710,9	4,37	...
2002	17 957,1	+10,4	755,4	+44,5	+6,3	4,21	-3,7
2003	23 080,2	+28,5	1 423,8	+668,4	+88,5	6,17	+46,5
2004	32 672,3	+41,6	1 891,0	+467,2	+32,8	5,79	-6,2
2005	34 286,7	+4,9	1 286,2	-604,8	-32,0	3,75	-35,2
2006	38 367,7	+11,9	1 283,8	-2,4	-0,2	3,35	-10,7

Таблиця 3.6

Динаміка частки імпорту з ФРН в загальних обсягах імпорту до України²

Роки	Загальні обсяги імпорту України, млн. дол. США	+,- до минулого року, в %	Обсяги імпорту до України з ФРН			Частка імпорту з ФРН в загальних обсягах імпорту, в %	Зміна частки імпорту з ФРН, в % до минулого року
			млн. дол. США	відхилення до рівня минулого року			
				млн. дол. США	в %		
2001	15 775,1	...	1 380,2	8,75	...
2002	16 976,8	+7,6	1 658,2	+278,0	+20,1	9,77	+11,7
2003	23 020,8	+35,6	2 273,5	+615,3	+37,1	9,88	+1,1
2004	28 996,0	+25,9	2 731,8	+458,3	+20,2	9,42	-4,6
2005	36 141,1	+24,6	3 384,2	+652,4	+23,9	9,36	-0,6
2006	45 034,5	+24,6	4 267,6	+883,4	+26,1	9,48	+1,3

¹ Складено і розраховано автором за даними: [19; 20; 21; 22; 38; 39]

² Складено і розраховано автором за даними: [19; 20; 21; 22; 38; 39]

В частині імпорту з ФРН до України протягом 2001-2006 років спостерігається стабільна тенденція як до нарощення його величини, так і поступового збільшення німецької частки в загальних обсягах імпорту. Якщо у 2002 р. імпорт з ФРН до України зріс (до рівня минулого року на 278 млн. дол.), то у 2006 р. – вже на 883 млн. дол., а середньорічні темпи приросту склали 25,5%. Достатньо високою залишається і частка імпорту з ФРН (в межах від 8,75% до 9,88%) в загальних обсягах імпорту до України.

В той же час український експорт до Німеччини збільшувався в середньому за рік на 19%, нестабільними були зміни абсолютних сум приросту, а частка експорту до ФРН в загальних обсягах експорту складала від 6,17% до 3,35%.

І це при тому, що суттєво відрізнялась вага одного відсотка в частині експорту та імпорту. Якщо у 2001 р. на 1% експорту приходилось 162,6 млн. дол., а імпорту – 157,7 млн. дол., то у 2006 р. по експорту – 383,7 млн. дол., а імпорту – вже 450,3 млн. дол. Тобто, за розглядуваний період темпи приросту ваги 1 відсотка склали по експорту +136%, а по імпорту +185%.

Зведені дані аналізу показників експортної діяльності України на сегменті німецького ринку на фоні загальної зовнішньоторговельної діяльності наведені у додатку Ц. На відміну від сукупної експортно-імпоротної діяльності, у зовнішній торгівлі України з Німеччиною протягом всього розглядуваного періоду сальдо було негативним. Особливо насторожують стрімкі темпи його зростання у 2005 р. (-2 098 млн. дол.) та 2006 р. (2 984 млн. дол.), а відносна величина негативного сальдо у 2006 р. досягнула 53,7% від зовнішньоторгового обороту України з ФРН.

Суттєво відрізняються також показники результативності експортно-імпортних операцій між державами: якщо в загальних обсягах зовнішньої торгівлі України коефіцієнт покриття імпорту експортом склав у 2001 р. 1,02, а у 2006 р – 0,85, то в товарообороті України з Німеччиною він склав, відповідно, 0,52 і 0,30.

Таке співвідношення свідчить, перш за все, про значне переважання одностороннього потоку товарів (в даному випадку з ФРН до України) у їх взаємному обороті між країнами.

Для обґрунтування активізації можливих форм і методів впливу на покращення рівня комплементарного зовнішньоторговельного співробітництва між Україною і ФРН в напрямі реалізації моделі міжнародного кооперації доцільно розглянути динаміку обсягів експортно-імпортних операцій в розрізі товарних груп. Причому, об'єктивність такої оцінки є, на наше переконання, можливою за умови розгляду ситуації з позиції як української, так і німецької статистики.

Вважаємо, що на користь зазначеного підходу свідчить також те, що метою даної роботи є обґрунтування напрямів еволюції коопераційної моделі розвитку двосторонніх економічних відносин між Україною і Німеччиною. Крім того, розгляд методології функціонування міжнародної коопераційної моделі, яка отримала високий рівень розвитку і практичного застосування, починаючи із 70-х років минулого століття і до сьогодення, саме у зовнішньоекономічній діяльності ФРН, переконує у доцільності адаптації українських можливостей до німецьких механізмів кооперування. Врахування даної вимоги підтверджує необхідність оцінки динаміки експортно-імпортних операцій, їх особливостей та факторів впливу саме з позиції німецької статистики, тобто за даними Федерального відомства статистики Німеччини. Це важливо також і з позиції євроінтеграційних устремлінь України. Бажання української економіки ефективно функціонувати в європейській економічній системі вимагає запровадження в Україні і європейських статистичних стандартів. Тим більше, що система статистичного відслідковування експортно-імпортних операцій в Україні значно поступається тій же німецькій статистичній методології.

Таким чином, розглянемо ситуацію з експортно-імпортними операціями між Україною і ФРН в розрізі товарних груп за даними Федерального відомства статистики Німеччини. Дані, які характеризують взаємні товарні потоки між країнами, наведені у додатку III.

Аналізуючи співвідношення обсягів експорту і імпорту, слід відзначити значне переважання імпорту над експортом, яке відобразилось у негативному сальдо на рівні 55,2% до товарообороту у 2005 р. та 58,6% у 2006 р. Відповідно коефіцієнт покриття імпорту експортом склав у 2005 р. 0,29, у 2006 р. – 0,26.

Серед товарних груп лише по 6-й із 30-ти протягом останніх двох років отримано позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Найбільш переконливою є перевага в українському експорті по групі 18 «Одяг» (+203,7 млн. євро у 2005 р. і +185,7 млн. євро у 2006 р.) та групі 27 «Метали і напівфабрикати з них» (+170,3 млн. євро у 2005 р. і +210,0 млн. євро у 2006 р.). По 24 товарних групах переважає імпорт з ФРН. В тому числі найвагомішим є негативне сальдо по таких товарних групах, як 29 «Машини» (-723,1 млн. євро у 2005 р. і 1 068,7 млн. євро у 2006 р.), 34 «Автомобілі і комплектуючі частини до них (відповідно -503,7 і 734,1 млн. євро), 24 «Хімічна продукція» (-429,7 і -539,1 млн. євро), 25 «Вироби з гуми і пластмаси» (-150,6 і -185,2 млн. євро). При цьому чисте негативне сальдо склало у 2005 р. 3 012,7 млн. євро, а у 2006 р. 4 089,3 млн. євро (ріст до минулого року на 1 076,6 млн. євро або на 35,7%), яке частково було знівельоване переважанням експорту над імпортом по 6-ти товарних групах (411,9 млн. євро у 2005 р. і 429,9 млн. євро у 2006 р.). Загалом підсумки, як видно, не на користь України.

Однак, навіть при таких результатах не можна заперечити факту досягнення певного рівня комплементарності взаємної торгівлі України з Німеччиною. Головним аргументом на користь цього є дані, наведені вище у таблиці 3.1, які підтверджують що ФРН твердо посідає позицію другого за обсягами зовнішньоторгового партнера України.

Звичайно, головним завданням зараз і на найближчу перспективу є вихід торговельно-економічних взаємовідносин між країнами на новий більш високий і досконалий рівень комплементарності, яким повинна стати взаємовигідна та взаємодоповнююча кооперація.

Разом з тим, для повноти оцінки стану розвитку українсько-німецької торгівлі на засадах міжнародного кооперування та вироблення пропозицій

щодо її подальшого синергетичного розвитку доцільно проаналізувати ефективність українського експорту до ФРН. Зробимо це у відповідності з використовуваною у Німеччині методикою (див. підрозділ 2.2) визначення ефективності експорту (Export-Performanse) [229, S. 2].

Зміст показника ефективності експорту в тому, що він показує індекс зміни обсягів експорту України на ринку ФРН і індекс зміни загальних обсягів німецького імпорту. Як вже зазначалось у підрозділі 2.2, результат показника вище 1 (або 100%) свідчить про розвиток експорту (в даному випадку українського) на ринку ФРН швидшими темпами, ніж темпи зміни загальних обсягів імпорту з країн-партнерів Німеччини. При показнику меншому 1 (або 100%) темпи розвитку українського експорту на німецькому ринку є повільнішими ніж темпи зміни загальних обсягів німецького імпорту. Перевага показника ефективності експорту (Export-Performance-Index) в тому, що він, на відміну від індексів обсягів експорту, максимально точно показує реальний рівень динаміки експорту на ринку відповідної країни-імпортера.

З метою об'єктивності оцінки ефективності українського експорту до ФРН зазначений показник визначався нами як за даними Федерального статистичного відомства ФРН, так і за матеріалами Держкомстату України та статистичного звіту Світової організації торгівлі. Результати наведені у таблиці 3.7. Як видно з наведених у таблиці 3.7 даних, кількісний показник - індекс обсягів українського експорту до ФРН (за даними німецької статистики) в певній мірі відрізняється від якісного показника – індексу ефективності експорту.

Протягом 2001 р. – 2003 р. відбувалось як зниження індексу обсягів експорту (98; 87; 85), так і індексу його ефективності (97; 91; 86). А, починаючи з 2004 р. ситуація вирівнюється, однак при достатньо високих темпах зростання індексу експорту (від 112 до 148), реальна його ефективність зростає значно нижчими темпами (від 105 до 109).

Таблиця 3.7

Динаміка індексу ефективності українського експорту (Export-Performance-Index) до Федеративної Республіки Німеччина¹
(в діючих цінах; 2000 р. = 100)

Роки	Індекс загальних обсягів українського експорту		Індекс обсягів експорту України до ФРН		Індекс ефективності експорту України до ФРН (Export-Performance-Index) Визначено на основі даних Федерального відомства статистики Німеччини, в євро
	Визначено за даними СOT, в USD	Визначено за даними Держкомстату України, в USD	Визначено на основі даних Держкомстату України, в USD	Визначено на основі даних статистики ФРН, в євро	
2000	100	100	100	100	100
2001	112	112	96	98	97
2002	123	123	102	87	91
2003	158	158	192	85	86
2004	224	224	255	112	105
2005	235	234	173	121	104
2006	263	263	173	148	109

Обґрунтування ефективної коопераційної моделі, використання якої забезпечувало б необхідну комплементарність зовнішньоторговельних відносин між Україною і ФРН повинно виходити також із аналітичної оцінки стану та динаміки розвитку часток експорту за ступенем готовності, зустрічних товарних потоків в частині кооперованих поставок, а також обсягів найбільших кооперованих експортно-імпортних операцій Німеччини з Україною. З цією метою розглянемо динаміку структури експортно-імпортних операцій між Україною і ФРН за ступенем готовності товарів, наведену у таблиці 3.8.

Наведені дані дають підстави зробити два висновки: *по-перше*, український експорт до ФРН (в порівнянні з німецьким до України) поки-що відстає за рівнем частки готових виробів, однак тут спостерігається позитивна тенденція до її зростання (з 64,6% у 2003 р. до 72,44% у 2006 р.); *по-друге*, при майже незмінній частці німецького експорту до України в частині готової продукції для промислового використання і навіть деякому її зниженні (з 12,85% у 2003 р.

¹ Розраховано автором на основі даних: [22; 23; 152, S.36; 142, S. 17; 143, S. 28; 208, P. 196; 244, S. 295;]

до 11,2% у 2006 р.), частка українського експорту до ФРН стабільно зростає (з 12,2% у 2003 р. до 27,28% у 2006 р.). Така ситуація в динаміці зазначених товарних потоків є головним аргументом на користь поступового підвищення рівня комплементарності експортно-імпортних операцій між Україною і ФРН, тим більше, що саме основна частка готової продукції для промислового використання (група 7) та значна частка готових виробів для кінцевого споживання (група 8) поставляється в обох напрямках на засадах міжнародного кооперування.

Таблиця 3.8

Динаміка структури експортно-імпортних операцій між Україною і ФРН за рівнем готовності товарів¹, (в %% до підсумку)

№ групи	Назва групи за ступенем готовності	2003		2004		2005		2006	
		Екс-порт до ФРН	Імпорт з ФРН	Екс-порт до ФРН	Імпорт з ФРН	Екс-порт до ФРН	Імпорт з ФРН	Екс-порт до ФРН	Імпорт з ФРН
1	Живі тварини	0,01	0,15	0,04	0,10	0,01	0,17	0,01	0,10
2	Продовольчі товари тваринного походження	3,85	0,32	3,99	0,42	3,96	0,35	2,79	0,38
3	Продовольчі товари рослинного походження	5,07	2,61	3,82	1,70	3,14	1,78	5,21	1,93
4	Готові вироби харчової промисловості	0,52	1,56	0,49	1,90	0,43	1,76	0,38	1,69
5	Сировина	0,69	0,89	1,50	0,82	2,15	0,71	1,77	0,60
6	Напівфабрикати	22,20	3,43	21,22	3,09	15,71	2,75	16,00	3,01
7	Готова продукція для промислового використання	12,20	12,85	17,22	13,25	21,31	12,62	27,28	11,20
8	Готові вироби для кінцевого споживання	52,40	78,13	49,85	78,67	50,98	79,81	45,16	81,04
	Разом готові вироби (7+8)	64,60	90,98	67,07	91,92	72,29	92,43	72,44	92,24
	Інші	3,06	1,06	1,87	0,05	0,51	0,05	1,40	0,05
	Всього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

¹ Визначено автором за даними: [143, S. 185-189; 144, S. 195-199; 145, S. 195-199; 146, S.190-194]

Про обсяги взаємних зустрічних товарних потоків між Україною і ФРН в частині кооперованих поставок свідчать дані додатку Щ. Для аналізу взято 2006 р., так як розглядається вже досягнутий рівень.

Загальне співвідношення експорту і імпорту свідчить про наявність досить високого негативного сальдо (3 659,5 млн. євро), рівень якого у 2006 р. сягнув 58,6% від обсягів товарообороту. Однак при цьому необхідно зазначити, що є цілий ряд товарних груп, в розрізі яких забезпечується комплементарність взаємних кооперованих поставок між країнами. При цьому слід виділити, передусім, гр. 881 «Залізничні транспортні засоби» (позитивне сальдо на рівні 94,9% від товарообороту) і гр. 882 «Водні транспортні засоби» (позитивне сальдо на рівні 15,5%). Разом з тим, по всіх інших групах взаємні товарні потоки характеризуються негативним сальдо щодо українського експорту. Проте порівняно високий рівень у співвідношенні кооперованих поставок між Україною і ФРН припадає на український експорт по групі 844 «Підшипники, трансмісії, коробки передач шестерні, привідні засоби» механізми» (негативне сальдо 8,6% до товарообороту), гр. 883 «Повітряні транспортні засоби» (негативне сальдо 13,1%), гр. 861 «Обладнання для виробництва, розподілу і передачі електроенергії» (негативне сальдо 31,4%), гр. 865 «Електронні комплектуючі системи» (негативне сальдо 43%).

Про значний невикористаний потенціал українського експорту свідчить також те, що, відповідно до даних таблиці 3.8, загальна сума кооперованих поставок (товарні групи з 841 по 887) в німецькому експорті до України становить 35,6%, тоді як в українському експорті до ФРН її частка становить лише 15,7%. Крім того, вказані експортно-імпорتنі операції із зазначених товарних груп можуть розглядатись і як ті, що формують інвестиційну складову у взаємних товарних потоках між країнами.

Таким чином, аналіз даних таблиці 3.8 дає вагому підставу для висновку щодо необхідності удосконалення механізмів державної підтримки експорту в Україні та формування ефективної коопераційної моделі у зовнішній торгівлі з Німеччиною.

На користь такого висновку також порівняння обсягів найбільших кооперованих експортно-імпортних операцій ФРН з Україною за окремими товарними позиціями з основних кооперованих поставок. Дані щодо цього наведені у додатку Ю.

Вагомою є частка німецького експорту в Україну по таких товарних позиціях, як 8525 20 99 «Радіопередаючі і приймаючі пристрої» (4,9% до загальних обсягів експорту), 8543 89 95 «Електронні машини, апарати, пристрої» (1,4%), 8422 30 00 «Машини і апарати для заповнення, герметизації, етикетизації пляшок, упаковок, коробок» (1,359%), 8422 40 00 «Машини і апарати для упаковки і загорання товарів» (1,0%), 8471 50 90 «Цифрові обробляючі пристрої для цивільної авіації» (0,7%).

В частині українського експорту до ФРН серед найбільших товарних позицій за кооперованими поставками такі, як 8409 91 00 «Комплектуючі частини для двигунів з примусовим запалюванням» (0,128%), 8409 99 00 «Комплектуючі частини для двигунів з іскровим запалюванням» (0,119%), 8422 40 00 «Машини і апарати для упаковки і загорання товарів» (0,106%). Разом з тим, по більшості товарних позицій, які забезпечують участь України в кооперуванні з ФРН, частка імпорту з України в загальних його обсягах у Німеччині складає не більше 0,017%.

Аналіз структури товарних потоків між Україною і Німеччиною та рівня його комплементарності в кооперованих експортно-імпортних операціях за останні роки підтверджує необхідність диверсифікації номенклатури українського експорту, яка впродовж тривалого часу практично не зазнала значних змін. Такий стан не може служити довгостроковою основою для зростання присутності українських товарів на європейському і, в тому числі, на німецькому ринку.

Дослідження стану кооперування у сфері зовнішньоторговельних відносин України з ФРН свідчить про наявність ряду факторів негативного впливу на розвиток зазначеної діяльності. До них слід віднести наступні:

- 1) повільна імплементація положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС;
- 2) практично відсутність необхідних механізмів державної підтримки експорту;
- 3) існування проблем з відшкодуванням експортерам податку на додану вартість;
- 4) недостатня структурна потужність українських виробників експортно-спроможної продукції;
- 5) невідповідність українських і німецьких (європейських) стандартів;
- 6) нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічних представництв України за кордоном, в т. ч. у Німеччині;
- 7) недостатня інформаційна підтримка українського експорту.

З метою посилення зовнішньоторговельної експансії України на німецькому ринку, забезпечення ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій та належного рівня їх комплементарності у взаємних товарних потоках між країнами, вважаємо доцільним:

- 1) на міжурядовому рівні домогтись розв'язання проблеми взаємного визнання сертифікатів як однієї з основних передумов щодо зняття технічних бар'єрів на шляху української продукції на ринок ФРН;
- 2) спільними зусиллями міністерств і відомств, центральних і регіональних органів виконавчої влади, підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності трансформувати експортну структуру, яка була б орієнтованою на підвищення конкурентоспроможності експортного потенціалу шляхом модернізації діючих та запровадження нових, експортно-спроможних виробництв;
- 3) засобами тарифного і нетарифного впливу стимулювати ввезення в Україну переважно інвестиційних товарів для модернізації української промисловості і створення передумов для зростання експортно-орієнтованих галузей; за рахунок цього можливим є зменшення від'ємного зовнішньоторговельного сальдо в українсько-німецькій торгівлі, акценти в якій повинні бути

спрямовані, передусім, на забезпечення комплементарного кооперування в частині експорту готової продукції.

Питання вироблення ефективного механізму державного сприяння і підтримки експорту в системі міжнародної коопераційної моделі стосовно українсько-німецьких торговельно-економічних відносин будуть розглянуті в нижче.

3.2. Коопераційні засади інвестиційної сфери у зовнішньо-економічних відносинах України з ФРН

Складовою частиною у формуванні коопераційної моделі економічних взаємовідносин між Україною і ФРН повинна бути реалізація однієї з головних форм міжнародного кооперування німецької економіки, яка ставить стан та глибину міжнародного кооперування в залежність від розвитку інвестиційного співробітництва. Рівень його розвитку, як відомо, свідчить про реальні можливості та здатність держави, її виробничого сектору, підприємств різних форм власності, крім вирішення поточних соціально-економічних питань, вкладати кошти у розвиток, у створення економічного підґрунтя для виробництва, зайнятості і споживання у майбутньому. А в умовах поступового входження України до системи міжнародної кооперації зростає актуальність розширення саме такого важливого сегменту зовнішньоекономічної діяльності як інвестиційне співробітництво, особливо на засадах міжнародного кооперування. Підґрунтям цього з боку країн-партнерів є їх бажання через інвестиції у відповідні галузі з врахуванням взаємної зацікавленості створювати відповідні кооперовані виробничі системи й ринки. При цьому, як для України, так і для країн-партнерів першочерговими завданням (крім забезпечення прибуткової діяльності) є збереження діючих та створення нових робочих місць.

Переваги такої організації інвестиційного співробітництва та його впливу на інтенсивність міжнародного кооперування Німеччини розглянуті у попередньому розділі.

Зважаючи на потреби української економіки в інвестуванні коштів, які повинні забезпечити необхідний рівень економічного і соціального розвитку, вагоме значення має залучення іноземних інвестицій. Так, за даними Українського національного комітету Міжнародної торгової плати на даний час для України необхідним є залучення іноземних інвестицій в межах 80-100 млрд. доларів США [136]. В той же час міжнародне кооперування в інвестиційній сфері передбачає білатеральний рух коштів, тобто дані процеси повинні проходити в обох напрямках, ґрунтуючись, безперечно, на засадах як фінансових можливостей країн, так і їх прямого економічного інтересу.

Як свідчить аналіз, протягом останніх років іноземне інвестування України розвивалось досить динамічно. В таблиці 3.9 наведені дані щодо динаміки прямих іноземних інвестицій в Україні.

Таблиця 3.9

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні¹

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну, на початок року			Прямі інвестиції з України, на початок року		
	млн. \$	приріст до минулого року		млн. \$	приріст до минулого року	
		млн. \$	в %		млн. \$	в %
1995	483,5	20,3
1996	896,9	+413,4	+85,5	84,1	+63,8	+314,3
1997	1 438,2	+541,3	+60,3	97,4	+13,3	+52,7
1998	2 063,6	+625,4	+43,5	127,5	+30,1	+30,9
1999	2 810,7	+747,1	+36,2	97,5	-30,0	-23,5
2000	3 281,8	+471,1	+16,8	98,5	+1,0	+1,0
2001	3 875,0	+593,2	+18,1	170,3	+71,8	+72,9
2002	4 555,3	+680,3	+17,6	155,7	-14,6	-8,6
2003	5 471,8	+916,5	+20,1	144,3	-11,4	-7,3
2004	6 794,4	+1 322,6	+24,2	166,0	+21,7	+15,0
2005	9 047,0	+2 252,6	+33,2	198,6	+32,6	+19,6
2006	16 890,0	+7 843,0	+86,7	219,5	+20,9	+10,5
2007	21 186,0	+4 296,0	+25,4	221,5	+2,0	+0,9

¹ Складено і визначено автором за даними: [90]

Темпи іноземного інвестування свідчать про поступове входження в Україну в систему світового господарства, хоча частка ця в порівнянні з інвестиційними потоками розвинених країн світу і, зокрема Німеччини, має значні потенційні можливості до зростання. Дані таблиці 3.9 ілюструють досить стабільну позитивну тенденцію щорічного приросту іноземних інвестиційних вкладень в українську економіку.

Важливими елементами при виробленні моделі міжнародного кооперування в інвестиційній сфері слід вважати максимальне врахування особливостей форм внесення прямих інвестицій, потенційних ризиків і можливостей їх попередження для іноземних інвесторів та державного сприяння через створення відповідних рамкових умов, а також секторів економіки України, які викликають найбільший інтерес у представників іноземного бізнесу.

Дані, які характеризують використання основних форм іноземного інвестування в українську економіку, наведені у таблиці 3.10.

Порівнюючи дані за 2001 та 2006 роки, можна зазначити, що, загалом, спостерігається позитивний розвиток форм прямого іноземного інвестування. Зокрема, зростає частка грошових внесків (66,4% у 2001 р. та 71,1% у 2006 р.), а також вкладів у формі цінних паперів (з 0,8% до 9,3%). При цьому одночасно зменшується частка вкладень у формі рухомого і нерухомого майна (з 28,4% до 9,9%). Іншими словами – інвестування спрямовується у напрямі вкладення коштів в товарне виробництво в Україні, продукти якого надалі формують відповідні статті українського експорту.

Головними країнами-інвесторами української економіки на даний час є ФРН, Кіпр, Австрія, Великобританія, Нідерланди, США, на які приходить 69,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій. Дані, які характеризують динаміку структури прямих іноземних інвестицій за країнами походження вкладень, наведені у таблиці 3.11 (дані щодо абсолютних обсягів прямих іноземних інвестицій в Україну – у таблиці 3.9).

У 2005 р. Федеративна Республіка Німеччина впевнено вийшла на перше місце серед іноземних інвесторів української економіки внаслідок купівлі на

відкритому аукціоні 24.10.2005 р. німецькою дочірньою компанією «Mittal Steel Germany GmbH» (м. Дуйсбург, ФРН) ВАТ „Криворізький гірничо-металургійний комбінат "Криворіжсталь"” (обсяг інвестиції склав 4,8 млрд. дол. США або 24,2 млрд. грн.). Так, загальна сума німецьких інвестицій в Україну склала на 1.01.2006 р. 5 505,5 млн. дол. США, на 1.01.2007 р. – 5 620,7 млн. дол. США, а на 1.04.2007 – 5690,1 млн. дол. США.

Таблиця 3.10

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну за формами внесення¹

Форми інвестування	2001		2006	
	млн. \$	в % до підсумку	млн. \$	в % до підсумку
Капітал нерезидентів на початок року	3 874,9	-	16 890,1	-
Зростання капіталу нерезидентів - всього	813,7	100,0	4 580,5	100,0
<i>в тому числі за рахунок:</i>				
▪ Грошових внесків	540,7	66,4	3 256,5	71,1
<i>з них:</i>				
купівлі акцій	155,0	19,1	1 286,2	28,1
▪ Вкладів у формі цінних паперів	6,9	0,8	425,8	9,3
▪ Вкладів за рахунок погашення боргу	12,8	1,6	1,8	0,0
▪ Реінвестування доходів	1,5	0,2	34,9	0,8
▪ Вкладів у формі рухомого і нерухомого майна	231,0	28,4	456,2	9,9
▪ Вкладень у формі нематеріальних активів	2,9	0,3	1,7	0,0
▪ Переоцінки капіталу	0,5	0,1	25,8	0,6
▪ Придбання корпоративних прав в результаті приватизації державного майна	-	-	19,9	0,4
▪ Інших форм інвестування	17,3	2,1	89,6*	1,9
Зменшення капіталу нерезидентів – всього	267,4	100,0	552,6	100,0
<i>в тому числі за рахунок:</i>				
▪ Вилучення грошових, майнових та інших вкладів (викупу акцій, втрати капіталу)	201,6	75,4	386,1	69,9
<i>з них:</i>				
грошових внесків	237,9	43,1
цінних паперів	99,1	17,9
рухомого і нерухомого майна	49,1	8,9
▪ Інших форм вилучення капіталу	53,9	24,6	166,6	30,1
Курсова різниця (зменшує капітал)	15,0	-	245,5	5,4
Капітал нерезидентів в Україні на кінець року	4 416,4	-	21 185,9	-
Приріст (зменшення) капіталу нерезидентів за рік (+, -) :				
▪ в сумі	541,5	-	4 295,8	-
▪ в %% до суми на початок року	+14,0	-	+25,4	-

¹ Складено і розраховано автором на основі: [40; 92]

Слід підкреслити, що від надходження інвестиційного капіталу в Україну значною мірою залежать обсяги її зовнішньої торгівлі. Подібна закономірність простежується в ряді країн Східної і Центральної Європи, зокрема Польщі, Словаччині, Угорщині, де вкладений іноземний капітал став потужним чинником істотного зростання обсягів експортно-імпортних операцій з країнами інвесторами [114, с. 19]. З огляду на це пріоритетне значення для подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності України має її інвестиційне співробітництво з ФРН. Тим більше, як було розглянуто у попередніх розділах роботи, Німеччина протягом останніх років за обсягами товарообороту впевнено посідає місце другого торгового партнера України.

Таблиця 3.11

Структура прямих іноземних інвестицій в Україну в розрізі країн-інвесторів¹, на 1 січня відповідного року, в % до підсумку

Країни	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>							
ФРН	6,2	5,7	5,8	6,6	7,6	33,6	26,5
Кіпр	9,6	10,8	11,3	11,7	12,4	9,5	14,2
Австрія	...	3,3	3,9	3,8	4,1	8,7	7,6
США	16,4	16,6	16,8	16,1	13,8	8,4	6,7
Великобританія	7,7	9,5	9,6	10,3	10,7	7,1	7,4
Російська Федерація	8,1	6,7	6,0	5,7	5,5	4,9	4,6
Нідерланди	9,4	8,4	7,5	7,0	6,6	4,4	7,0
Франція	3,9
Віргінські острови (Британські)	4,6	5,6	6,3	5,7	6,5	4,2	3,8
Швейцарія	4,4	4,4	5,1	4,8	4,9	2,7	2,4
Республіка Корея	4,4	3,9	3,2	2,6	2,1	1,1	0,8
Польща	2,3	1,4	1,7
Угорщина	2,1	1,2	1,7
<i>Разом основні країни-інвестори</i>	70,8	74,9	75,5	74,3	78,6	87,2	87,5
<i>Інші країни</i>	29,2	25,1	24,5	25,7	21,4	12,8	12,5

У таблиці 3.12 наведені дані щодо структури прямих німецьких інвестицій в Україну за галузевим спрямуванням, тобто дають певну характеристику

¹ Складено автором на основі: [91 - 97]

інвестиційного інтересу у підприємців ФРН до відповідних секторів української економіки.

Таблиця 3.12

Прямі німецькі інвестиції в економіку України в галузевому розрізі¹

Галузі економіки	Станом на 1 січня, в % до загального обсягу				
	2000	2001	2002	2006	2007
Всього з ФРН	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>в тому числі:</i>					
Промисловість	51,2	56,5	54,7	20,6	21,5
<i>в тому числі:</i>					
▪ Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	7,0	5,7	6,3	12,9	12,8
▪ Машинобудування				1,1	1,3
▪ Хімічна та нафтохімічна промисловість	4,0	12,0	18,6	2,6	3,1
▪ Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	1,4	2,4
▪ Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	29,5	28,2	19,5	1,9	1,0
▪ Легка промисловість	5,5	5,8	5,3	0,3	0,4
▪ Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	5,2	4,8	5,0	0,2	0,2
▪ Целюлозно-паперове виробництво і видавнича діяльність				0,2	0,3
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	2,6	1,7	1,7	0,3	0,4
Будівництво	1,7	1,0	1,0	0,2	0,2
Транспорт та зв'язок	4,4	4,9	5,2	0,4	0,5
Оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі	16,7	13,8	19,4	1,1	1,1
Фінансова діяльність	3,9	5,9	6,0	0,9	1,0
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1,3	5,1	5,5	0,4	0,6
Надання комунальних та індивідуальних послуг	2,3	4,0	4,7	0,3	0,4
Нерозподілені за видами економічної діяльності обсяги прямих інвестицій*	15,9	7,1	1,8	75,9	74,5

* Формулювання Держкомстату України і Міністерства економіки України

Якщо не брати до уваги коштів, вкладених у купівлю «Криворіжсталі», то, виходячи з даних на початок 2007 р., найбільш привабливими галузями для інвесторів з ФРН в Україні є машинобудування (вкладено 719,9 млн. дол. США або 12,8% від загального обсягу німецьких інвестицій), хімічна та нафтохімічна

¹ Складено автором на основі даних: [18; 40; 107]

промисловість (174,1 млн. дол. або 3,1%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (133,4 млн. дол. або 2,4%). Разом з тим, порівняння структури німецьких інвестицій в галузевому розрізі в цілому за межами ФРН та вкладених в Україну свідчить про певні відмінності. Дані щодо цього наведені у таблиці 3.13.

Таблиця 3.13

Порівняльна характеристика структури німецьких інвестицій в галузевому розрізі¹, на початок 2007 р., в % до підсумку

Галузі економіки	Всього німецьких інвестицій за кордоном	в т.ч. німецькі інвестиції в Україну
Всі галузі економіки	100,0	100,0
<i>в тому числі</i>		
Сільське, лісове і рибне господарство	0,0	0,4
Гірничодобувні галузі	2,0	-
Обробні і переробні галузі	32,8	21,5
Енергопостачання і водопостачання	1,0	-
Будівництво	0,0	0,0
Торгівля	2,0	1,1
Транспорт і зв'язок	2,7	0,5
Фінансова діяльність (кредитна сфера і страхування)	31,6	1,0
Земельні володіння житлове господарство здача в оренду рухомого майна, посередницькі та інші послуги для підприємців	6,3	0,6
Сфера послуг	1,1	0,4

Врахування галузевої зацікавленості німецьких інвесторів у вкладеннях коштів за межами ФРН дає підстави визначити пріоритетні напрями розвитку інвестиційного співробітництва з Україною у сфері обробних і переробних галузей (частка складає 32,8% від загальних обсягів німецьких інвестицій за кордоном і 21,5% - в Україні), у торгівлі, в транспортних перевезеннях та системі зв'язку. Але особливо значний розрив у частках німецьких інвестицій за кордоном у сферу фінансової діяльності (лише відносна різниця перевищує 30

¹ Визначено автором на основі даних: [40; 167]

разів не на користь України) та у наданні послуг підприємствам (відповідно 6,3% і 0,6%). Щодо рівня інвестування у фінансову діяльність, то такий стан свідчить, з одного боку, про досить слабкий рівень розвитку української банківської та страхової систем, а, з другого, про достатньо широке поле діяльності у створенні в Україні необхідних рамкових умов для ефективного інвестиційного співробітництва з ФРН у зазначеній сфері.

Інвестиційний інтерес з боку країни-інвестора до країни-реципієнта прослідковується і з позиції динаміки щорічного сальдо інвестиційних вкладень у відповідну країну. Дані, які характеризують зміну сальдо інвестицій ФРН в Україну наведені у таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Динаміка щорічного сальдо прямих німецьких інвестицій в Україну¹

Роки	Сальдо німецьких інвестицій за кордоном*			Темпи зміни сальдо німецьких інвестицій за кордоном, в % до минулого року	
	Всього млн. євро	в т.ч. в Україну		всього	в т.ч. в Україну
		млн. євро	в % до загальних обсягів		
2002	- 20 132	+11	-0,05
2003	- 5 470	- 10	0,18	-72,8	+110,0
2004	- 1 516	- 67	4,42	-72,3	+570,0
2005	- 36 695	- 4 281	11,67	+2 320,5	+6 289,6
2006	-63 311	-170	0,27	+72,5	-96,0

Сальдо (приріст або зменшення) німецьких інвестицій за кордоном за результатами діяльності протягом року визначається за методикою Федерального банку Німеччини [168, S. 6]. При цьому від нових інвестиційних вкладень за розглядуваний період віднімається сума ліквідації (погашення) інвестиційних вкладень; крім того, враховується зміна обсягів не розподіленого (реінвестованого) прибутку, а також зміна кредитних вкладень німецьких інвесторів. Підсумковий результат сальдо із знаком «мінус» (-) означає збільшення німець-

¹ Визначено за даними: [167, S.6-16; 179, S.6-7; 180]

ких вкладень за кордоном, а із знаком «плюс» (+) – відповідне їх зменшення, тобто, повернення у ФРН.

Таким чином, негативна зміна сальдо інвестицій щодо України в розглядуваному періоді є лише у 2002 р., тоді як за решту років тенденція позитивна. Разом з тим, на фоні досить потужного збільшення зовнішньо інвестиційного сальдо ФРН у 2006 р. (з 36,7 млрд. євро до 63,3 млрд. євро) стосовно України не спостерігається відповідної симетрії.

Розглядаючи обсяги інвестиційних вкладень іноземними інвесторами слід звернути увагу на такий показник, як середня сума інвестицій на одне підприємство. На цій підставі можна зробити висновки щодо концентрації коштів у відповідні об'єкти інвестування та інвестиційні програми. Так, якщо в цілому по Україні на початок року іноземні інвестиції обсягом 21 186 млн. дол. США були вкладені у 12 800 підприємств [40, с. 3], то німецькі інвестиції обсягом 5 620,7 млн. дол. були вкладені загалом у 1116 підприємств [36]. Звідси в середньому на одне підприємство обсяг прямих іноземних інвестицій в цілому склав 1 655 тис. дол., тоді як в частині німецьких інвестицій ця величин досягнула 5 036 тис. доларів. Станом на 1 квітня 2007 р. ФРН інвестувала в економіку України 5690,1 млн. дол. США, що склало 25,4% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, залучених в українську економіку. За перший квартал 2007 р. приріст німецьких інвестицій склав 56,1 млн.дол. США, а кількість підприємств з німецьким капіталом сягнула 1217 одиниць [16].

Щодо оцінки українсько-німецького інвестиційного співробітництва, то його на даному етапі можна характеризувати як діяльність по залученню німецького капіталу в українську економіку. Про це свідчить співвідношення інвестиційних вкладень з ФРН в Україну та з України у ФРН. Такі диспропорції, враховуючи рівень розвитку продуктивних сил країн та поступове входження України до ринкової економіки можна на даний час вважати тимчасовими, оскільки надходження інвестицій в ту чи іншу країну обумовлюється потребами ринку, потенційно привабливими сферами для вкладення капіталу та іншими наявними чинниками соціально-економічного характеру.

Стан співпраці України з ФРН у сфері інвестицій характеризують дані, наведені у таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Інвестиційне співробітництво України з Німеччиною¹,
на 1 січня відповідного року

	2001		2002		2006		2007	
	млн. \$	частка, в %	млн. \$	частка в %	млн. \$	частка, в %	млн. \$	частка в %
Іноземні інвестиції в Україну - всього	3 875,0	100,0	4 416,2	100,0	16 890,0	100,0	21 186,0	100,0
в т.ч. з ФРН	240,9	6,2	249,5	5,7	5 505,5	32,6	5 620,7	26,5
Інвестиції з України – всього	170,3	100,0	157,5	100,0	219,5	100,0	221,5	100,0
в т.ч. у ФРН	0,2	0,12	0,2	0,13	0,4	0,18	0,4	0,18

Про недостатній розвиток двостороннього інвестиційного співробітництва між країнами свідчить і значна диспропорція в кількості спільних підприємств, які створені за рахунок відповідних інвестицій: якщо в Україні, як зазначалось вище, у 2007 р. працювало 1116 суб'єктів господарської діяльності з німецьким капіталом, то у ФРН – лише 6 підприємств з участю українського капіталу. При цьому необхідно зазначити, що надто низький рівень вкладення коштів українських інвесторів в німецьку економіку гальмує отримання українськими підприємницькими структурами необхідного досвіду спільної діяльності на зовнішніх ринках та суттєво уповільнює взаємодію німецького і українського промислового і банківського капіталу.

На даний час в Україні успішно реалізуються інвестиційні проекти таких відомих німецьких концернів, як «Siemens», «Knauf». У травні 2001 р. німецьким концерном «DASA» завершено реконструкцію аеропорту “Бориспіль”. У грудні 2001 р. розпочав виробничу діяльність в Україні завод „Єврокар” (Закарпатська область) – продукт коопераційного проекту „Vols-

¹ Складено і визначено автором на основі: [40]

wagen”–„Skoda” дочірнього підприємства концерну „Volkswagen AG”. Відповідно до даного проекту розпочато випуск автомобілів власної марки для українського ринку. В продовження його реалізації у 2007 р. здійснюються роботи щодо запуску другої черги заводу.

У 2002 р. у м. Стрию Львівської області успішно розпочато реалізацію проекту фірми “Leoni AG” (ФРН) з випуску бортових кабельних мереж для легкових автомобілів (загальний обсяг проекту складає біля 40 млн. євро). Вже у 2004 р. проінвестоване підприємство вийшло на планову потужність виробництва. Крім того, даний інвестиційний проект розглядається не лише як кооперування в інвестиційній сфері в Україні, але і як об’єкт українсько-німецької кооперації в експортно-імпорتنій діяльності та виробничій кооперації компанії “Leoni AG” з автомобілебудівним концерном «Daimler-Chrysler».

Успішно реалізується в Україні інвестиційний проект автоконцернів «Daimler-Chrysler» і «Opel AG» спільно з ВАТ «АвтоЗАЗ» (м. Запоріжжя) з крупновузлової зборки в Україні легкових автомобілів „Mercedes“ та „Opel“.

Баварська фірма „Krombert & Schubert” у 2006 р. розпочала реалізацію проекту по будівництву у м. Луцьк заводу з випуску бортових кабельних систем для автомобілів концернів „Audi“ і „BMW“. Після впровадження підприємства в дію у 2007 р. на ньому повинно бути зайнято 7000 працівників. Даний проект також поєднує інвестиційну, торговельну та виробничу кооперацію між українськими і німецькими підприємствами.

Триває успішна реалізація в Україні інвестиційного проекту у сфері оптової та дрібнооптової торгівлі, який забезпечує концерн “Metro AG”. Особливістю проекту є розгортання в Україні мережі дрібнооптової торгівлі з орієнтацією на продукцію, вироблену українськими товаровиробниками. Загальний обсяг інвестицій в даний проект – близько 200 млн. дол. США. На даний час вже впроваджено в дію 12 об’єктів торгівлі фірми „Metro Cash & Carry”.

Можна також назвати такі інвестиційні проекти, як будівництво німецькою компанією „Fogt Electronics” у м. Чернівці заводу електроніки, будівництво

фірмою „EOP“ (Brandenburg) у Волинській області заводу з виробництва біодизеля, участь концерну „Hochtief AG“ у будівництві сучасних автомобільних доріг.

Порівнюючи фактичні обсяги та розрахункову потребу української економіки в іноземних інвестиціях, можна зробити висновок по-перше, про значний розрив між першими та другими, по-друге, про явно недостатній рівень іноземних інвестиційних потоків в країну і, по-третє, у великих потенційних можливостях для іноземних інвесторів в Україні. Однак, активність цих процесів перебуває у прямій залежності від впливу наступних груп факторів:

- 1) наявних та можливих ризиків для іноземних інвесторів;
- 2) існуючих в країні переваг правового, податкового, інфраструктурного, ресурсного, кваліфікаційно-персонального характеру;
- 3) привабливості відповідних сфер і галузей діяльності, а також адміністративно-територіальних та регіональних формувань, їх інвестиційного рейтингу;
- 4) діючої системи стимулювання, державного сприяння та створення оптимальних рамкових умов.

За даними проаналізованих матеріалів, в Україні об'єктивно складаються передумови, які можуть розглядатись як позитивні щодо розвитку співпраці та інвестування в українську економіку. До позитивних моментів, які створюють зацікавленість німецьких інвесторів у вкладенні капіталу можна віднести наступні:

- поступове реформування бюджетної та податкової систем, а також системи землекористування;
- позитивні тенденції у розвитку української економіки;
- виконання державних програм з приватизації майна;
- вирішення питань реструктуризації зовнішньої заборгованості на рівні Паризького Клубу;

- достатньо високий потенціал та конкурентні переваги українського ринку, в цілому позитивні тенденції українсько-німецького співробітництва та перспективи для його подальшого розвитку, наявність для підприємців ФРН значних шансів у розширенні співпраці;
- наявний кадровий потенціал в Україні, його високий кваліфікаційний рівень;
- правильність обраного напрямку щодо розвитку прямого міжрегіонального співробітництва та партнерства між конкретними підприємствами.

Разом з тим, залишаються і фактори ризику щодо розширення в Україні іноземними інвесторами своєї діяльності, які і дають підґрунтя для рейтингових показників України та формують загальний інвестиційний клімат.

На підставі проведеного аналізу нами визначено основні ризики та чинники негативного впливу в Україні [114, с. 21-22], які беруться до уваги німецькою стороною при налагодженні виробничо-комерційних і інвестиційних контактів з українськими партнерами. Їх можна виділити в наступні групи:

1 група – Ризики політичного характеру:

- прояви політичної нестабільності і незбалансованості гілок законодавчої, виконавчої та судової гілок влади, а звідси невпевненість іноземних партнерів у гарантіях права власності та ефективності використання вкладених коштів;
- спроби та дії щодо перегляду права власності на вже приватизовані об'єкти, їх реприватизація на основі політичних мотивів.

2 група – Ризики законодавчого і нормативного характеру:

- недостатнє забезпечення правової стабільності, зокрема у проведенні законодавчих змін у питаннях платежів до бюджетів всіх рівнів та централізованих фондів спеціального призначення;
- невідповідність, у ряді випадків, між законодавчими актами і підзаконними нормативними документами як позавідомчого, так і відомчого характеру;
- запровадження, в окремих випадках, нормативних актів “заднім числом”;
- неврегульованість законодавства про банкрутство.

3 група – Ризики правового характеру:

- відсутність дієвого механізму правового захисту інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів, недостатній рівень інвестиційної і правової безпеки та фінансових гарантій для інвесторів;
- слабка дієздатність судової системи, негативна практика недотримання українськими боржниками своїх зобов'язань;
- невирішеність проблем, пов'язаних із стандартизацією та сертифікацією продукції і товарів, приведенням її до загальноєвропейських вимог;
- поширення в Україні практики зміни прав власності «рейдерським інструментарієм», де ключову роль відіграють ланки судової системи.

4 група – Ризики адміністративного характеру:

- нестабільність економічної і податкової політики, її залежність від організаційних змін на урядовому рівні;
- значний адміністративний контроль та бюрократичні перешкоди;
- бюрократичні перепони в сфері приватизації;
- наявність в Україні (за даними німецьких видань) значного рівня корупції.

5 група – Ризики організаційного характеру:

- повільність реструктуризації підприємств;
- нечіткість визначення кола потенційних стратегічних інвесторів (в тому числі і закордонних) в процесі приватизації підприємств ключових галузей (в тому числі в сфері енергетики), від яких в подальшому залежить робота підприємств іншого галузевого спрямування.

6 група – Ризики фінансово-кредитного характеру:

- складний фінансовий стан багатьох підприємств і як наслідок – їх низька привабливість для іноземних інвесторів;
- недостатня прозорість податкової політики, високий рівень оподаткування, який позбавляє державу конкурентних переваг при залученні іноземних інвесторів;
- високі ставки ввізного мита при надходженні іноземних інвестицій в Україну, високі митні ставки на інвестиційний товар (обладнання, техніку, тощо);

- відсутність до цього часу системи закладу землі під кредити в процесі інвестування;
- слабкість банківської системи, відсутність можливості кредитування та гарантування іноземних кредитів на місці.

7 група – Ризики інфраструктурного характеру:

- значні недоліки у функціонуванні енергетичної інфраструктури;
- нерозвиненість транспортної та комунікаційної інфраструктури.

8 група – Ризики соціального характеру:

- низька купівельна спроможність значної частини населення зменшує можливості реалізації на внутрішньому ринку продукції підприємств, в т.ч. і з іноземним капіталом.

9 група – Ризики ментально-психологічного характеру.

Особливо негативний вплив ризиків політичного характеру на формування інвестиційного клімату України відзначають як німецькі компанії і фахівці, так і міжнародні організації. До такого висновку прийшли експерти Агентства «Regnum» – «Free Europe Foundation» і «United Communications Consulting», в складі яких аналітики понад 20 крупних банків та міжнародних організацій (Європейського банку реконструкції і розвитку, Міжнародної Фінансової Корпорації, Райффайзен–Банку, Компанії «Wirtschaftsprüfers Ernst & Young» та інших). Так, зокрема, «на погляд 95% експертів економіка України розглядається як повністю або частково закритою для іноземних інвесторів» [256]. Не можна не погодитись з Послом Нідерландів в Україні Онно Хаттінга Ван'т Сантом, який, аналізуючи інвестиційний клімат в Україні, зазначав: «Компанія не інвестуватиме в Україну з метою допомогти їй у скрутній економічній ситуації. Таке рішення може приймати уряд, але не приватна компанія, яка інвестуватиме в Україну лише за умови, що для неї це буде прибутковою справою» [75, с. 15].

Під час Четвертої щорічної інвестиційної конференції групи компаній „Troika-Dialog“, яка проходила в Лондоні 22-23 березня 2007 р. і була присвячена інвестиційним перспективам російського та українського ринків, іноземні

інвестори головним чином були незадоволені обмеженою пропозицією акцій компаній на фондовому ринку України, а також відсутністю програми приватизації [136]. На Міжнародному енергетичному інвестиційному форумі, ініційованому Європейською бізнес-асоціацією, який проходив у Києві 3-4 квітня 2007 р., підкреслювалось, що для початку та продовження бізнесу в Україні західним вкладникам необхідна чітка мотивація дій українських політиків та прозорі правила гри. При цьому, як повідомляло німецьке інформаційне агентство „Deutsche Welle“, виконавчий директор українського представництва компанії Siemens А.Рафаседер акцентувала: «Нам потрібна стабільність. Нам потрібно там, де ми вкладаємо гроші, мати зрозумілі умови. На мою думку, це нормальна вимога, щоби далі інвестувати» [35].

Аналізуючи питання ризиків для іноземних інвесторів, не можна обійти стороною і таке питання як наявність існуючих проблемних питань у сфері інвестиційного співробітництва між Україною і Німеччиною. Їх невирішеність і неврегульованість створюють, з одного боку, додатковий негатив для активізації та розвитку зазначеної співпраці, а, з другого, - прямі перешкоди для побудови і практичного впровадження ефективної моделі інвестиційного кооперування між суб'єктами підприємницької діяльності обох країн.

До числа найбільш складних проблемних питань відносяться неврегульованість давно простроченої заборгованості українськими підприємствами німецьким кредиторам, зокрема ВАТ “Оріана” (м. Калуш) «Баварському іпотечному об'єднаному банку АТ» („HVB AG“) та Холдингової компанії “Реле та автоматика” (м. Київ) німецькій фірмі “Варекс” (“Varex&Co. GmbH“), а також тривале затягування з погашенням заборгованості України перед ФРН за Ямбурзькими угодами.

У 1996 р. «Баварський іпотечний об'єднаний банк АТ» („HVB AG“) надав серію кредитів для побудови заводу “Хлорвініл” у м. Калуш (у подальшому ВАТ “Оріана”) обсягами 21 млн. нім. марок, 8,5 млн. нім. марок та 1,5 млн. марок, які не були покриті гарантіями Уряду України. Кредит на суму 8,5 млн. марок (з відсотками 11,4 млн. марок) було реструктуризовано Україною перед

ФРН 6 грудня 2001 р. в рамках реструктуризації боргів перед Паризьким клубом. Проте по кредитах в 21 млн. марок та 1,5 млн. марок ВАТ “Оріана” не розраховалось, хоча термін їх погашення закінчився у 1997 році. На даний час німецька сторона наполягає на погашенні вказаних кредитів, перерахованих в євро (з урахуванням відсотків) обсягом 19 млн. євро, за рахунок держави, виходячи з того, що на час отримання компанією ВАТ “Оріана” кредитів вона знаходилась у державній власності.

Компанія “Varex&Co. GmbH” має вимоги до України стосовно повернення кредиту, наданого у 1991-1992 роках заводу “Реле та автоматика” (м. Київ) без залучення урядових гарантій України, для проміжного фінансування придбання медичної апаратури та обладнання для українських лікарень та поставку фірмою “Siemens” 300 комплектів електрокардіографів. Сума вимоги німецької сторони за надання зазначеного кредиту (з урахуванням відсотків) становить 48,5 млн. євро. Крім того, фірма “Varex&Co. GmbH” виставляє вимогу до України про виплату залишку покупної ціни після продажу часток участі у спільному підприємстві “Донкавамет” обсягом 25,4 млн. євро, також з урахуванням відсотків. Загальна сума непогашеної заборгованості української сторони перед німецькою компанією “Varex&Co. GmbH” вже на кінець 2003 р. складала 73,9 млн. євро. Заборгованість не погашена до цього часу. Претензії фірми по поверненню коштів з відсотками та пенею повинні бути погашені НВО “Реле та автоматика”, а в частині виконання гарантії, наданої фірмі “Siemens AG” Національним банком України, безпосередньо цим банком.

Протягом тривалого часу затягується врегулювання питання щодо погашення заборгованості України перед ФРН за Ямбурзькими угодами. Ще відповідно до домовленостей, досягнутих у ході Четвертих українсько-німецьких політичних консультацій на вищому рівні 6 грудня 2001 р., повинна була бути підписана кінцева Угода щодо поставки Україною до ФРН 290 млн. м³ природного газу (замість перечислення грошових сум) в порядку компенсації заборгованості української сторони по Ямбурзькій угоді. Однак до 2007 р. дане проблемне питання українсько-німецьких інвестиційних відносин не вирішене.

В процесі торговельно-економічних та інвестиційних відносин між підприємцями України і Німеччини, як свідчать дані Міністерства економіки України, періодично виникає питання затримки або не в повній мірі відшкодування українською стороною податку на додану вартість (ПДВ) експортерам продукції.

На думку переважної більшості німецьких інвесторів, затягування та відмова від відшкодування ПДВ іноземним компаніям, залишається протягом останніх років однією з тих проблем, які заважають збільшенню обсягів надходжень німецьких прямих іноземних інвестицій в Україну. Це, відповідно, стає на перешкоді зростання її експортного та інвестиційного потенціалу, покращення інвестиційного клімату. Крім того, несвоєчасне відшкодування ПДВ призводить до вимивання оборотних коштів підприємств, наслідком якого є зменшення обсягів виробництва. Дана проблема потребує свого якнайскорішого вирішення, в першу чергу, по діяльності спільних підприємств, створених за рахунок залучення німецьких інвестицій.

Слід зазначити, що подальше зволікання з вирішенням зазначених питань може стимулювати напругу в українсько-німецьких відносинах, створювати негативний фон для поглиблення торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва, а також стати серйозною перешкодою для нарощування позитиву у ставленні і сприйнятті німецькими та європейськими інвесторами інвестиційного клімату України.

Аналіз зазначених ризиків і існуючих проблемних питань, які, загалом, є факторами негативного впливу на залучення іноземних інвестицій, в даному разі – німецьких, в економіку України дає підставити для обґрунтування та визначення основних напрямів та зусиль у подоланні негативних сторін в інвестиційному співробітництві України з Німеччиною та формуванні ефективної моделі кооперації в інвестиційній сфері.

Важливим моментом при цьому є питання інвестиційної привабливості як української економіки в цілому, так і відповідних її регіонів та галузей зокрема. Рейтинг інвестиційної привабливості визначається на основі аналізу цілого

ряду правових норм, економічних та фінансових показників. Однак, на першому плані залишається обсяг внутрішнього валового продукту, який створюється у тому чи іншому регіоні. Ці питання вже були предметом нашого дослідження [129, с. 261-262].

Дані Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва свідчать, що “інвесторів, як правило, не приваблюють регіони, величина ВВП яких порівняно невелика” [56, с. 2]. Так, у 2000 р. в Україні серед областей-лідерів виявилися передусім ті регіони, для яких характерним був високий виробничий потенціал або рівень розвитку фінансової сфери: Київ, Дніпропетровська та Донецька області. Це підтверджують дані про ВВП відповідних регіонів: 9 з 10 регіонів, з найвищим показником інвестиційної привабливості, входили у першу десятку серед областей України за обсягом ВВП.

У 2006 р. покращили свої позиції в рейтингу в основному ті території, яким вдалось, завдяки росту, залучити більше інвестицій. Так, одні з найвищих по країні темпів зростання інвестицій в основний капітал у 1 півріччі 2006 р. мали Вінницька і Закарпатська області. Високими темпами залучення прямих іноземних інвестицій відзначились Львівська та Житомирська області, які покращили свої позиції одразу на три сходинки. Лідером інвестиційного рейтингу є м. Київ, яке випереджає найближчого конкурента – Дніпропетровщину - більш ніж удвічі. Наступні регіони з групи лідерів – Дніпропетровська, Донецька, Харківська та Одеська області – мають між собою практично однаковий розрив у величині рейтингового балу [41].

Очевидно, що регіони з порівняно високим ВВП мають більші можливості у розв’язанні фінансових проблем. При цьому спостерігається така закономірність: показником сприятливості інвестиційного клімату в регіоні в певній мірі є також потенціал розвитку малого підприємництва. Чим вищий цей потенціал, тим сприятливіший є інвестиційний клімат. Звідси робимо висновок: розвиток малого підприємництва, створення на регіональному та місцевому рівнях сприятливих рамкових умов, в т.ч. органами місцевої представницької та

виконавчої влади, стає важливою економічною передумовою нарощення інвестиційної активності іноземних партнерів.

Як свідчать дослідження, однією з проблем сучасної інвестиційної політики є неоднозначне розуміння інвестиційної привабливості України: потенційні іноземні інвестори недооцінюють ресурси України, а владні структури в Україні – їх переоцінюють. Її вирішення, на наш погляд, слід розглядати як один з резервів підвищення рівня інвестиційної привабливості України та отримання нових можливостей щодо збільшення вкладення коштів в українську економіку саме завдяки реалізації потенціалу міжнародного кооперування в інвестиційній сфері.

Проведене нами дослідження коопераційних засад інвестиційного співробітництва в системі зовнішньоекономічних відносин України з ФРН дало підстави запропонувати структуру міжнародної коопераційної моделі в інвестиційній сфері, яка наведена на рис. 3.1. Міжнародне кооперування в інвестиційній діяльності орієнтоване на спільне підприємництво здійснюється завдяки дії послідовного логічного зв'язку між складовими елементами даної моделі: вибір партнерів по кооперації – вибір форм кооперування – вибір сфери і галузі для інвестування. При цьому має значення підпорядковане загальній меті врахування факторів позитивного і негативного впливу в країні-реципієнті, узгодження та координація галузі та сфери для вкладення коштів, а також власне підприємницької діяльності на засадах кооперування. Остання безпосередньо пов'язана з експортно-імпортною діяльністю суб'єктів міжнародного кооперування, представляючи відповідні партнерські країни. Результатом ефективного інвестиційного кооперування при цьому є, передусім, зростання імпортозамінного виробництва в країні-реципієнті, а також нарощення експортних поставок та активізація експортної експансії на відповідних зовнішніх ринках.

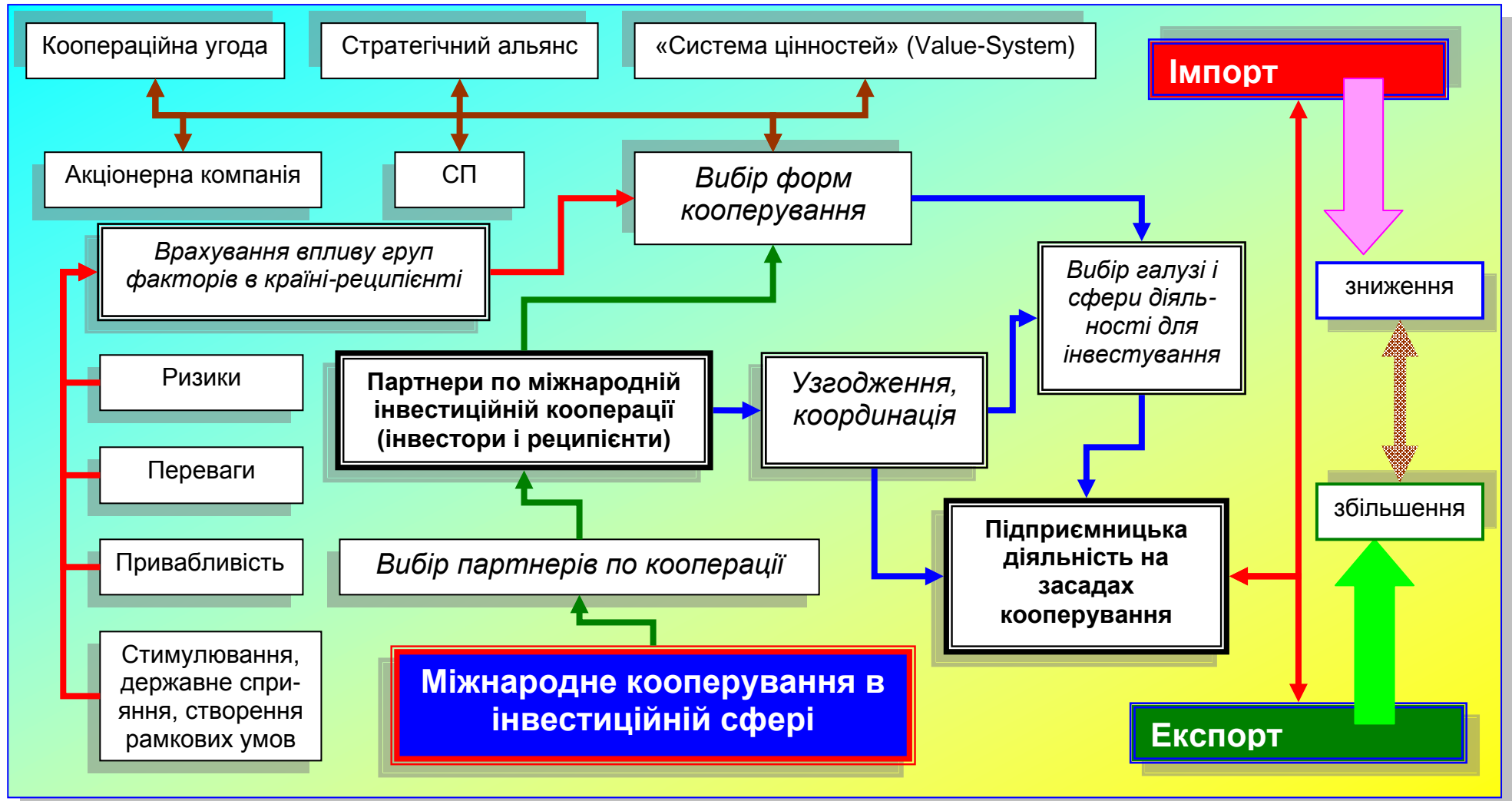


Рис. 3.1. Міжнародна коопераційна модель в інвестиційній сфері

Для досягнення конкретних цілей спільного підприємництва можуть бути використаними різні форми кооперування: коопераційна угода, створення спільного підприємства або акціонерної компанії. Однак в сучасній системі інвестиційного кооперування, яка ефективно використовується німецькими компаніями, є такі форми, як стратегічний альянс та так звана «Система цінностей» (Value-System) [206, S. 50-51, 57-59]. Остання розглядається діючою німецькою практикою як «нова форма стратегічної підприємницької кооперації між юридично незалежними підприємствами» [206, S. 57].

Таким чином, як показав проведений аналіз проблематики інвестиційного кооперування, є підстави стверджувати що з метою створення нормального інвестиційного клімату в Україні, який був би привабливим для німецьких інвесторів та їх активізації в напрямку українського ринку, необхідно, передусім, на рівні законодавчої влади та центральних органів виконавчої влади нашої держави домогтись забезпечення прозорості законодавчої бази України, якою регулюється підприємницька та зовнішньоекономічна діяльність, відносини власності, оподаткування. Не можна далі відкладати прийняття Податкового кодексу України: іноземний інвестор, йдучи із своїм капіталом в Україну, повинен чітко знати “правила гри” до її початку, а не підлаштовуватись до непередбачуваних динамічних змін, втрачаючи і економічну зацікавленість, і довіру до держави.

При цьому для реалізації практичних шляхів збільшення інвестицій в Україну з ФРН та розвитку інвестиційного кооперування між підприємствами обох країн вважаємо за доцільне:

- 1) на законодавчому та виконавчому рівні вжити необхідних заходів щодо ліквідації негативних чинників правового характеру, які спотворюють процес ефективного регламентування підприємницької діяльності в частині залучення і освоєння інвестицій;
- 2) вирішити питання про прийняття необхідних змін у податковому законодавстві, передусім, через прийняття Податкового кодексу України;

- 3) оптимізувати систему оподаткування, звести до мінімуму авансові платежі і використовувати, головним чином, касовий метод справляння дохідної частини бюджетів;
- 4) забезпечити гнучкість податкової політики для створення передумов у підвищенні зацікавленості інвесторів у зростанні доходів;
- 5) економічно обґрунтованим можна вважати повне звільнення інвестицій від податків протягом першого року;
- 6) удосконалити порядок сплати митних платежів і зборів при надходженні іноземних інвестицій в Україну; доцільною була б повна відміна ввізного мита при надходженні інвестиційних товарів в Україну;
- 7) створити механізм правового захисту іноземних інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів.

Як один з визначальних моментів у питанні розширення українсько-німецького інвестиційного співробітництва та збільшення присутності німецького інвестиційного капіталу на українському ринку слід відзначити необхідність створення в Україні, по аналогії з ФРН, ефективної системи державного сприяння через формування відповідних рамкових умов та мережі спеціальних структурних підрозділів в країні та за її межами, які повинні бути зорієнтованими на сприяння діяльності підприємств. Робити це необхідно поки українська економіка залишається об'єктом підвищеного інтересу з боку німецьких інвесторів.

3.3. Механізм державного сприяння і підтримки в системі міжнародної коопераційної моделі

Проведене дослідження змісту та особливостей зовнішньоторговельних товарних потоків з точки зору забезпечення їх комплементарності та коопераційних засад інвестиційної сфери дало підстави обґрунтувати коопераційну модель двосторонніх економічних взаємовідносин між Україною і ФРН.

Її доцільно розглядати як скоординовану систему взаємодії між суб'єктами країн щодо визначення цілей і форм кооперування, вибору сфер діяльності та партнерів з використанням механізмів державного сприяння і підтримки, метою якої є розвиток експортно-імпортного та інвестиційного співробітництва. Зазначена модель, продовжуючи досліджені пріоритети ФРН і України у сфері торговельно-економічних відносин та переміщення інвестиційного капіталу, повинна базуватись на:

а) обов'язковому врахуванні впливу основних факторів (можливих ризиків, наявних та потенційних переваг, існуючої та передбачуваної привабливості, створення ефективних рамкових умов завдяки стимулюванню та державній підтримці);

б) виборі форм кооперування (коопераційна угода, стратегічний альянс, акціонерна або дольова участь, інші);

в) визначенні інструментів носіїв рішень (в площині прийняття рішень, в структурній та ринковій політиці, в політиці поєднання факторів та фінансового забезпечення).

Структурно-логічна схема українсько-німецької коопераційної моделі наведена на рис. 3.2.

Досягнутий рівень експортної діяльності підприємств ФРН в частині міжнародної кооперації та стабільні тенденції щодо її розширення стали можливими в результаті не тільки активізації самих суб'єктів підприємницької діяльності на зовнішньому ринку, але і завдяки активній ролі держави у сприянні зазначеним процесам. Тим більше, що згідно до ст. 73 Основного Закону Федеративної Республіки Німеччини [201] з відповідними законодавчими змінами від 26.07.2002 р. [198] Федерація наділена виключною законодавчою компетенцією у питаннях зовнішніх зносин, договорів про торгівлю і судноплавство, свободи товарообороту, товарообороту і розрахунків з іншими країнами, включаючи питання митної і прикордонної охорони.



Рис. 3.2. Структурно-логічна схема українсько – німецької коопераційної моделі¹

¹ Розроблено автором самостійно

В основі зовнішньоекономічної політики ФРН, орієнтованої на міжнародне кооперування, закладено передусім розуміння того, що, *по-перше*, центральна роль належить власній ініціативі підприємств, *по-друге*, державне сприяння зовнішньоекономічній діяльності не може підміняти роботи економіки, але воно може надавати допомогу підприємствам у відкритті зовнішніх ринків та впливати на покращення рамкових умов для діяльності самих підприємств [241]. Завдяки такій системі діяльності та побудови зовнішньоекономічної політики німецька економіка отримала суттєву підтримку і сприяння успішній динаміці та вивела ФРН в головну групу провідних індустриальних країн в системі міжнародної кооперації.

Прийняття Закону про зовнішньоекономічну діяльність [154] від 28 квітня 1961 р. з наступними доповненнями від 19 грудня 2005 р. обумовило формування німецької системи сприяння зовнішньоекономічній діяльності, яку спільно забезпечують держава та економіка. Так, зокрема, сформовані і успішно функціонують „три колони німецької зовнішньоекономічної діяльності” [181], до яких належать:

- закордонні представництва (посольства і консульства);
- закордонні торгові палати (АНК) і бюро делегатів, а також відповідні представництва німецької економіки;
- Федеральне агентство зовнішніх економічних відносин (bfai).

Слід зазначити, що на найважливіших експортних ринках світу присутніми є всі три групи названих організацій. В інших країнах в будь-якому випадку німецькі підприємства знаходять закордонні представництва як партнерів та помічників, особливо, якщо це стосується налагодження коопераційних взаємовідносин з потенційними партнерами відповідних країн.

Федеральне міністерство економіки і технологій Німеччини тісно співпрацює у зазначених напрямках з Регіональними ініціативами німецької економіки, до яких належать Тихоокеансько-азіатський комітет німецької економіки, Латиноамериканська ініціатива, Близько- і Середньосхідна ініціатива, Ініціатива Південної Африки, Східний комітет німецької економіки. При цьому

Федеральне міністерство економіки і технологій забезпечує координацію діяльності різних виконавців у сприянні зовнішньоекономічній діяльності Федерації та Федеральних Земель [235]. Відповідно на земельному рівні також діє ефективна система експортних гарантій. Так, значний фінансовий простір для експортоорієнтованих підприємств Землі Райнлянд-Пфальц забезпечує нова програма експортних гарантій, яку, починаючи з березня 2006 р. почав реалізовувати Інвестиційний і Структурний банк (ISB), перейнявши на себе гарантування до 50% ризиків [233]. В такий спосіб охоплюються гарантії пропозиції, гарантії авансових платежів і задатків, гарантії поставки товару та гарантії постачальникам експортної продукції. Дана програма експортних гарантій успішно поєднується з іншими програмами банку ISB.

Актуальними завданнями держави в двосторонніх і багатосторонніх переговорах (в ЄС, ОЕСР, СОТ, Бернському союзі) залишаються запровадження рамок умов для підтримки по можливості вільного розвитку конкуренції і торгівлі. Виходячи з цього, зовнішньоекономічна політика Німеччини в сфері міжнародної кооперації може сприяти зниженню високих бар'єрів, які ускладнюють німецьким продавцям доступ до закордонних ринків.

Крім того, держава надає підтримку в особливих сферах підприємницької діяльності за кордоном, в тому числі, в питаннях участі у міжнародних ярмарках і страхуванням експортних кредитів. Останнє викликає значний інтерес з боку іноземних партнерів та заслуговує на особливу увагу.

Федерація пропонує експортерам та кредитним інститутам застрахувати відносні закордонні ризики в справі експортної діяльності (ризики покупців та політичні ризики відповідних країн). Процес та принципи прийняття рішень регулюються директивною лінією Федерального міністерства економіки та технологій Німеччини від 30 грудня 1983 р. щодо прийняття на себе експортних гарантій, а також директивою від 26 квітня 2001 р. щодо врахування позицій екологічної та соціальної політики та політики розвитку („Hermes-Umweltleitlinien”) [185]. З розгортанням діяльності Федеральним урядом було визначено уповноваженим консорціум, який складається з „Euler-

Hermes Kreditversicherungs-AG” (установа, яка очолює консорціум) і „PwC AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft”.

Система державного страхування експорту у ФРН діє на підставі Закону, прийнятого у 1949 р., відповідно до якого уряд ФРН взяв на себе гарантії і поручительства по експортних операціях. Процедура і принципи прийняття рішень за заявками німецьких експортерів і фінансових інститутів на державне страхування експортних операцій регулюються зазначеними вище Директивами з прийняття експортних поручительств від 30 грудня 1983 року. Згідно Директив всі заявки розглядаються Міжміністерським комітетом з експортних гарантій і поручительств [187, S. 10, 38; 189, S. 2], до якого входять представники федеральних міністерств закордонних справ, економіки і технологій, фінансів, економічного співробітництва і розвитку. Рішення приймаються на засіданнях зазначеного комітету, які відбуваються раз на два тижні. Діяльністю комітету керує Федеральне міністерство економіки і технологій Німеччини. Комітет тісно співпрацює з промисловими і банківськими організаціями, які пов’язані із зовнішньоекономічною діяльністю.

Відповідно до законодавства ФРН, умовою для надання експортної гарантії або поручительства є те, що експортні операції, які страхуються від політичних і економічних ризиків, не повинні порушувати діючі правові норми і суперечити інтересам ФРН. Головним при цьому є фактор сприяння розвитку німецької економіки, але також можуть бути врахованими і інтереси країни – імпортера. Ризик надання експортної гарантії або поручительства повинен бути оправданим, іншими словами здійснення експортної операції повинно забезпечуватись без виникнення збитків.

Державне страхування експорту у ФРН здійснюється за рахунок коштів федерального бюджету, які щорічно обраховуються і визначаються з врахуванням максимально можливої вартості експорту, який буде прийматись до покриття гарантіями і поручительствами.

Здійснювати державне страхування експорту у ФРН доручено консорціуму “Euler Hermes”, який складається із двох акціонерних товариств – страхової

компанії “Hermes Kredit - Versicherungs AG” і товариства з ревізії господарської діяльності “C&L Deutsche Revision Aktiengesellschaft Wirtschaftspruefungsgesellschaft” [187, S. 28; 189, S. 3]. Виходячи з того, що компанія „Hermes” є відповідальною в даному партнерстві, то погоджено іменувати страхові покриття „Гермес-покриття” („Hermesdeckungen“).

Доцільно звернути увагу, що діяльність консорціуму “Euler Hermes” в системі міжнародної кооперації характеризується двома важливими позиціями: з одного боку, вона знижує ризики і забезпечує успішність експортних операцій в системі коопераційних взаємовідносин, а з другого, сама діяльність “Euler Hermes” є міжнародною розгалуженою коопераційною мережею. Так, зокрема, за підсумками 2005 року, консорціум “Euler Hermes Kredit - Versicherungs AG” мав свої представництва у 45 країнах, які охоплювали 34% світового ринку з річним покриттям від можливих ризиків понад 700 млрд. євро товарних мас та обслуговуванням 55 тисяч клієнтів [190, S. 3].

Кошти “Euler Hermes Kredit - Versicherungs AG” (далі в тексті використовуватиметься скорочена назва “Hermes”) для забезпечення діяльності щодо страхового покриття експортних операцій німецьких підприємств, за рахунок яких здійснюється страхування, формуються із федерального бюджету ФРН. Уряд бере на себе відшкодування збитків по всіх операціях, які страхуються “Hermes”, і отримує всі доходи, які надходять в “Hermes” від страхових премій за вирахуванням коштів на оплату діяльності консорціуму.

“Hermes” здійснює страхування шляхом надання гарантій у тих випадках, коли іноземним покупцем є приватна компанія чи фірма, або шляхом надання поручительства, коли іноземними покупцями виступають уряди, муніципалітети та інші державні організації.

Страховиком в обох випадках виступає німецький експортер, який повинен брати на себе частину ризику, пов’язаного з експортною операцією. Крім того, страховиком може бути німецький кредитний інститут (банківська установа), якому надаються гарантії або поручительства щодо наданого ним пов’язаного фінансового кредиту.

Державні гарантії і поручительства покривають:

- 1) виробничі ризики (ризики, які виникають до відвантаження експортного товару);
- 2) експортні ризики (ризики, які виникають після відвантаження товару).

Сутність гарантій полягає у тому, що із коштів федерального бюджету ФРН експортеру відшкодовуються збитки, які виникають в обох зазначених випадках, за винятком лише частки ризику, яку несе сам експортер. Ця частка спеціально обумовлюється в гарантійному документі і складає, як правило, 10% по всіх ризиках політичного і виробничого характеру та 15% у випадках експортних ризиків.

„Hermes” надає гарантії для покриття експортних ризиків у різних формах, але переважним є так зване одиничне покриття, тобто для одної експортної операції та для одного закордонного замовника. Одиничне покриття надається як у виді гарантії, так і у виді поручительства, як по виробничих, так і по експортних ризиках. При наявності великої кількості замовників на товари, які поставляються німецьким експортером, йому може бути надане так зване паушальне покриття [213, S. 3; 188, S. 10] із спрощеною процедурою надання гарантії чи поручительства і вигіднішими умовами зі сплати експортером страхової премії.

Страхування виробничого ризику поширюється, головним чином, на операції, пов'язані з експортом машин та обладнання, які здійснюють як самі фірми – виробники експортного обладнання, так і торговельні фірми – посередники. Страхування транспортно-експедиторських операцій, які здійснюються переважно фірмами – посередниками, охоплює експорт будь-яких товарів.

При страхуванні виробничого ризику “Hermes” вимагає від німецьких фірм подання йому заявок на страхування до початку обробки матеріалів, необхідних для виготовлення товарів.

Якщо експортером є сам виробник, то величина виробничого ризику визначається затратами на виробництво товару, обрахованими у відповідності з

умовами угоди. До затрат на виробництво товару у даному разі відносять прямі та непрямі затрати, які були здійснені у зв'язку з виготовленням товару.

При фінансуванні експортної операції із залученням банківського кредиту експортером страхуються виробничі ризики в обсязі всіх затрат виробництва з виготовлення призначеного на експорт товару (за мінусом авансу та прибутку), а також експортні ризики в обсязі суми всіх платежів, які підлягають до виплати експорту з моменту відвантаження товару імпортеру. Крім того, німецьким банком, який кредитує операцію, страхуються всі ризики по фінансовому кредиту в обсязі суми вимог по ньому.

Вимоги по поставках товарів, експорт яких із ФРН або імпорт яких із відповідних країн світу підпадають під заборону, гарантіями та поручительствами "Hermes" не забезпечуються.

При настанні страхового випадку (тобто несплати покупцем за виготовлений або поставлений товар) "Hermes" виплачує експортеру 85% або 90% від суми фактичних збитків (в залежності від політичних чи економічних причин настання страхового випадку), а кредитуючому банку – 85% - 90% чи 95% відповідно по зазначених збитках. Решта суми збитків (несплатеної "Hermes") експортера чи банку відшкодовується експортером за рахунок власних коштів. Таким чином, кредитуючий експортера банк отримує 100% відшкодування, за винятком тих випадків, коли по операціях, забезпечених поручительством, частка виплат "Hermes" на користь банку при настанні страхового випадку (по угоді між банком і експортером) може бути зменшена до 95% суми збитку банку. В даному разі решта 5% суми збитку відшкодовується не експортером, а самим банком.

Гарантії і поручительства "Hermes" німецькому банку охоплюють не тільки кредити постачальнику, коли експортер надає іноземному покупцю комерційний кредит і для цієї операції отримує банківську позику, але і кредити імпортеру, які надаються банком ФРН безпосередньо покупцю або банку покупця за кордоном. В таких випадках експортер може отримати оплату вартості товарів відразу після їх поставки, під час здійснення поставок або у

виді авансу. При наданні експортного кредиту постачальнику або імпортеру плата за нього (банківські відсотки) додається до ціни товару і банківські відсотки страхуються “Hermes”.

Слід звернути увагу що обов’язковою умовою страхування експорту, яке здійснює “Hermes”, є забезпечення сум, які підлягають страхуванню, зустрічним покриттям відповідно гарантіями першокласного банку країни – імпортера.

У відповідності з міжнародними угодами і з метою уникнення невикористаної конкуренції у кредитуванні експорту терміни кредитів, які страхуються “Hermes”, переважно не перевищують п’яти років з моменту поставки (або з моменту готовності до запуску в експлуатацію). Лише у виключних випадках терміни страхування можуть бути збільшені “Hermes” до восьми років, але у цих випадках експортери повинні довести, що закордонні конкуренти можуть надати кредити на більш тривалі терміни, які у відповідності з іноземними правилами страхування також підпадають під забезпечення покриттям. Перед прийняттям рішення Міжміністерським комітетом ФРН про надання покриття “Hermes” по операціях, кредити по яких перевищують п’ятирічний період, вимагається проведення консультацій в рамках країн ЄС або ОЕСР, а іноді і в обох організаціях з метою інформування про критерії експортної операції і виявлення з приводу її умов їх позиції. Такі консультації проводяться за згодою німецького експортера.

За термінами наданих кредитів експортні операції, покриті гарантіями і поручительствами “Hermes”, розподіляються наступним чином:

- короткострокові (з терміном кредиту до одного року) – близько 50% наданих кредитів;
- середньострокові (від одного до п’яти років) – від 11% до 13%;
- довгострокові (термін кредитування більше 5 років) – від 35% до 37%.

Експортні гарантії і поручительства надаються “Hermes” лише за умови оплати експортером страхової премії (відшкодування). Її розмір залежить від:

- 1) обсягу сум, які повинні бути застраховані;
- 2) термінів надання кредитів;

- 3) умов платежу;
- 4) категорії замовника (державний або прирівняний до нього приватний, а також із зустрічною гарантією банку);
- 5) форми надання покриття (експортні чи виробничі ризики);
- 6) категорії країни – імпортера.

Запроваджена у ФРН з 1 жовтня 1998 року система визначення розміру страхових премій по середньострокових і довгострокових експортних операціях, які сплачуються консорціуму “Hermes” німецькими експортерами і банками, в залежності від ступеня ризику несплати за укладеними угодами передбачає поділ країн – позичальників на 7 груп. Ця система, за свідченням німецьких фахівців, дозволяє послабити конкуренцію у сфері державного страхування експорту у країнах, які входять в ОЕСР, а діючі ставки страхових премій, які відображають різні види кредитних ризиків, забезпечують у довгостроковій перспективі вирівнювання затрат та платежів по збитках.

Динаміку руху коштів щодо страхового покриття консорціумом „Euler Hermes Kreditversicherung – AG” та їх впливу на експортні операції німецьких підприємств протягом останніх років можна проаналізувати за даними, наведеними у таблиці 3.16.

Як видно із даної таблиці, для німецьких підприємств-експортерів протягом 2003-2005 років максимальний обсяг експорту, який міг отримати страхове покриття (плафон), встановлювався на рівні 117 млрд. євро. При цьому досить висока частка приходилась для підтримки експорту та участі у міжнародній кооперації такого важливого сегменту німецької економіки як малі та середні підприємства: їх частка становила від 74,5% у 2003 р. до 761% у 2004 р. та 75,8% у 2005 р.

Звертає на себе увагу розподіл страхового покриття експортних операцій за групами країн (індустріальні, країни що розвиваються, країни з перехідною економікою), тобто в залежності від рівня ризику для німецьких експортерів в тих чи інших країнах. Так, найвища частка покритих страховими гарантіями експортних операцій приходилась на країни, що розвиваються – від 75,1% до

72,2%. Незначні коливання протягом розглядуваного періоду частки страхового покриття „Euler Hermes Kreditversicherung – AG” експортних операцій в країни Центральної та Східної Європи – в межах 16,7% - 18,0%.

Таблиця 3.16

Експортні кредитні гарантії, надані АТ „Гермес” (Euler Hermes Kreditversicherung – AG) [186, S. 10; 187, S. 2]

№ п/п	Показники	В млн. євро		
		2003	2004	2005
1.	Рамки повноважень (плафон)	117 000	117 000	117 000
2.	Забезпечення пропозиції (кількість експортних кредитних гарантій)	29 659	27 546	23 745
2.1.	<i>з них:</i> • для підприємств малого і середнього бізнесу (з кількістю працівників не більше 500), в %	74,5	76,1	75,8
3.	Покритий експорт	15 989	21 067	19 773
	<i>в тому числі в %:</i>			
3.1.	• в країни, що розвиваються	75,1	75,8	72,2
3.2.	• в країни Центральної і Східної Європи	17,7	16,7	18,0
3.3.	• в індустріальні країни	7,2	7,5	9,8
4.	Покритий експорт, в % до загальних обсягів експорту	2,4	2,9	2,5
5.	Відшкодування	449,6	472,9	511,2
6.	Надходження коштів (на покриття політичних та економічних збитків, а також втрат в рамках перегляду умов кредиту і реструктуризації)	797,1	1 029,3	4 874,7
7.	Відшкодування збитків (охоплюють політичні, економічні втрати, а також втрати, обумовлені змінами валютного курсу)	514,0	558,5	695,1
8.	Операційні затрати (вартість обробки)	63,3	65,6	66,5
9.	Річний фінансовий результат	669,4	878,0	4 624,4
10.	Нагромаджений дефіцит*	11 913,6	11 035,5	6 411,2
11.	Претензії, віднесені на рахунок Федерального Уряду Німеччини (при відшкодуванні або реструктуризації боргу надходження коштів перераховується до федерального бюджету)	17 664,7	17 063,6	12 361,9

* - за період з 1983 р. по 1998 р. дефіцит щорічно нагромаджувався і досяг на 31.12.1998 р. 13 517 млн. євро; однак, починаючи з 1999 р. щорічні надлишкові надходження коштів приводили до зниження сум дефіциту.

Разом з тим, слід зазначити, що потенційні можливості страхового покриття експортних операцій використовуються не в повній мірі. Так, з виділеного плафону на 2003 р. страховим покриттям забезпечено лише 13,7% (15 989 млн. євро від 117 млрд. євро), у 2004 р. – 18,0% і у 2005 р – 16,9%.

З позиції налагодження експортно-імпортного та інвестиційного кооперування між Україною і ФРН особливо актуальним залишається питання надання страхових запорук німецькими страховими компаніями під кредитні лінії, які виділяються кредитними установами Німеччини та фінансування інвестиційних проектів, здійснюваних німецькими інвесторами в Україні. Надання зазначених страхових запорук щодо фінансово-кредитних потоків в Україну з Німеччини протягом ряду років також здійснювалось страховим товариством „Euler Hermes Kreditversicherung – AG” (м. Гамбург).

При цьому рух інвестиційних кредитних ресурсів в Україну здійснювався за схемою:

- 1) потенційний інвестор виходив на угоду з українськими підприємствами для участі у конкретному інвестиційному проекті; при цьому одночасно опрацьовувалось питання з відповідним німецьким банком – потенційним кредитором даного проекту щодо надання необхідного кредиту;
- 2) необхідна для фінансування інвестиційного проекту сума кредитних ресурсів, яка передбачалась для вкладення німецьким інвестором, повинна була отримати страхові запуски від страхової компанії “Hermes”;
- 3) АТ “Гермес” встановлювало контакти з уповноваженими українськими банками або Урядом України, як гарантами у використанні зазначених кредитних ресурсів; далі оформлялась страхова запуска АТ “Гермес” на призначені для кредитування кошти;
- 4) виділені кредитні ресурси надходили від німецького інвестора в Україну для забезпечення реального фінансування інвестиційного проекту;
- 5) в обумовлені укладеними угодами терміни відбувалось (або повинно було відбуватись) покриття інвестору вкладених інвестицій і погашення (повернення) ним заборгованості по позиках німецьким банкам-кредитора;

б) у випадку порушення термінів повернення коштів або їх несплати – гаранти повинні були нести матеріальну відповідальність, іншими словами, погасити заборгованість по гарантованих ними сумах.

Однак надання запорук в рамках плафону АТ “Гермес” для України було припинено у 1998 р. через неврегульованість проблеми повернення заборгованості ВАТ “Оріана” по кредитах, що були надані українському підприємству Баварським об’єднаним банком (про це йшла мова у попередньому параграфі). Під час третіх українсько-німецьких політичних консультацій на вищому рівні у 2000 р. Німеччиною було визначено передумови, необхідні для розблокування обіцяного для України плафону запорук АТ “Гермес” на 2001 р. у розмірі 300 млн. німецьких марок, якими передбачалось поновлення співпраці з МВФ, реструктуризація боргу перед “Паризьким клубом” та вирішення проблеми боргу ВАТ “Оріана” (м. Калуш).

Після прийняття позитивного рішення Міжнародним валютним фондом (МВФ) щодо України та досягнення консенсусу з країнами-кредиторами в рамках “Паризького клубу”, перед Україною були відкриті позитивні перспективи для врегулювання відносин щодо відкриття плафону АТ “Гермес” для німецьких інвесторів в Україну. Проведення конкурсу по створенню СП з ВАТ “Оріана”, перемогу в якому отримала відома фірма “Лукойл-Нафтохім”, зняло перешкоди на шляху остаточного врегулювання фінансових ускладнень щодо відшкодування кредитів, наданих Баварським об’єднаним банком. При цьому було досягнуто домовленості щодо надання з боку українського Уряду політичного сприяння у повному та остаточному вирішенні даної проблеми. Враховуючи зазначене, німецька сторона оголосила під час проведення четвертих політичних консультацій на найвищому рівні у Києві в грудні 2001 р. про поновлення надання запорук для України Акціонерним товариством “Гермес”. А вже у березні 2002 р. було досягнуто домовленості з німецькою стороною про вироблення системи фінансових інструментів (локальних, експортних, лізингових) у страховому захисті інвестиційних кредитів.

Суттєве значення при виділенні інвестиційних кредитів має віднесення країни-позичальника до відповідної групи кредитного ризику. Всього таких груп є 7. Перебування в цій групі означає те, що при виділенні інвестиційних кредитів та при відкритті кредитних ліній застосовуються, передусім, найвищі процентні ставки за користування позиками та ставки страхових премій [182]. Крім того, можуть бути обмежені обсяги, цільове використання та терміни надання кредитних ресурсів. Україна в даний час відноситься вже до п'ятої групи.

Рішення щодо переведення країни у вищу (кращу) групу фінансових ризиків приймається колегіально, за участю уповноважених представників „Euler Hermes Kreditversicherung – AG”, представників Організації з питань економічного співробітництва та розвитку („OECD“, м.Париж, Франція), Німецького Банку “АКА” («АКА Export Finance Bank», м. Франкфурт-на-Майні). Таке питання стосовно конкретної країни може розглядатись лише один раз на рік.

При цьому німецька сторона глибоко вивчає різносторонню інформацію про економічну і політичну ситуацію в країні та перспективами їх розвитку. Звичайно, робиться це, в тому числі, і виходячи із зацікавленості в підтримці України, передусім, під кутом зору нарощення товарообороту між Україною і Німеччиною, зокрема, німецького експорту.

При підготовці матеріалів для подання на розгляд щодо переведу країни в іншу групу фінансових ризиків необхідно мати на увазі, що при цьому комісія, яка розглядає дане питання і приймає відповідне рішення, обов'язково враховує думку і обов'язковою є підтримка не менше трьох країн-членів Організації економічного співробітництва, а переводити країну в кращу групу можна лише 1 раз в рік.

До основних питань, які при цьому повинні бути підготовлені відносяться наступні:

- 1) комплексний аналіз фінансово-економічного стану України;

- 2) макроекономічні показники (темпи економічного зростання, рівень інфляції, фінансовий стан);
- 3) стан реформування економіки;
- 4) діюча система оподаткування;
- 5) характеристика стану експорту і експортних можливостей України, в тому числі до ФРН;
- 6) стратегічні напрями розвитку економіки;
- 7) політичні гарантії забезпечення визначених напрямів розвитку економіки;
- 8) аналіз факторів ризику;
- 9) можливі варіанти фінансових гарантій для забезпечення кредитних ліній;
- 10) стан роботи з українськими банками–партнерами та можливі кандидати для гарантування наданих німецькими інвесторами позик під інвестиційні проекти.

Обов'язковими критеріями для оцінки стану економіки країни під час розгляду питання щодо переводу в іншу групу фінансових ризиків, які беруться до уваги німецькою стороною, є наступні [140]:

- обсяг і динаміка валового національного продукту;
- бюджетне сальдо;
- рівень інфляції;
- обсяги і динаміка імпорту та експорту;
- основні статті експорту, їх частка в загальних обсягах експорту;
- оцінка експорту у твердій валюті;
- частка бартеру в експорті;
- загальна зовнішня заборгованість, короткострокові зовнішні борги;
- валютні резерви (без золотих резервів).

Реалізації зазначених заходів створює в перспективі передумови і щодо попередження можливих репатріацій конкретних інвестицій (в зв'язку із закінченням термінів їх використання в Україні або недалеком настанням таких термінів) з метою забезпечення їх подальшого використання в українській економіці.

Важливе значення має також і проведення активного пропагування інвестиційного поля України, інформаційного забезпечення потенційних інвесторів, в тому числі шляхом участі в спільних презентаційних заходах, виставках, економічних форумах та коопераційних біржах. Варто ще раз підкреслити, що інноваційні продукти „made in Germany” зробили ФРН чемпіоном світу з експорту. Вигоду від високої частки Німеччини у світовій торгівлі отримують такі сфери, як організація ярмарок, перевезення, логістика і фінанси, котрі розвиваються також завдяки E-Commerce, яка переживає бум: «New Economy і Old Economy укладають новий успішний союз» [231, S. 41].

В системі державної підтримки українських підприємств у міжнародному кооперуванні невикористаним потенціалом залишається забезпечення суттєвого удосконалення виставкової діяльності через вироблення механізму фінансової підтримки участі українських фірм-експонентів у найбільш вагомих виставкових заходах, що проводяться за межами країни, передусім, у ФРН. Сюди слід віднести також вироблення моделі державного впливу та підтримки розвитку мережі закордонних представництв українських фірм та об'єднань, ініціювання створення змішаних українсько-німецьких торговельних палат для розширення співпраці, особливо у сфері малого та середнього бізнесу.

Висновки до розділу 3

Головним завданням зараз і на найближчу перспективу є вихід торговельно-економічних взаємовідносин між Україною і ФРН на новий більш високий і досконалий рівень комплементарності, яким повинна стати взаємовигідна та взаємодоповнююча кооперація.

Потребують удосконалення механізми державної підтримки експорту в Україні та формування ефективної коопераційної моделі у зовнішній торгівлі з Німеччиною. Тим більше, що у сфері зовнішньоторговельних відносин України з ФРН має місце ряд факторів негативного впливу, до яких слід віднести

наступні: повільна імплементація положень Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС; практично відсутність необхідних механізмів державної підтримки експорту; існування проблем з відшкодуванням експортерам податку на додану вартість; недостатня структурна потужність українських виробників експортноспроможної продукції; невідповідність українських і німецьких (європейських) стандартів; нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічних представництв України за кордоном, в т. ч. у Німеччині; недостатня інформаційна підтримка українського експорту.

З метою посилення зовнішньоторговельної експансії України на німецькому ринку, забезпечення ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій та належного рівня їх комплементарності у взаємних товарних потоках між країнами, доцільно:

- 1) на міжурядовому рівні домогтись розв'язання проблеми взаємного визнання сертифікатів якості як однієї з основних передумов щодо зняття технічних бар'єрів на шляху української продукції на ринок ФРН;
- 2) спільними зусиллями міністерств і відомств, центральних і регіональних органів виконавчої влади, підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності трансформувати експортну структуру, яка була б орієнтованою на підвищення конкурентоспроможності зовнішньоторговельного потенціалу шляхом модернізації діючих та запровадження нових, експортно-спроможних виробництв;
- 3) засобами тарифного і нетарифного впливу стимулювати ввезення в Україну переважно інвестиційних товарів інноваційного характеру для модернізації української промисловості і створення передумов для зростання експортно-орієнтованих галузей; за рахунок цього можливим є зменшення від'ємного зовнішньоторговельного сальдо в українсько-німецькій торгівлі, акценти в якій повинні бути спрямовані, передусім, на забезпечення комплементарного кооперування в частині експорту готової продукції.

Важливими елементами при виробленні моделі міжнародного кооперування в інвестиційній сфері слід вважати максимальне врахування особливос-

тей форм внесення прямих інвестицій, потенційних ризиків і можливостей їх попередження для іноземних інвесторів та державного сприяння через створення відповідних рамкових умов, а також секторів економіки України, які викликають найбільший інтерес у представників іноземного бізнесу.

Врахування галузевої зацікавленості німецьких інвесторів у вкладеннях коштів за межами ФРН дає підстави визначити пріоритетні напрями розвитку інвестиційного співробітництва з Україною у сфері обробних і переробних галузей (частка складає 32,8% від загальних обсягів німецьких інвестицій за кордоном і 21,5% - в Україні), у торгівлі, в транспортних перевезеннях та системі зв'язку.

Занадто низький рівень вкладення коштів українських інвесторів в німецьку економіку гальмує отримання українськими підприємницькими структурами необхідного досвіду спільної діяльності на зовнішніх ринках та суттєво уповільнює взаємодію німецького і українського промислового і банківського капіталу.

Порівняння фактичних обсягів та розрахункової потреби української економіки в іноземних інвестиціях, свідчить по-перше, про значний розрив між першими та другими, по-друге, про явно недостатній рівень іноземних інвестиційних потоків в країну і, по-третє, у великих потенційних можливостях для іноземних інвесторів в Україні. Однак, активність цих процесів перебуває у прямій залежності від впливу наступних груп факторів: наявних та можливих ризиків для іноземних інвесторів; існуючих в країні переваг правового, податкового, інфраструктурного, ресурсного, кваліфікаційно-персонального характеру; привабливості відповідних сфер і галузей діяльності, а також адміністративно-територіальних та регіональних формувань, їх інвестиційного рейтингу; діючої системи стимулювання, державного сприяння та створення оптимальних рамкових умов.

На підставі проведеного аналізу визначено основні ризики та чинники негативного впливу в Україні, які беруться до уваги німецькою стороною при налагодженні виробничо-комерційних і інвестиційних контактів з українськими

партнерами. Це, зокрема, ризики за характером: політичні; законодавчі і нормативні; правові; адміністративні; організаційні; фінансово-кредитні; інфраструктурні; соціальні, ментально-психологічні.

При цьому для реалізації практичних шляхів збільшення інвестицій в Україну з ФРН та розвитку інвестиційного кооперування між підприємствами обох країн доцільно:

- 1) на законодавчому та виконавчому рівні вжити необхідних заходів щодо ліквідації негативних чинників правового характеру, які спотворюють процес ефективного регламентування підприємницької діяльності в частині залучення і освоєння інвестицій;
- 2) вирішити питання про прийняття необхідних змін у податковому законодавстві, передусім, через прийняття Податкового кодексу України;
- 3) оптимізувати систему оподаткування, звести до мінімуму авансові платежі і використовувати, головним чином, касовий метод справляння дохідної частини бюджетів;
- 4) забезпечити гнучкість податкової політики для створення передумов у підвищенні зацікавленості інвесторів у зростанні доходів;
- 5) економічно обґрунтованим можна вважати повне звільнення інвестицій від податків протягом першого року;
- 6) удосконалити порядок сплати митних платежів і зборів при надходженні іноземних інвестицій в Україну; доцільною була б повна відміна ввізного мита при надходженні інвестиційних товарів в Україну;
- 7) створити механізм правового захисту іноземних інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів.

В системі державної підтримки українських підприємств у міжнародному кооперуванні звернути увагу на необхідність належного використання наявного потенціалу щодо удосконалення виставкової діяльності через вироблення механізму фінансової підтримки участі українських фірм-експонентів у найбільш вагомих виставкових заходах, які проводяться за межами країни, передусім, у ФРН. Сюди слід віднести також вироблення моделі державного

впливу та підтримки розвитку мережі закордонних представництв українських фірм та об'єднань, ініціювання створення змішаних українсько-німецьких торговельних палат для розширення співпраці, особливо у сфері малого та середнього бізнесу.

Основні положення даного розділу знайшли своє відображення в наступних друкованих працях: [123, 128, 129].

Висновки

В дисертації наведене теоретичне узагальнення і нове вирішення наукової проблеми щодо поглиблення міжнародного економічного співробітництва між Україною і ФРН на засадах формування та реалізації коопераційної моделі розвитку двосторонніх економічних відносин. Результати проведеного дослідження дозволили зробити наступні висновки, які характеризуються науковою новизною і мають теоретичне і науково-практичне значення:

1. Систематизація та узагальнення теоретичних і практичних підходів до розуміння сутності економічної категорії „міжнародна кооперація” дозволили трактувати її як добровільне об’єднання зусиль і ресурсів суб’єктів господарювання, регіонів різних держав або національних економік з метою здійснення зовнішньоекономічної діяльності, спрямованої на отримання позитивного соціально-економічного ефекту. При цьому об’єктом міжнародної кооперації є сукупність економічних та правових відносин, що виникають між юридичними особами-резидентами різних держав з метою досягнення чітко визначеного соціально-економічного результату. В сфері міжнародного кооперування в залежності від суб’єктів формуються відповідні рівні коопераційної взаємодії: суб’єкти підприємницької діяльності, адміністративно-територіальні утворення, адміністративні одиниці, держави, регіональні формування. При здійсненні класифікаційного поділу економічної категорії „кооперація”, крім існуючих ознак, доцільно використовувати такі критерії, як характер участі в кооперуванні, тривалість виробництва, рівень охоплення та значимість ефекту реалізації, види ресурсів, що залучаються зі сторони учасників.

2. Коопераційна модель – це мобільна функціональна структура, що включає в себе сукупність наявних умов господарювання в конкретній країні (як вихідних передумов для міжнародного кооперування), альтернативні форми коопераційних зв’язків, інструментарій прийняття управлінських рішень в міжнародних коопераційних системах, множину засобів впливу держави на коопераційні процеси, а також потенціал генерування економічних ефектів за результатами реалізації зазначених компонентів. У дослідженні послідовності

та динаміки процесу формування міжнародної коопераційної моделі (на основі практичного досвіду ФРН) доцільно виділяти головні етапи: визначення пакету цілей кооперування; вироблення концепції коопераційної моделі; побудову коопераційної моделі з можливістю застосування в різних сферах діяльності у площині внутрішньої економіки та на зовнішніх ринках. Міжнародна коопераційна модель ФРН включає в себе: принципи формування, концепцію, фактори кооперування, визначення сфер кооперування і форм ЗЕД, обґрунтування позитивних економічних ефектів та прихованих ризиків, договірно-правове регламентування. До складу концепції коопераційної моделі входять такі складові, як системи аналітичного забезпечення, планування, договірно-правового забезпечення, інформаційного супроводу і забезпечення.

3. Реалізація міжнародної коопераційної моделі ФРН охоплює 3 основних етапи: обґрунтування концепції; побудову власне самої моделі відповідно до розробленої концепції; формування системи реалізації міжнародної коопераційної моделі. Система реалізації міжнародної коопераційної моделі повинна включати наступні складові: формування ланок міжнародної коопераційної моделі; визначення суб'єктів системи; визначення цілей системи; вироблення програми діяльності; механізм формування рішень; визначення інструментів носіїв рішень; інституціоналізацію міжнародної кооперації; коопераційні технології.

4. Потенційними перевагами використання коопераційних мереж є: організаційні вигоди (економічна мета, розширення власного технологічного рівня, спрямування ресурсів і компетенції, швидка адаптація до нових вимог, зниження видатків на адміністративне управління), монетарні (відсутність необхідності створення додаткових власних потужностей, підвищення коефіцієнту використання потужностей, зниження рівня затрат, розподіл ризиків), вигоди на ринку (розширення спектру пропозицій та замовлень, спільне відкриття нових ринків, в т.ч. у нових галузях).

5. Багаторічна німецька практика формування та функціонування міжнародних коопераційних взаємозв'язків показує, що ефективно їх впрова-

дження вимагає створення відповідної функціональної менеджмент-структури для забезпечення реалізації конкретних кооперованих проектів. В зв'язку з цим, вбачається за необхідне використання у вітчизняній термінологічній базі поняття координаційний центр кооперації. Діяльність зазначеної структури повинна узгоджуватись на стадії підготовки коопераційного проекту всіма його учасниками.

6. Інтегрованість німецької економіки в систему міжнародного кооперування підтверджується структурою експортних товарних потоків ФРН і демонструє наступні риси: нарощення експортної орієнтованості ВВП; посилення центральної ролі зовнішньої торгівлі у забезпеченні темпів економічного зростання, підвищення залежності зайнятості від експорту; активізацію діяльності у подальшому розвитку коопераційних відносин на зовнішньому ринку, передусім, в ЄС; пріоритетність експортних кооперованих поставок в зовнішньоекономічній моделі ФРН.

7. Для оцінки ефективності кооперованих експортно-імпорتنих операцій підприємств-експортерів доцільно використовувати порівняння темпів приросту експорту і імпорту як в цілому по обсягах, так і в розрізі відповідних товарних груп та позицій. Таке порівняння найбільш повно може характеризуватись коефіцієнтом приросту імпорту на одиницю приросту експорту.

8. При формуванні українсько-німецької коопераційної моделі необхідно враховувати фактори впливу, зокрема достатність інформації для коопераційного менеджменту; гармонізацію партнерства; співвідношення величини, структури та філософії діяльності учасників кооперації; стан комунікації; підходи партнерів щодо вигод кооперування та рівень довіри; компетентність у конкретизації завдань; рівень інформації щодо ринків, клієнтів і споживачів; оптимізацію у врегулюванні проблем та прийнятті альтернативних рішень. На цій основі коопераційну модель двосторонніх економічних відносин України і ФРН доцільно розглядати як скоординовану систему взаємодії між суб'єктами країн щодо визначення цілей і форм кооперування, вибору сфер діяльності та

партнерів з використанням механізмів державного сприяння і підтримки, метою якої є розвиток експортно-імпортного та інвестиційного співробітництва.

9. З метою посилення зовнішньоторговельної експансії України на німецькому ринку через забезпечення ефективності кооперованих експортно-імпортних операцій та належного рівня їх комплементарності у взаємних товарних потоках між країнами, доцільно: на міжурядовому рівні домогтись розв'язання проблеми взаємного визнання сертифікатів якості як однієї з основних передумов щодо зняття технічних бар'єрів на шляху української продукції на ринок ФРН; спільними зусиллями міністерств і відомств, центральних і регіональних органів виконавчої влади, підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності трансформувати експортну структуру, зорієнтувавши її на підвищення конкурентоспроможності зовнішньоторговельного потенціалу шляхом модернізації діючих та запровадження нових, експортно-спроможних інноваційних виробництв; засобами тарифного і нетарифного впливу стимулювати ввезення в Україну переважно інвестиційних товарів інноваційного характеру для модернізації української промисловості.

10. Необхідно максимально враховувати особливості форм внесення прямих інвестицій, потенційні ризики і можливості їх попередження та державного сприяння через створення відповідних рамкових умов, особливо у секторах економіки України, які викликають найбільший інтерес у представників іноземного бізнесу. Врахування галузевої зацікавленості німецьких інвесторів дає підстави визначити пріоритетні напрями розвитку інвестиційного співробітництва з Україною: обробні і переробні галузі, торгівля, транспортні перевезення та розвиток системи зв'язку. Однак, активність цих процесів перебуває у прямій залежності від впливу наявних та можливих ризиків для іноземних інвесторів. Основними чинниками негативного впливу в Україні, які беруться до уваги німецькою стороною при налагодженні виробничо-комерційних і інвестиційних контактів з українськими партнерами є ризики за характером: політичні, законодавчі і нормативні, правові, адміністративні, організаційні, фінансово-кредитні, інфраструктурні, соціальні,

ментально-психологічні. Для реалізації практичних шляхів збільшення інвестицій в Україну з ФРН та розвитку інвестиційного кооперування між підприємствами обох країн доцільно: на законодавчому та виконавчому рівні вжити необхідних заходів щодо ліквідації негативних чинників правового характеру, які спотворюють процес ефективного регламентування підприємницької діяльності в частині залучення і освоєння інвестицій; оптимізувати систему оподаткування, звести до мінімуму авансові платежі при справлянні дохідної частини бюджетів; забезпечити гнучкість податкової політики для створення передумов у підвищенні зацікавленості інвесторів у зростанні доходів; удосконалити порядок сплати митних платежів і зборів при надходженні іноземних інвестицій в Україну; доцільною була б повна відміна ввізного мита при надходженні інвестиційних товарів в Україну; створити механізм правового захисту іноземних інвесторів від боржників та недобросовісних партнерів.

11. В системі державної підтримки українських підприємств у міжнародному кооперуванні слід звернути увагу на необхідність належного використання наявного потенціалу щодо удосконалення виставкової діяльності через вироблення механізму фінансової підтримки участі українських фірм-експонентів у найбільш вагомих виставкових заходах, які проводяться за межами країни. Сюди необхідно віднести також вироблення моделі державного впливу та підтримки розвитку мережі закордонних представництв українських фірм та об'єднань, ініціювання створення змішаних українсько-німецьких торговельних палат для розширення співпраці, особливо у сфері малого та середнього бізнесу.

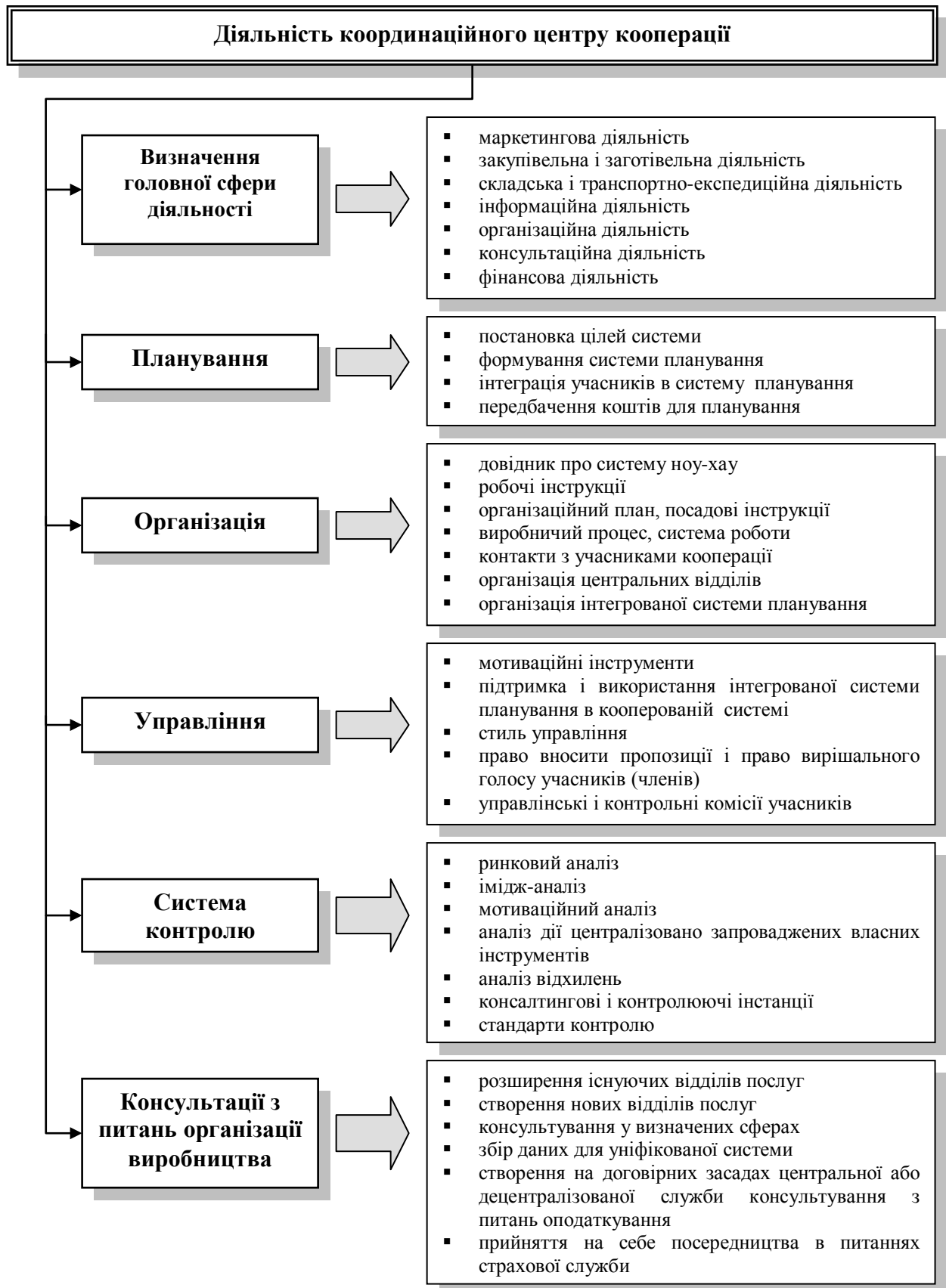
Цілі кооперації [196, S. 13; 255, S.306-307]

Цілі		Сфери діяльності						
		Заготівлі	Виробництво	Реалізація і збут	Фінансування	Адміністративне управління, облік і звітність	Наукові дослідження і розвиток	
Досягнення переваг виробництва	Досягнення вигідної діяльності	Краще використання наявних засобів	1.1: Колективні замовлення; спільне застосування транспортних засобів; обмін вільними складськими потужностями	2.1: Обмін вільними потужностями	3.1: Спільні комівояжери, сервісна служба, збутові склади	4.1: Тимчасово вільні ліквідні засоби об'єднують і за сприятливих ринкових умов надають в тимчасове користування	5.1: Узгодження технології ведення документації між партнерами	6.1: Одностороннє або взаємне взяття на себе завдань між партнерами
	Залучення нових засобів	1.2: Спільні склади з кращим обладнанням, спільний парк транспортних засобів, спільний імпорт	2.2: Спільний випуск продукції після узгодження і уніфікації виробів при збереженні існуючого виробництва партнерів	3.2: Спільні виставки, спільні організації по роботі з клієнтами, спільний експорт; колективні товарні знаки; спільна рекламна діяльність	4.2: Заснують спільний банк для групи фірм або галузі	5.2: Спільна установка обробки даних, спільна інформаційна система	6.2: Спільне прийняття на роботу висококваліфікованих фахівців, спільні обладнання, лабораторії і т.д.	
Досягнення переваг бізнесу	Покращення бази капіталу	Зменшення ризиків підприємств (перекладання, зменшення, уникнення, нівелювання)	1.3: Нівелювання ризиків поставання за термінами, транспортних та по якості; виключення ризиків при використанні спільного транспорту, складування та ін. між партнерами	2.3. Кооперація під час контролю, типізації та заходів безпеки; покращення страхового захисту; компенсація ризиків при пожежах, вибухах і т.д.	3.3: Картельна угода про однорідність умов поставки і платежу; при комунально – побутових установах ризики між партнерами будуть нівелювані	4.3: Обмін інформацією щодо боржників (процедура повідомлень); товариства кредиторів гарантій; досягають кращих умов кредитного страхування	5.3: Покращують умови страхування в цілях надання правового захисту; спільний центр інформації та документації; архів нівелює інформаційні ризики між партнерами	6.3: Нівелювання ризиків стосовно службовців або профспілок, сприятливих договорів страхування, виключення ризиків між партнерами через пожежі, вибухи і ін.
	Покращення бази капіталу	Покращення бази власного капіталу	1.4: Швидке транспортування і складський оборот зменшують відволікання капіталу кожного партнера	2.4: Краще використання виробничих потужностей і прискорений процес виробництва зменшують відволікання капіталу кожного партнера	3.4: Спільно обмежують цілі платежів; спільна організація зменшує відволікання капіталу кожного партнера.	4.4: Створення концерну робить можливим випуск акцій, які котуються на біржі. Інші правові форми дозволяють залучити в об'єднання платоспроможних учасників	4.5: Дієве адміністративне управління та облік і звітність прискорюють вплив фінансових ресурсів і підвищує продуктивність власного капіталу	4.6: Кооперація робить можливим зниження відволікання капіталу для досліджень та розвитку кожного партнера

		Покращення бази залученого капіталу	1.5: Сприятливі умови платежів постачальникам. Сприятливе отримання під заставу складів сировини	2.5: Досягаються кращі можливості для передачі під заставу виробничого обладнання	3.5: Вища попередня плата покупців, кращі кредитні умови на основі передачі прав вимоги	4.5: Приєднання до банків і т.д., випуск облігацій, які котуються на біржі.	5.5: При захоптах щодо безпеки кредиторів (передача прав вимоги, наявність передачі права власності і т.д.). Рационалізація адміністрування.	6.5: Покращуються платіжні умови при замовленнях. Отримують спеціальні кредити для об'єднання
		Обмеження підприємницьких ризиків (перекладання, зменшення, уникнення, нівелювання)	1.6: Завдяки спільним зусиллям забезпечують закупівлі відповідних кількостей і за відносними цінами. Закупівельний пул нівелює ризики між партнерами	2.6: Рационалізація, випробування продуктів в ринкових умовах, контроль якості, уникнення ризиків. Виробничий пул нівелює ризики між партнерами	3.6: Спільні зобов'язання по постачанню; домовленості між партнерами щодо цін, картель з твердими квотами виробництва і збуту для учасників	4.6: Покращують умови страхування підприємств від тимчасового припинення виробничого процесу; спільні фонди на випадок неліквідності	5.6: Покращують умови (юридична відповідальність, гарантії); уніфікація калькулювання і картельної угоди про ціни	6.6: Пул досліджень і розвитку нівелює ризики між партнерами. Кращий захист результатів через патентування
Зміна ринкової структури		Зміна кількості учасників ринку	1.7: Спільні заготівлі зменшують кількість запитів. Кооперовані транспортна фірма, підвищують на цих ринках число учасників ринку	2.7: Знижує зарегульованість виробничої програми, а залучення нових виробників збільшує кількість учасників ринку	3.7: Збутовий синдикат; заснування спільних фірм для збуту нових продуктів, використання для збуту існуючих районів споживання	4.7: Об'єднання як кредиторів чи користувачів кредитом замість одиничних партнерів; утворення власних фінансуючих інститутів	5.7: Централізація або децентралізація адміністративного управління	6.7: Патенти на відповідні продукти зменшують число учасників ринку. Отримання та передача ліцензій на рошують число учасників ринку
		Покращення транспарентності (прозорості) ринку	1.8: Обмін інформацією через пропозиції товарів. Налаштована система інформації при купівлях.	2.8: Коопероване придбання інформації або інформаційний обмін щодо нового розвитку виробничої техніки, управління виробництвом тощо	3.8: Інформаційний обмін, налагоджена система інформації, спільне дослідження ринку	4.8: Інформаційний обмін, налагоджена система інформації при кредитуванні та поверненні позик, спільні дослідження ринку грошей і капіталів	5.8: Інформаційний обмін, порівняльний аналіз діяльності однотипних підприємств, спільні дослідження можливостей та обмін досвідом націоналізації адміністрування	6.8: Фундаментальні інновації формують критерії для цілої групи продуктів
		Зміна одиниць виробів	1.9: На нові товари запроваджують стандарти якості, єдині умови постачання, гарантій, сервісу і оплати	2.9: Нормування і стандартизація складних комплектуючих. Коопероване виробництво спеціальних матеріалів та комплектуючих.	3.9: Рекламу, оформлення продуктів, товарні марки	4.9: Позначення видів кредиту. Перерахунок кредитних затрат на єдиній основі	5.9: Запроваджують систему позначень або іншу систему для товарів, ступенів якості тощо.	6.9: Результати досліджень і розвитку змінюють однорідність товарів
Узгодження		Вплив нормативними положеннями на добровільне вирішення або на вирішення на конкурентних	1.10: Транспортне законодавство, умови і обмеження доставки, тарифи, інструкції	2.10: Трудове законодавство, положення про безпеку на підприємстві, законодавство про охорону навколишнього	3.10: Вплив законодавства про рекламу, фіксування цін, встановлення картельних	4.10: Документація, Public Relations для захисту кредиторів і захисту боржників; бойкот	5.10: Документація про обов'язки адміністрації через податкові та митні закони і т.д. Бойкот через сповільнені	6.10: Впливає документація про результати досліджень. Впливає загроза масових звіль-

засадах	про упаковку будуть впливати через документацію, Public Relations і загрозу бойкотом	середовища впливають через документацію, Public Relations або через загрозу зупинки чи локального перебезування підприємства (особливо за кордон)	цін.	відповідних банків, засобів фінансування.	надання пояснень щодо формулярів і бланків тощо.	нень працівників через норми використання результатів досліджень.
Використання існуючих норм	1.11: Щодо складського господарства, до якого є публічний інтерес (стратегічний і аварійний резерв і ін.). Це зменшує платежі або є підставою для субсидій. Так, на основі транспортного законодавства, децентралізація парку рухомого складу дозволяє уникати транспортного податку.	2.11: Через перебезування підприємства досягають поповнення робочих місць або скорочення податку на промисел. Мито зменшують переміщенням зборки в країну експорту.	3.11: Збутове товариство засновують у сприятливому місці знаходження. Складські запаси в загальних інтересах отримують субсидії або скорочують платежі державі. Використовують транспортне законодавство.	4.11: Існуючі закордонні проекти отримують фінансову підтримку (субсидії), здійснюють фінансові трансакції у податково сприятливі закордонні території.	5.11: Податкові і митні інструкції обгрунтовані з позиції сприяльності і правового забезпечення. Вибір дислокації адміністрації кооперації здійснюють відповідно до управлінського навантаження.	6.11: Через ліцензійні угоди досягають переміщення прибутку у податково сприятливі країни. Отримують субсидії або скорочення платежів для досліджень, які перебувають в сфері суспільних інтересів.

Структурно-логічна схема функціонування координаційного центру кооперації.¹



¹ Розроблено автором самостійно за результатами аналізу наукової літератури

**Труднощі, які виникали при міжнародній кооперації підприємств
ФРН на початку 90-х років [216, S. 108]**

(за результатами багаторазових опитувань)

Види труднощів	Вплив чинника: <i>(в процентах до числа відповідей підприємств)</i>				Сфера проблеми
	відсутній	малий	середній	істотний	
Формування сфери довіри	25,0	20,3	24,2	30,5	Людські (м'які) фактори
Оцінка бонітету партнера	32,0	21,1	22,7	24,0	
Відмінності торгових звичаїв	23,6	33,3	30,1	13,0	
Різні перспективи економічного розвитку країн	23,8	25,4	34,9	15,9	Економіко-політичні та кон'юнктурні фактори
Валютні ризики	45,4	29,2	20,0	5,4	
Труднощі мовного характеру	43,2	40,2	13,6	3,0	Фактор іноземних мов
Прикордонні формальності	33,3	42,6	15,5	8,5	Юридичні, адміністративно-технічні (жорсткі) фактори
Господарське і податкове право	49,2	30,5	13,3	7,0	
Трудове і соціальне право	62,0	24,0	9,3	4,7	
Інші	-	-	-	100,0	
Разом	37,4	29,5	20,2	12,9	
Кількість відповідей опитаних підприємств	115	118	102	76	

Результат і показник успішності кооперації в залежності від експортної квоти підприємств [218, S. 123]

Групи підприємств за експортною квотою, в %	Мета підприємства	Результат кооперації					Середньозважений показник успішності (ЕКЗ)
		ніякого	задоволені	дуже задоволені	не визначились	всього	
		в %% до підприємств, які дали відповідь					
1	2	3	4	5	6	7	8
0 – 10	Збільшення доходу	3,8	77,4	13,2	5,7	53	3,20
	Зниження затрат	20,8	69,1	3,6	7,3	55	2,65
	Мінімізація ризиків	16,7	66,7	-	16,7	6	2,60
	Зовнішньоекономічні цілі	18,2	18,2	9,1	54,5	11	2,60
	Разом	12,8	68,0	8,0	11,2	125	2,89
11 – 30	Збільшення доходу	3,4	68,5	21,3	6,7	89	3,39
	Зниження затрат	9,8	87,8	-	2,4	41	2,80
	Мінімізація ризиків	-	66,7	16,7	16,7	6	3,40
	Зовнішньоекономічні цілі	-	53,8	-	46,2	13	3,00
	Разом	4,7	72,5	13,4	9,4	149	3,19
31 – 50	Збільшення доходу	10,5	54,4	21,1	14,0	57	3,24
	Зниження затрат	5,7	68,6	2,9	22,8	35	2,93
	Мінімізація ризиків	-	44,4	11,1	44,4	9	3,40
	Зовнішньоекономічні цілі	-	-	-	100,0	1	-
	Разом	7,8	57,8	13,7	20,6	102	3,14
51 – 100	Збільшення доходу	6,1	48,8	43,9	1,2	82	3,77
	Зниження затрат	10,3	62,1	27,6	-	29	3,34
	Мінімізація ризиків	50,0	50,0	-	-	4	2,00
	Зовнішньоекономічні цілі	-	20,0	40,0	40,0	10	4,32
	Разом	8,0	49,6	38,4	4,0	125	3,63

Список використаної літератури

1. Т.Е.Абова Производственные кооперативы в России. Правовые проблемы теории и практики / Т.Е.Абова // Государство и право. – 1998. – № 8. – С. 71-81
2. Аліман М.В. Видатні діячі кооперативного руху та їх ідеї / М.В.Аліман, Ю.М.Гавриленко – Донецьк-Полтава: САІ-ПРЕС, 1998. – 84 с.
3. Андреев Е.Г., Коробкин А.Д. История кооперативного вуза / Е.Г.Андреев, А.Д.Коробкин – М., 1993. – 211 с.
4. Багрова І.В. Міжнародна економічна діяльність України: Навч. посібник / І.В.Багрова, О.О.Гетьман, В.Є.Власюк; за ред. І.В.Багрової. – К.: „Центр навчальної літератури”, 2004. – 384 с.
5. Башнянин Г.І. Економічні системи: проблеми структуризації і типологізації / Башнянин Г.І., Копич І.М., Шевчик Б.М.– Львів: Коопосвіта, 1999. – 220 с.
6. Бек У. Что такое глобализация? / Бек У. – М., 2001. – 152 с.
7. Бернар Ив. Толковый экономический и финансовый словарь: французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: В 2 т. / Бернар Ив, Колли Жан-Клод; Л.Степанов (ред.) – М.: Международные отношения, 1994. – Т. 2 – 719 с.
8. Бернвальд А.Р. Потребительская кооперация в условиях перехода к рыночной экономике: Проблемы членских отношений / Бернвальд А.Р., Цихоцкий А.В. – Новосибирск, 1994. – 144 с.
9. Бланк Г.Я. Основы теории кооперации и очерк истории потребительской кооперации СССР - Кн.1,2 / Бланк Г.Я. – М.: НМК Центросоюза, 1960. – 182 с.
- 10.Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі / І.Бураковський – К.: Основи, 2000. – 241 с.
- 11.Вестник кооперации / [Издание Петроградского отделения Комитета о сельских ссудо-сберегательных и промышленных товариществах]. – 1914. – Кн. 2. – 56 с.
- 12.Валовий внутрішній продукт: 1990-2005. Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua

13. Валовий внутрішній продукт: 2001-2006. Національний банк України:
www.bank.gov.ua
14. Валовий внутрішній продукт у 2004 році. Держкомстат України:
www.ukrstat.gov.ua
15. Валовий внутрішній продукт у 2005 році. Держкомстат України:
www.ukrstat.gov.ua
16. Відкрито представництво німецької компанії "DEMAG Cranes & Components" в Україні. Повідомлення прес-служби Міністра економіки України від 25.05.2007 р.: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=101727&cat_id=38461
17. Воротін В.Є. Макроекономічне регулювання в умовах глобальних трансформацій: Моногр. / В.Є.Воротін – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 392 с.
18. Галузевий розподіл прямих німецьких інвестицій в економіку України (дані за 2000-2002 роки). Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua
19. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2003 рік. Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua
20. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2004 рік. Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua
21. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2005 рік. Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua
22. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2006 рік. Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua
23. Географічна структура експорту-імпорту товарів. Держкомстат України, 1998-2006. Держкомстат України: www.ukrstat.gov.ua
24. Гибнер Н.П. Система кооперації / Н.П.Гибнер – М., 1911. – 57 с.
25. Гончаренко В.В. Кредитна кооперація: Форми економічної самопомогли сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / В.В.Гончаренко. – К.: Глобус, 1998. – 325 с.
26. Горбонос Ф.В. Кооперація: Методологічні і методичні основи / Ф.В.Горбонос. – Л.: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 263 с.

27. Гутник В.П. Политика хозяйственного порядка в Германии: Теория и практика: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / Гутник Владимир Петрович. – М.: 2002. – 417 с.
28. Державний комітет статистики України. Статистичний щорічник України за 1999 р. – Київ: Техніка, 2000. – 508 с.
29. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д.Базилевича. – К.: Знання-Прес, 2001. – 581 с.
30. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г.Загородній, Г.Л.Вознюк. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2005. – 714 с.
31. Закон України „Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>
32. Закон України „Про кооперацію” від 10.07.2003 р. № 1087-ІV [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>
33. Закон України „Про сільськогосподарську кооперацію” від 17.07.1997 р. № 469/97-ВР [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>
34. Закон України „Про споживчу кооперацію” від 10.04.1992 р. № 2265-ХІІ [Електронний ресурс]: <http://www.rada.gov.ua>
35. Західні інвестори занепокоєні політичною нестабільністю України // [Електронний ресурс]: www.dw-world.de
36. Звіт „Про роботу Торговельно-економічної місії у складі Посольства України у Федеративній Республіці Німеччина за 2006 рік”. – (Документ Міністерства економіки України).
37. Злупко С. Михайло Туган-Барановський: український економіст світової слави / С.Злупко. – Львів: Каменярь, 1993. – 192 с.
38. Зовнішня торгівля України товарами за 2001 рік. // Експрес-доповідь: Держкомстат України. – № 31. – 7 лютого 2002 р. – 14 с.
39. Зовнішня торгівля України товарами за 2002 рік. // Експрес-доповідь: Держкомстат України. [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua

40. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності у 2006 році. // Державний комітет статистики України. Експрес-доповідь, 19.02.2007 р. №39. – 14 с.
41. Інвестиційний рейтинг регіонів за 9 місяців 2006 року. – Інститут реформ. [Електронний ресурс]: www.ipa.net.ua/news.php?id=245&ln=ua&s=527976
42. Історія кооперативного руху / С.Г.Бабенко, В.Г.Галюк, С.Д.Гелей та ін.: Львів. комерційна академія. – Львів: Інститут українознавства НАН України, 1995. – 412 с.
43. Історія споживчої кооперації України: підручник для студ. кооперативних вузів / М.В.Аліман, С.Г.Бабенко, С.Д.Гелей та ін. – Укоопспілка, Львівська комерційна академія. - Львів, 1996. – 383 с.
44. Э.Кемпбелл Стратегический синергизм, 2-е изд. / Э.Кемпбелл, К.Саммерс Лачс. – СПб: Питер, 2004. – 416 с.
45. Киссинджер Г. Нужна ли Америке внешняя политика? – М., 2002. – 199 с.
46. Козак Ю.Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб. / Ю.Г.Козак, Ю.І.Єхануров, В.В.Ковалевський та ін.; за ред. Ю.Г.Козака, Ю.І.Єханурова, В.В.Ковалевського. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 353 с.
47. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: Навч. посіб. / Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. – 4-те вид. – К.: Знання-Прес, 2003. – 406 с.
48. Кооперативне право. Підручник для кооперат., сільськогосп., економ., юрид. вищих навч. закладів і фак. / За ред. чл.-кор. НАН України В.І.Семчика. – К.: Ін Юре. – 1998. – 336 с.
49. Кооперативное движение в России: Его теория и практика. 2-е изд. – М., 1918. – 88 с.
50. Кооперация. Теория, история, практика: Избранные изречения, факты, материалы, комментарии / Автор-составитель К.И.Вахитов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 560 с.
51. Крашенинников А.И. Кооперация в современном мире / А.И.Крашенинников. - М.: Экономика, 1987. - 143 с.

52. Крашенинников А.И. Международное кооперативное движение / А.И. Крашенинников. – М., 1974. – 221 с.
53. Крашенинников А.И. Международный кооперативный альянс. / А.И. Крашенинников. – М.: Экономика, 1980. – 224 с.
54. Крашенинников А.И. Международное кооперативное движение. Изд. 2-е доп. и перераб. / А.И. Крашенинников., А.М. Морозов. – М., «Экономика», 1977. – 223 с.
55. Кругман П. Международная экономика. Теория и политика / П. Кругман, М. Обстфельд. – М. 1997. – 798 с.
56. Кужель О. Інвестиційна привабливість країни: регіональний контекст / О. Кужель // Український регіональний вісник. – 2000, №5, с.2.
57. Кульчицький Б.В. Сучасні економічні системи. Навчальний посібник. / Б.В. Кульчицький. – Львів: Афіша, 2004. – 279 с.
58. В. Леонтьев Межотраслевая экономика / В. Леонтьев – М.: «Экономика», 1997. – 890 с.
59. Ломакин В.К. Внешнеэкономическая политика Британии: Монография / В.К. Ломакин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 287 с.
60. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика / Макконнелл Кэмпбелл Р., Брю Стэнли Л. – В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992. Т.2. – 1992. – 400 с.
61. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т.1. Кн.1. Процесс производства капитала / К. Маркс – М.: Политиздат, 1983. – 905 с.
62. Марочко В.І. Українська селянська кооперація. Історико-теоретичний аспект (1861-1929 рр.) / НАН України; Інститут історії України. / В.І. Марочко. – К.: М.Р. Kots Publishing, 1995. – 216 с.
63. Масленников В.П. Кооперация в странах Азии и Африки / В.П. Масленников – М., Экономика, 1988. – 136 с.
64. Меркулов А.В. // Союз потребителей, 1918. – № 31-32. – С.11-12
65. Міжнародна економіка: Підручник / [А.П. Румянцев, Г.Н. Клишко, В.В. Рокоча та ін.]; За ред. А.П. Румянцева. – К.: Знання-Прес, 2003. – 447 с.

66. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: Монографія / А.С.Філіпенко (кер.авт.кол.), В.С.Будкін, М.А.Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
67. Міжнародні фінанси: Підручник / О.І.Рогач, А.С.Філіпенко, Т.С.Шемет та ін.; за ред. О.І.Рогача. – К.: Либідь, 2003. – 784 с.
68. Міжнародний бізнес: Підручник. / За ред. д.е.н., проф. В.А.Вергуна – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2007. – 499 с.
69. Морозов А.Г. Кредитна сільськогосподарська кооперація УСРР в роки НЕПу: Дис... д-ра іст. наук: 07.00.02 / Морозов А.Г. / АН України; Інститут історії України. – К., 1993. – 507 с.
70. Наумов В.К. Кооперация в Италии / В.К.Наумов – М.: Междунар. Отношения, 1989. - 184с.
71. Неклесса А.И. Реквием XX века / А.И.Неклесса // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 3-13
72. Нікітіна М.Г. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: просторові аспекти розвитку: Навчальний посібник. / М.Г.Нікітіна. – К.: „Центр навчальної літератури”, 2004. – 192 с.
73. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. / В.Є.Новицький. – К.: КНЕУ, 2003. – 948 с.
74. Новицький В.Є. Міжнародна кооперація праці: проблеми та моделі / В.Є.Новицький / НАН України; Інститут світової економіки та міжнародних відносин. – К.: Наукова думка, 1994. – 116 с.
75. Онно Хаттінга Ван'т Сант. Інвестиційний клімат в Україні / Онно Хаттінга Ван'т Сант. – Економічний часопис, 1999, №4, С.15-17
76. Осадчая И.М. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран / И.М.Осадчая // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 11. – С. 3-14
77. Основи кооперації: Навч. посіб. / [С.Г.Бабенко, С.Д.Гелей, Я.А.Гончарук, Р.Я.Пастушенко]. – К.: Знання, 2004. – 470 с.

78. Основні показники економічного розвитку. Міністерство економіки України. Управління інформаційних ресурсів. – [Електронний ресурс]: http://me.kmu.gov.ua/file/link/40163/file/M_06_golovTab.doc
79. Основні показники соціально-економічного розвитку України. – Держкомстат України, 1998-2006. - [Електронний ресурс]: <http://www.ukrstat.gov.ua>
80. Очерки по теории кооперации – М.-Л., 1925. – 78 с.
81. Пажитнов К.А. История кооперативной мысли / К.А.Пажитнов. – Пг.: Изд-во товарищ. кооперат. союзов “Кооперация”. – Петроград, 1918. – С.12–13
82. Пантелеймоненко А.О. Сільська кредитна кооперація в Україні. Досвід минулого / А.О.Пантелеймоненко. - Полтава: ПДСГІ, 2001. – 70 с.
83. Пантелеймоненко А.О. Українська кредитна кооперація в минулому / А.О.Пантелеймоненко / Серія "Бібліотечка кооператора" за ред. В.В.Гончаренка. - № 2 - К.: НАКСУ, 1999. – 61 с.
84. Пивоваров С.Э. Международный менеджмент. 3-е изд. / Пивоваров С.Э., Тарасевич Л.С., Майзель А.И. – СПб.: Питер, 2005. – 656 с.
85. Портер М.Э. Конкуренция.: Пер. с англ. / М.Э.Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
86. Портер Майкл. Японская экономическая модель: Может ли Япония конкурировать? / Портер Майкл, Хиротака Такеути, Мариико Сакакибара. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 262 с.
87. Праці науково-дослідчої кафедри кооперації при Київському кооперативному інституті ім. В.Я.Чубаря. - Кн.1- К.: Видання кафедри, 1927. – 124 с.
88. Прокопович С.Н. Кооперативное движение в России – его теория и практика / С.Н.Прокопович. – М., 1913. – 48 с.
89. Прокопович С.Н. Кооперативные товарищества и их классификация / С.Н.Прокопович. – М., 1919. – 86 с.
90. Прямі інвестиції, 1995-2006. – Держкомстат України, 1998-2006. Дата останньої модифікації: 02.03.2007 // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
91. Прямі інвестиції у 2000 році // Держкомстат України Експрес-доповідь. – № 39. – 14.02.2001 р. [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua

- 92.Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2002 р. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
- 93.Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2003 р. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
- 94.Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2004 р. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
- 95.Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2005 р. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
- 96.Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2006 р. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
- 97.Прямі іноземні інвестиції в Україну на 1.01.2007 р. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
- 98.Саблук П.Т. Сільськогосподарська кооперація: Суть та проблеми розвитку в Україні / [Саблук П.Т., Ситник В.П., Малік М.Й., Кристальний О.В., Амбросов В.Я.]; М.Й.Малік (ред.). – К., 1999. – 166 с.
- 99.Савіцький А.П. Сільсько-господарська кооперація: Практик. Порадник / А.П.Савіцький. – К., 1919. – 63 с.
100. Серова Е.В. Сельскохозяйственная кооперация в СССР / Е.В.Серова. - М.: Агропромиздат, 1991. - 160 с.
101. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. / А.Смит. / Антология экономической классики. В 2-х томах. Т.1. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – 475 с. (с.79-396)
102. Советский энциклопедический словарь / Научно-редакционный совет: А.М.Прохоров (пред.) – М.: «Советская энциклопедия», 1981. – 1600 с.
103. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України / С.І.Соколенко. – К.: Логос, 1999. – 568 с.
104. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст / С.И.Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 645 с.

105. Социалистическая кооперация: история и современность / [Авт.кол.: Л.В.Никифоров, Т.Е.Кузнецова, Т.Т.Перова и др.] – М.: Наука, 1989. – 224 с.
106. Социально-экономические модели в современном мире и путь России: В 2-х кн. / Междунар. Ассоциация акад. наук, РАН; Под ред. К.И.Микульского. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005.
Кн. 2: Социально-экономические модели (из мирового опыта) – 911 с.
107. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського Союзу за 2005 рік. Держкомстат України // [Електронний ресурс]: www.ukrstat.gov.ua
108. Таблиця основних показників економічного розвитку України. Міністерство економіки України. – [Електронний ресурс]: <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish>
109. Творцы кооперации: Сб. / [Сост. Л.А.Самсонов]. – М.: Моск. рабочий, 1991. – 300 с.
110. Теория кооперации: Учебник для кооп. вузов / А.П.Макаренко, А.И.Крашенинников, А.В.Кизилевич и др.- М.: Экономика, 1982. – 303 с.
111. Тотомианц В.Ф. Теория, история и практика потребительской кооперации. 4-е изд. / В.Ф.Тотомианц. – М., 1918. – 66 с.
112. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И.Туган-Барановский / Предисл., комент.: Л.А.Булочникова, Г.Н.Сорвина, Т.П.Субботина. - М.: Экономика, 1989. – 496 с. - (Экон. Наследие).
113. Українські кооператори. Історичні нариси. Книга 1. - Львів: Вид-во "Укоопосвіта" Львівської комерційної академії, 1999. – 456 с.
114. Фліссак А., Фліссак К. Інвестиційне співробітництво України з Німеччиною: позитивні тенденції та можливі ризики / А.Фліссак, К.Фліссак. – Економічний часопис ХХІ, 2002. – № 3. – С.19-22
115. Фліссак К. Аналіз тенденцій розвитку міжнародної коопераційної моделі ФРН / К.Фліссак // Галицький економічний вісник. – 2006. – № 4. – С. 26-28
116. Фліссак К. Інвестиційна діяльність німецьких підприємств в контексті міжнародного кооперування ФРН // Четверта міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічні реформи у контексті

- інтеграційного вибору України»: Збірник наукових праць. / К.Фліссак. – Том 2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2007. – С.78-80
117. Фліссак К. Інвестиційна складова українсько-німецької коопераційної моделі // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 67. Частина II (у двох частинах). / К.Фліссак. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2007. – С.97-99
118. Фліссак К. Коопераційна модель ФРН: уроки трансформації моделей організації виробництва у постсоціалістичних країнах / К.Фліссак // Вісник Тернопільського державного економічного університету. – 2006. – Випуск 5-2. – С. 86-93
119. Фліссак К. Кооперовані мережі та їхня роль у сучасній економічній зовнішньоекономічній діяльності Німеччини / К.Фліссак // Наука молода. Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Випуск 7. – С. 47-51
120. Фліссак К. Міжнародна кооперація в складі зовнішньоекономічного механізму України / К.Фліссак // Галицький економічний вісник. – 2006. – № 1. – С. 14-21
121. Фліссак К. Міжнародна кооперація як ефективна форма сучасного економічного співробітництва / К.Фліссак // Журнал європейської економіки. – 2006. – Червень. – С.138-142
122. Фліссак К. Міжнародна кооперація як інструмент євроінтеграційної політики України / К.Фліссак // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: Тези доповідей IV міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (30.03.2006). Частина 2. – м. Тернопіль, 2006 – С.158-160
123. Фліссак К. Німецький механізм впливу держави на міжнародне економічне співробітництво / К.Фліссак // Интеграционные процессы и социально-экономическое развитие / Материалы Международной научно-практической

- конференции ученых и специалистов. Симферополь, 25-26 апреля 2007 года.
– Симферополь: Таврия, 2007. – С. 79-80
124. Фліссак К. Німецько-японська кооперація в інвестиційній сфері / К.Фліссак // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених «Економіка країн Євразійського та Африканського континентів і Україна» (м. Тернопіль, 22-23 березня 2007 р.) – Тернопіль: „Економічна думка”, 2007. – С.79-82
125. Фліссак К. Оцінка ефективності зовнішньоекономічної діяльності в умовах реалізації моделі міжнародної кооперації / К.Фліссак // Матеріали III-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених «Проблеми глобалізації та моделі стійкого розвитку економіки» (м. Луганськ, 21-23 березня 2007 р.). – Луганськ. – С. 562-564
126. Фліссак К. Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі в міжнародній коопераційній моделі ФРН / К.Фліссак // Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету імені Володимира Гнатюка. Серія: економіка. – № 21, 2007. – С. 24-28
127. Фліссак К. Переміщення інвестиційного капіталу в системі реалізації міжнародної коопераційної моделі ФРН / К.Фліссак // Соціально-економічні, політичні та культурні оцінки і прогнози на рубежі двох тисячоліть: Тези доповідей V Міжнародної науково-теоретичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених. Відп. ред. З.В.Гуцайлюк. – Тернопіль, 2007. – С. 390-392
128. Фліссак К. Ризики зовнішньоекономічної діяльності та інструменти мінімізації їх впливу / К.Фліссак // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Випуск 5, 2007. – С. 66-70
129. Фліссак К. Фактори ризику і інвестиційний рейтинг регіону: вплив на розвиток міжнародного кооперування / К.Фліссак – Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. Випуск 11. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – С. 261-262

130. Б.Р. Фроммет Основы потребительской кооперации. 2-е изд. / Б.Р.Фроммет. – Пг, 1918. – 48 с.
131. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля: Навч. посібник / Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. – К.: КНЕУ, 2001. – 488 с.
132. Чаянов А. Краткий курс кооперации. Репринтное воспроизведение издания 1925 года / А.Чаянов. – М.: Книжная палата, 1989. - 79 с.
133. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.Чаянов. – М.: Наука, 1991. – 456 с.
134. Чумаков А.Н. Глобализация. Контуры целостного мира: монография / А.Н.Чумаков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. – 432 с.
135. Экономика США: Учебник для вузов / Под ред. В.Б.Супяна. – СПб.: Питер, 2003. – 651 с.
136. Эксперт: Украине нужно как минимум \$80 млрд. инвестиций / 23 Марта 2007 // [Электронный ресурс]: www.korrespondent.net/main/183761
137. Эльянов А.Я. Глобализация и догоняющее развитие / Эльянов А.Я. // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. – С. 3-16
138. Allianz für Erneuerung – Reformen gemeinsam voranbringen. // Jahreswirtschaftsbericht 2003. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. – Berlin: 2003. – S.66
139. Asien macht Tempo – Wo bleibt Europa? - Prof. Dr. Edward Krubasik, Präsident des ZVEI, Zentralverband Elektrotechnik- und Elektroindustrie e.V., Mitglied des Zentralvorstandes Siemens AG. // [Электронный ресурс]: www.trend-zeitschrift.de
140. Aufstellung der volkswirtschaftlichen Kennziffern. – Hermes Kreditversicherung-AG. Stand: 20. August 2002.
141. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Güterabteilungen der Produktionsstatistiken (Spezialhandel). Fachserie 7. Reihe 7. Dezember 2005. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden 2006. – 97 S.

142. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Güterabteilungen der Produktionsstatistiken (Spezialhandel). Fachserie 7. Reihe 7. Dezember 2006. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden 2007. – 101 S.
143. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Warengruppen (Spezialhandel). 2.Halbjahr und Jahr 2003. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden, 2004. – 680 S.
144. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Warengruppen (Spezialhandel). 2.Halbjahr und Jahr 2004. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden, 2005. – 675 S.
145. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Warengruppen (Spezialhandel). 2.Halbjahr und Jahr 2005. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden, 2006. – 677 S.
146. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Warengruppen (Spezialhandel). 2.Halbjahr und Jahr 2006. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden, 2007. – 673 S.
147. Außenhandel. Außenhandel nach Ländern und Warengruppen der Ernährungswirtschaft und Gewerblichen Wirtschaft. Dezember 2006. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden, 2007. – 636 S.
148. Außenhandel. Gruppe VB. Methodische Grundlagen der Außenhandelsstatistik. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden: 2002
149. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2001. - Statistische Bundesamt, Wiesbaden. – Verlag Metzler-Poeschel: Stuttgart, 2002
150. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2002. - Statistische Bundesamt, Wiesbaden. – Verlag Metzler-Poeschel: Stuttgart, 2003
151. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2004. - Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2005
152. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2005. - Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2006
153. Außenhandel. Zusammenfassende Übersichten für den Außenhandel. Fachserie 7. Reihe 1. - Dezember 2006. – Statistische Bundesamt, Wiesbaden, 2007. – 141 S.
154. Außenwirtschaftsgesetz vom 28. April 1961 BGBl I 1961, 481, 495, 1555 (Zuletzt geändert durch V v. 19.12.2005 BAnz. Nr. 248, 17325; Einfuhrliste neugefasst durch V v. 19.12.2005 BAnz. Nr. 248, 17325)

155. Das Auslandsgeschäft – Motor unserer Wirtschaft. Weltweit Aktiv. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit: 2004
156. Bartz, D. Wirtschaft von A bis Z / Bartz, D. – Frankfurt am Main: Eichborn AG, 2002. – S. 357.
157. Bericht 2003/2004. Bundesverband des Deutschen Gross- und Außenhandels e.V. – Berlin: 2003
158. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) – Jahresbericht 1960/61, S.133.
159. World and Globalization // Business Week. – 6.11.2000. – p. 228
160. Boelcke W.A. Liberalismus / Boelcke W.A. // Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaft (HdWW). Band 5. Stuttgart – Tübingen – Göttingen, 1980.
161. Boettcher, E. Theorie und Praxis der Kooperation / Boettcher, E. – Tübingen: 1972. – S. 251
162. Brigid Laffan Integration and co-operation in Europe. – The Routledge/University Association for Contemporary European Studies series, London and New York: Routledge, 1992. – 235 p.
163. Bulletin der EWG-Kommission 1965. – Heft 11
164. Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) – Jahresbericht 1960/61.
165. K.Deutsch. The Analysis of International Relations (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall) / K.Deutsch. – 1971
166. Deutsch-italienische Wirtschaftsbeziehungen. – Campus Verlag, Frankfurt/Main, 2003, 538 S.
167. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. Monatsbericht. 59 Jahrgang, №1, Januar, 2007. – 134 S.
168. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. Zahlungsbilanzstatistik. August 2007. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, 107 S.
169. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. Zahlungsbilanzstatistik. Dezember 2006. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, 107 S.
170. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. Zahlungsbilanzstatistik. Februar 2005. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, 107 S.

171. Deutsche Bundesbank. Eurosystem. Zahlungsbilanzstatistik. März 2007. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, 107 S.
172. Deutsche Bundesbank. Zahlungsbilanzstatistik. April 2007. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, 107 S.
173. Deutsche Bundesbank. Zahlungsbilanzstatistik. August 2002. Statistisches Beiheft zum Monatsbericht 3, 107 S.
174. Deutsche Export Performance steigt seit dem Jahr 2000 wieder an. - Wirtschaft und Statistik, Heft 5/2005, 560 S.
175. Deutsche Industrie- und Handelskammer. Direktinvestitionen. Investitionen im Ausland. – www.diht.de
176. Deutschland – Drehkreuz der Weltwirtschaft. – Deutschland, 3, 2006. – S.51-52
177. Deutschland – Tschechien: eine Partnerschaft auf Gegenseitigkeit? / Forum Unternehmer und Wissenschaft. [Hrsg.: Wissenschaftliche Gesellschaft für Marktorientierte Unternehmensführung e.V. (WGMU). Verantw.: Ulrich Fehr]. – 1 Aufl. – Dresden: WGMU, 1997, 69 S.
178. Dickerhof, M. Gengenbach, U. Kooperationen flexibel und einfach gestalten. – München, Wien: Carl Hanser Verlag, 2006, 302 S.
179. Direktinvestitionen. It. Zahlungsbilanzstatistik für die Berichtsjahre 2002-2005. – Deutsche Bundesbank: Mai 2006, 52 S.
180. Direktinvestitionen. It. Zahlungsbilanzstatistik für die Berichtsjahre 2003-2006. – Deutsche Bundesbank: April 2007, 52 S.
181. Drei Säulen der Außenwirtschaftsförderung. – [Elektronный ресурс]: www.auswaertiges-amt.de
182. Entgelt-Merkblatt. Ausführungsgewährleistungen. Stand: 1.Oktober 1998. – Hermes Kreditversicherung-AG
183. Erfolg im Auslandsgeschäft. Weltweit Aktiv. – Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. – Berlin, 2002. – 64 S.
184. Erhard L. Gedanken aus fünf Jahrzehnten. Reden und Schriften / Hrsg.: K.Homann. Düsseldorf – Wien – New York, 1988

185. Exportförderung durch Exportkreditgarantien ("Hermes-Deckung"). – auslandsgeschäftsabsicherung der Bundesrepublik Deutschland. – [Электронный ресурс]: www.auswaertiges-amt.de
186. Exportkreditgarantien des Bundes. Hermesdeckungen. Zahlen und Fakten. - Euler Hermes Kreditversicherung-AG: Hamburg, 2006
187. Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Hermesdeckungen. Jahresbericht 2005. Hauptverwaltung - Euler Hermes Kreditversicherung-AG, Hamburg: 2006. – 67 S.
188. Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Hermesdeckungen. Prämien. - Euler Hermes Kreditversicherungs-AG: 2006, 12 S.
189. Exportkreditgarantien für kurzfristige Handelsgeschäfte. Exportkreditgarantien der Bundesrepublik Deutschland. Hermesdeckungen. - Euler Hermes Kreditversicherung-AG, Hamburg: 2005. 24 S.
190. Euler Hermes Kredit-Versicherungs AG. Das Unternehmen 2005. - Euler Hermes Kreditversicherung-AG, Hamburg: 2006.
191. Flissak K. Die internationale Kooperation als wirksame Form der modernen wirtschaftlichen Zusammenarbeit / Flissak K. // Forschungsinstitut der Internationalen Wissenschaftlichen Vereinigung Weltwirtschaft und Weltpolitik: Berichte. – September 2006. – Berlin. – S.41-44
192. Fuest, U. Die Organisation von Kooperationen Rahmen, Parameter und Modelle der Gestaltung von Interorganisational Relations / Fuest, U. – Bamberg: Difo-Druck, 1998.
193. U.Gengenbach. MikroWebFab: Virtuelles Unternehmen zur Entwicklung und Fertigung von Mikrosystemen / U.Gengenbach. // Bundesministerium für Bildung und Forschung: Infobörse. Mikrosystemtechnik, 61 – 2005.
194. Gemeinsam stärker – Kooperationen planen und durchführen. – Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. – Berlin, 2002. – 82 S.
195. Gesamtentwicklung des Deutschen Außenhandels ab 1950. (1959 bis 1989: Gebietsstand bis zum 3. Oktober 1990; ab 1990: Gebietsstand ab dem 3. Oktober

- 1990). – Außenhandel. Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, R1. – Wiesbaden: 2005.
196. Gerth, E. Strukturzusammenhänge der zwischenbetrieblichen Kooperation, in Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis / Gerth, E. – 18. Jg., 1966, 1. Teil.
197. Der Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) vom 27. Juli 1957
198. Gesetze zur Änderung des Grundgesetzes vom 26. Juli 2002. - BGBI. I, S. 2862/ 2863
199. Grochla, E. Betriebsverband und Versandbetrieb. Wesen, Formen und Organisation der Verbände aus betriebswirtschaftlicher Sicht. / Grochla, E. – Berlin: 1959
200. Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik / Hrsg.: Alfred Schüller und Hans-Günter Krüsselberg. Marburg, 2004. – 338 S.
201. Grundgesetz für die Bundesrepublik Deutschland vom 23. Mai 1949. – BGBI.
202. GründerZeiten Nr. 11, aktualisierte Ausgabe 01/2004. Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 4 S.
203. GründerZeiten Nr. 11, aktualisierte Ausgabe 03/2006. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, 4 S.
204. Grundzüge industrieller Kooperationspolitik. - Wirtschaft und Wettbewerb, 1966, S.330
205. E.B.Haas, “The Study of Regional Integration: Reflections on the Joys and Anguish of Pretheoryizing” // L.N. Lindberg and S.A. Scheingold, Regional Integration: Theory and Research. – Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1971.
206. Harzer, K. Wie Sie Gewinn bringend Kooperationen schmieden / Harzer, K. – Berlin: Cornelsen Verlag, 2006. – 237 S.
207. Hirschmann, Petra: Kooperative Gestaltung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse / Hirschmann, Petra – Wiesbaden: Gabler, 1998. – 291 S.
208. Hirst Cf. P., Thompson G. Stabilization in Question. Oxford, 1996
209. International Monetary Fund: Annual report 2000. – 234 p.
210. International trade statistics 2006. – World Trade Organization: 2006. – 274 p.

211. International trade statistics 2007. – World Trade Organization: 2007. – 245 p.
212. Internationale Wirtschaftskooperation IWK. – [Elektronный ресурс]: www.gmx.de
213. Investitionen im Ausland. Ergebnisse einer DIHK-Umfrage bei den Industrie- und Handelskammern. Frühjahr 2006. – Deutscher Industrie- und Handelskammertag: 2006.
214. Jahresbericht Exportkreditgarantien erschienen. – 31.05.2006: Euler Hermes Kreditversicherungs-AG, Exportkreditgarantien des Bundes, S.3. - [Elektronный ресурс]: www.agaportal.de
215. Jeder Fünfte in Deutschland arbeitet für den Export. Pressemitteilung vom 30. Mai 2006. - Statistisches Bundesamt. – [Elektronный ресурс]: www.destatis.de
216. Kaufmann, Friedrich: EG-Binnenmarkt: Die Grenzüberschreitende Kooperation mittelständischer Unternehmen; empirische Analyse von Möglichkeiten, Voraussetzungen und Erfahrungen / Friedrich Kaufmann, Ljuba Kokalj, Eva May-Strobl. – Stuttgart: Poeschel, 1990. – 180 S.
217. Kooperation. Gründer Zeiten Nr.11 (Aktualisierte Ausgabe 01/2004). - Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. – Berlin, 2004. – 6 S.
218. Kooperationsfibel. Bundesrepublik und EWG. - 3-e Auflage von Werner Benisch. – Bergisch Gladbach: Heider Verlag, 1969, 535 S.
219. Kröger, W. Kooperation außerhalb des Kartellgesetzes / Kröger, W. – DB: 1962, S.1034
220. Krüsselberg H.-G. Zur Interdependenz von Wirtschaftsordnung und Gesellschaftsordnung: Euckens Plädoyer für ein umfassendes Denken in Ordnungen / H.-G.Krüsselberg // ORDO. Band 40. Stuttgart – New York, 1989
221. C.Kurz. Die Kooperationsmöglichkeiten zwischen deutschen und osteuropäischen Unternehmen in Berlin / C.Kurz. – [Elektronный ресурс]: www.oei.fu-berlin.de
222. Leading exporters and importers in world merchandise trade, 2004: World trade in 2004 – Overview.

223. T.Levitt. The Globalization of Markets / T.Levitt. // Harvard Business Review, v.3, 1983
224. H.R. von Lilienstein. Planung und Organisation der Kooperation: in Theorie und Praxis der Kooperation. / H.R. von Lilienstein. – Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), 1972.
225. Liste aller gültigen Warennummern. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2002. - Statistische Bundesamt, Wiesbaden. – Verlag Metzler-Poeschel: Stuttgart, 2003. 532 S.
226. Liste aller gültigen Warennummern. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2003. - Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2004. 420 S.
227. Liste aller gültigen Warennummern. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2004. - Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2005. 417 S.
228. Liste aller gültigen Warennummern. Außenhandel nach Waren und Länder. Dezember und Jahr 2005. - Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2006. 535 S.
229. Loschky A. Export-Performance. / Loschky A. - Statistische Bundesamt: Wiesbaden, 2004.
230. K.Ohmae. Die Macht der Triade / K.Ohmae. – Wiesbaden, 1985
231. Orth M. Deutschland – Drehkreuz der Weltwirtschaft / Orth M. – Deutschland: Forum für Politik, Kultur und Wirtschaft, 2006, 3.
232. Mestmäcker E.-J. Freiheit und Ordnung in der Marktwirtschaft // Franz Böhm, Beiträge zu Leben und Wirken. – Melle: Knoth, 1980 (Forschungsbericht / Konrad-Adenauer–Stiftung; 8).
233. Neues Export-Garantieprogramm in Rheinland-Pfalz. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. // www.bmwi.de/BMWi/Navigation/root,did=129970.html
234. Papenheim-Tockhorn, H. Der Aufbau von Kooperationsbeziehungen als strategisches Instrument / H.Papenheim-Tockhorn. – Physica-Verlag, 1995. – 346 S.
235. Politik für die Außenwirtschaft. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. 24.10.2006 - www.bmwi.de/BMWi/Navigation/aussenwirtschaft,did=156210.html

236. Protokoll der 191. Sitzung des Deutschen Bundestages am 23.6.1965, Seite 9630/55.
237. Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland. 2003. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2004. – 5 S.
238. Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland. 2004. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2005. – 5 S.
239. Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland. 2005. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2006. – 5 S.
240. Rangfolge der Handelspartner im Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland. 2006. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2007. – 5 S.
241. Die Rolle des Staates in der Außenwirtschaftsförderung. // www.auswaertigesamt.de
242. Sell, A. Internationale Unternehmenskooperation / von Axel Sell. – München; Wien: Oldenburg, 2002. – 192 S.
243. Siegwart, H. Zusammenarbeit in der Industrie. Möglichkeiten und Probleme zwischenbetrieblicher Kooperation. / Siegwart, H.; Pius H. Bachmann. – Bern: 1964.
244. Sölter, A. Grundzüge industrieller Kooperationspolitik / Sölter, A. - Wirtschaft und Wettbewerb, 1966.
245. Statistisches Jahrbuch 1997 für die Bundesrepublik Deutschland. - Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 1997. – 775 S.
246. Statistisches Jahrbuch 2003 für die Bundesrepublik Deutschland. - Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2003. – 738 S.
247. Statistisches Jahrbuch 2005 für das Ausland. - Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2005. – 425 S.
248. Statistisches Jahrbuch 2005 für die Bundesrepublik Deutschland. - Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2005. – 672 S.
249. Statistisches Jahresbuch 2006 für die Bundesrepublik Deutschland. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2006. – 688 S.

250. Statistisches Jahrbuch 2007 für die Bundesrepublik Deutschland. – Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2007. – 742 S.
251. Staudt, E. Kooperationshandbuch: ein Leitfaden für die Unternehmenspraxis / Staudt, E. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel; Düsseldorf: VDI-Verlag, 1992. – 304 S.
252. Stenographischer Bericht über 90. Sitzung des Deutschen Bundestages am 18.Oktober 1963, Seite 4205 C.
253. Teichert T.A. Erfolgspotential internationaler F&E-Kooperationen / T.A.Teichert – Wiesbaden: Dt. Univ.- Verlag, 1994, 291 S.
254. Theorie und Praxis der Kooperation / Unter Mitwirkung von G.Fleischmann, F.Klein, U.Leffson, H.Westermann. – Tübingen: J.C.B. Mohr (Paul Siebek), 1972. – 176 S.
255. Tietz, B. Das Kontraktmarketing als Kooperationsmodell: [e. Analyse für d. Beziehungen zwischen Konsumgüterindustrie u. Handel] / von Bruno Tietz; Günter Mathieu. – Köln, Berlin, Bonn, München: Heymann, 1979. – 381 S.
256. Ukraine unattraktiv für Auslands-Investments: Analysten warnen vor Risiken. - 17.7.2006. - [Elektronный ресурс]: www.djnewsletters.de/news/article_detail.php5?bnlId=628199&productId=20&sid=c007e0136907017853bb657160d37a2b
257. UNCTAD World Investment Report 2001 U.N.N.Y., 2001
258. Unmittelbare ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. – [Elektronный ресурс]: www.bundesbank.de/statistik
259. Unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland. – [Elektronный ресурс]: www.bundesbank.de/statistik
260. Über 500 000 Unternehmen betreiben Warenhandel mit der EU. Pressemitteilung vom 9. August 2006. - [Elektronный ресурс]: <http://www.destatis.de>
261. P.Verri Meditazioni sulla economia politica. In: Scrittori classici italiani di economia politica. Parte moderna. Tomo XV. Milano 1804 (П.Верри Размышления о политической экономии. Современные экономисты. Том XV, Милан, 1804), p.196
262. Warenverzeichnis für die Außenhandelsstatistik, Ausgabe 2007. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden 2006.

263. Wegweiser für Strategische Allianzen: Meilen- und Stolpersteine bei Kooperationen / Christoph Bronder, Rudolf Pritzl. – Frankfurt am Main: Frankfurter Allgemeine, Zeitung für Deutschland; Wiesbaden: Gabler, 1992. – 456 S.
264. Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH. Absatzförderung / Kooperationen. – www.wfs.sachsen.de
265. Wirtschaftspartner Deutschland. – Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit. Bundesagentur für Außenwirtschaft. – Köln, 2003 – 176 S.
266. Wirtschaftswachstum im Jahr 2005 exportgetragen. Pressemitteilung vom 12. Januar 2006. Statistisches Bundesamt. – www.destatis.de
267. Witte, E. Organisation für Organisationsentscheidungen. Das Promotorenmodell / E.Witte – Göttingen: 1973.
268. [Elektronный ресурс]: www.destatis.de/basis/d/aussh/aushtab2.php
269. [Elektronный ресурс]: www.statistik-portal.de/Statistik-Portal