


Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних
відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: **«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НІМЕЧЧИНИ»**

Виконала:
студентка 4 курсу, групи УО-42
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини» освітньої
програми «Міжнародні економічні
відносини»
першого (бакалаврського) рівня вищої
освіти



Титова Д. Р.

Керівник: к.е.н., доц. Макарчук К.О.

Рецензент: к.е.н., доц. Дуна Н.Г.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного
бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА
«___» _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ **НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Титової Дар'ї Романівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

«Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі

Німеччини»

керівник роботи к. е. н., доц. Макарчук Катерина Олексіївна,

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

Затверджені наказом по університету від «05» лютого 2025р. № 4001-
5/313

2. Строк подання студентом роботи 28.05.2025 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити: Розглянути теоретичне підґрунтя дослідження зовнішньої торгівлі; проаналізувати поняття та показники зовнішньої торгівлі; дослідити динаміку показників економічного розвитку Німеччини; проаналізувати сучасний стан зовнішньої торгівлі Німеччини товарами та послугами; визначити перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини

4. 4. План роботи

№ з/п	Назва етапів роботи
1	Теоретичні основи дослідження розвитку зовнішньої торгівлі країн світу
2	Особливості та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини

5. Дата видачі завдання 02.12.2024 р.

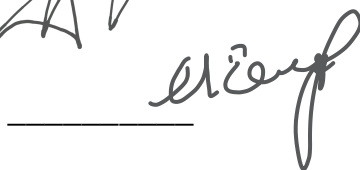
Студент

Дар'я ТИТОВА

підпис

ініціали, прізвище

Керівник роботи

Катерина МАКАРЧУК

підпис

ініціали, прізвище

АННОТАЦІЯ

Титова Д.Р. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини : кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис] / Д.Р. Титова. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – 71 с.

Кваліфікаційна робота присвячена вивченню аналізу поточного стану зовнішньої торгівлі товарів та послуг Німеччини, визначенню проблем та перспектив розвитку.

Робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків; містить 71 сторінку тексту, 19 рисунків та 10 таблиць. Список джерел містить 50 найменувань.

У першому розділі роботи розглядаються теоретичні основи дослідження розвитку зовнішньої торгівлі країн світу.

У другому розділі досліджено особливості та перспективи зовнішньої торгівлі Німеччини.

Ключові слова: Німеччина, зовнішня торгівля, експорт Німеччини, імпорт Німеччини, макроекономічні показники, перспективи розвитку.

ABSTRACT

Tytova D.R. Current State and Prospects for the Development of Germany's Foreign Trade: qualification work of a bachelor [Manuscript] / D.R. Tytova. – Kh.: V.N. Karazin Kharkiv National University, 2025. – 71 p.

The qualification work is devoted to analyzing the current state of Germany's foreign trade in goods and services, identifying its problems and development prospects.

The work consists of an introduction, 2 chapters, a conclusion; contains 71 pages of text, 19 figures and 10 tables. The list of literature contains 3 titles of literature, 47 electronic publications.

The first section of the work examines the theoretical foundations for studying the development of foreign trade in various countries.

The second section investigates the specifics and prospects of Germany's foreign trade.

Key words: Germany, foreign trade, German exports, German imports, macroeconomic indicators, development prospects.

ЗМІСТ

Вступ	6
Розділ 1. Теоретичні основи дослідження розвитку зовнішньої торгівлі країн світу	8
1.1. Теоретичне підґрунтя дослідження зовнішньої торгівлі	8
1.2. Поняття та показники зовнішньої торгівлі	17
Висновки до першого розділу	22
Розділ 2. Особливості та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини	23
2.1. Динаміка показників економічного розвитку Німеччини	23
2.2. Сучасний стан зовнішньої торгівлі Німеччини товарами та послугами	35
2.3. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини	55
Висновки до другого розділу	61
Висновки	63
Список використаних джерел	66

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах глобалізації, нестабільності світових ринків та посилення економічної взаємозалежності країн, зовнішньоторговельні відносини набувають ще більшої значущості для забезпечення сталого розвитку національних економік. Зовнішня торгівля не лише забезпечує доступ до нових ринків і ресурсів, а й формує стратегічні економічні партнерства, визначає конкурентоспроможність країн та впливає на динаміку макроекономічних показників.

Федеративна Республіка Німеччина є однією з провідних економік світу та найбільшим експортером Європейського Союзу. Завдяки потужному промислового потенціалу, високим технологіям та розвинутій логістичній інфраструктурі, Німеччина посідає стратегічне місце у світовій торговельній системі. Її зовнішня торгівля охоплює всі континенти, а структура експорту і імпорту демонструє високий рівень диверсифікації.

У сучасних умовах, що характеризуються геополітичною напругою, трансформацією глобальних ланцюгів постачання, зростанням захисного протекціонізму та екологічними викликами, питання визначення поточного стану та перспектив зовнішньої торгівлі Німеччини набуває особливої актуальності. Вивчення динаміки, напрямів та факторів, що впливають на експортно-імпорту діяльність Німеччини, є важливим для формування практичних підходів до вдосконалення торговельної політики у межах ЄС та поза його межами.

Ступінь вивчення проблеми. Дослідженням зовнішньої торгівлі, її сучасного стану, впливу на економічний розвиток країн є предметом дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Теоретичні підходи до аналізу зовнішньої торгівлі висвітлено в працях вчених економічної науки, зокрема: П. Кругмана, М. Портера, Р. Фінстри (Robert C. Feenstra), А. Маршалла, Д. Рікардо, О. А. Довгаль, Л. І. Григорової-Беренди, М.В. Шуби, А. П. Голікова, П. В. Круш, Ю. П. І. Хименко, С. М. Макухи, І. І. Дахно, В. В.

Рокоча тощо.

Метою дослідження є визначення сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини.

Для досягнення цієї мети поставлені наступні **завдання**:

- Розглянути теоретичне підґрунтя дослідження зовнішньої торгівлі;
- проаналізувати поняття та показники зовнішньої торгівлі;
- дослідити динаміку показників економічного розвитку Німеччини;
- проаналізувати сучасний стан зовнішньої торгівлі Німеччини товарами та послугами;
- визначити перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини.

Об'єктом дослідження є процес розвитку зовнішньої торгівлі країн світу.

Предметом дослідження є особливості та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини.

Методи дослідження. Для дослідження сучасного стану та динаміки показників зовнішньої торгівлі Німеччини було використано статистичний метод, метод спостереження, порівняльно-описовий метод, аналізу та синтезу тощо. Методи економіко-математичного моделювання було використано у побудові тренд-аналізу макроекономічних показників для визначення перспектив розвитку зовнішньої торгівлі. Для побудови рисунків та діаграм використовували графічний метод.

Інформаційне забезпечення дослідження. Інформаційну основу дослідження становлять наукові праці зарубіжних дослідників, аналітичні матеріали, навчальні посібники, публікації у фахових виданнях, а також електронні ресурси, доступні в мережі Інтернет. Значну роль у забезпеченні достовірності та обґрунтованості висновків відіграють офіційні статистичні дані, зокрема звіти Євростату, результати досліджень міжнародних економічних організацій, інформація провідних статистичних установ та аналітичних центрів.

Робота складається з вступу, 2 розділів, висновків; містить 71 сторінку тексту, 19 рисунків, 10 таблиці. Список джерел включає 50 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН СВІТУ

1.1 Теоретичне підґрунтя дослідження зовнішньої торгівлі

З моменту виникнення національної економіки наприкінці XVIII століття вчені досліджують причини та механізми міжнародного поділу праці - ключового явища, що лежить в основі зовнішньої торгівлі. Теоретичні висновки у цій сфері формують підґрунтя для економічної політики країн і дозволяють обґрунтовано оцінювати суперечку між вільною торгівлею та протекціонізмом, яка триває й донині.

Переваги зовнішньої торгівлі очевидні у випадках, коли мова йде про товари, які в окремій країні просто відсутні. Такі ситуації називають невідтворюваною доступністю. Причиною цього є нестача або відсутність відповідних природних чи виробничих ресурсів. Наприклад, через кліматичні умови та геологічну будову Німеччина не може ефективно вирощувати банани чи видобувати нафту. Щоб компенсувати ці обмеження, країні довелося б витратити значні кошти, наприклад, на будівництво теплиць або імпорту сировини. Натомість значно доцільніше імпортувати такі товари з країн, де їх виробництво є природно ефективним [2].

Зовнішня торгівля вигідна і тоді, коли країни здатні виробляти однакові товари - скажімо, вугілля або пшеницю - але з різними абсолютними витратами. Наприклад, через різну глибину залягання корисних копалин або сприятливі кліматичні умови одна країна може виробляти певний товар дешевше. У такому випадку доцільно, щоб кожна держава спеціалізувалася на виробництві товарів, у яких вона має абсолютну перевагу, експортувала їх, а інші - імпортувала. Це дозволяє оптимально використовувати наявні ресурси, підвищуючи загальний обсяг виробництва та сприяючи зростанню економічного добробуту обох сторін [3].

Ще в 1776 році Адам Сміт, засновник класичної політичної економії, у

своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» яскраво пояснив доцільність міжнародної спеціалізації: «Передбачливий батько сімейства не буде витратити час і ресурси на виготовлення того, що можна дешевше купити. Так і кравець не шиє взуття, а купує його в шевця, а швець не шиє собі одяг, а замовляє його у кравця. Фермер купує і те, й інше. Усі спеціалізуються на тому, що вміють робити краще, і обмінюють результати праці на інші товари. Те, що є раціональним для окремої родини, не може бути хибним для цілої країни. Якщо інша держава може поставити нам товар дешевше, ніж ми здатні його виробити, краще купити його в обмін на продукцію, в якій ми маємо перевагу» [7].

Таблиця 1.1

Основні теорії зовнішньої торгівлі

Тип теорії	Основні автори	Ключова ідея
Класичні теорії	А. Сміт, Д. Рікардо	Абсолютна та порівняльна перевага в затратах виробництва
Неокласичні теорії	Хекшер, Олін	Розподіл за факторами виробництва: праця, капітал, земля
Кейнсіанський підхід	Дж. М. Кейнс	Регулювання зовнішньої торгівлі через попит та державну політику
Нові теорії	П. Кругман, М. Портер	Внутрішньогалузева торгівля, гравітаційна модель, конкурентні переваги

Джерело: складено автором за матеріалом [4]

Що робити, якщо у вихідній ситуації, за відсутності торгівлі між двома країнами - А та В - країна В здатна виробляти всі товари дешевше, ніж країна А? Здається, що в такому разі, принаймні для країни В, відсутній стимул до зовнішньої торгівлі. Однак на практиці ми спостерігаємо активний товарообмін навіть між такими державами, як Німеччина та Польща, незважаючи на те, що більшість товарів теоретично можна було б дешевше виготовляти в Польщі.

Відповідь на це протиріччя ще у ХІХ столітті запропонував англійський економіст Девід Рікардо (1772–1823), сформулювавши теорему порівняльних

переваг (компаративних витрат). Припустімо, що одна країна може виготовляти і сталь, і автомобілі з меншими витратами, ніж інша. Проте перевага однієї у виробництві сталі є значно вищою, ніж у випадку автомобілів. У такій ситуації обом країнам вигідно спеціалізуватись: першій - на виробництві сталі, а другій - на виготовленні автомобілів. Обидві країни отримують вигоду, якщо будуть імпортувати один від одного ті товари, у виробництві яких відносні витрати є для них вищими [5].

У такому випадку вигоди міжнародного поділу праці ґрунтуються не на абсолютних витратах, а на порівняльних витратних перевагах, які виникають внаслідок різної продуктивності праці в обох країнах при виробництві тих самих товарів.

Класичні моделі Адама Сміта та Девіда Рікардо мають спрощений характер. Розширені версії цих базових моделей враховують більшу кількість країн і товарів, а також додають до виробничих факторів поряд із працею також землю, капітал і технологічне ноу-хау, беруть до уваги транспортні витрати та валютні курси [6].

Одним із перших суттєвих доповнень до моделі Рікардо стала теорія факторних пропорцій, сформульована шведськими економістами Елі Гекшером (1879–1952) та Бертилом Оліним (1899–1979). На відміну від Рікардо, ця теорія пояснює міжнародну торгівлю не через відмінності в продуктивності праці, а через різницю у відносних цінах виробничих факторів [4].

Виробничі витрати країни визначаються цінами на такі ресурси, як праця, земля та капітал. Співвідношення цін між цими факторами в різних країнах різне. Чи є праця в тій чи іншій країні відносно дорогою або дешевою - залежить від співвідношення факторів, тобто від того, який ресурс у країні є відносно надлишковим, а який – обмеженим [3].

Наприклад, у країні Е праця є у відносному надлишку порівняно з капіталом. У такому випадку вартість капіталу (зокрема відсоткові ставки) буде вищою за вартість праці (зарплати). Натомість у країні І, де праця є відносно

дефіцитною, зарплати будуть вищими у порівнянні з процентними ставками. Отже, країна Е зможе дешевше виробляти трудомісткі товари, наприклад, килими, і отримає порівняльну перевагу в цій сфері. У свою чергу, в країні І виробництво характеризується високим рівнем забезпечення капіталом, що забезпечує їй переваги у виробництві капіталомістких товарів, таких як машини або обладнання [4].

Проте в реальній економіці повна спеціалізація країн з надлишком праці (переважно країн, що розвиваються) на трудомісткі товари майже не відбувається. Така стратегія могла б призвести до збільшення розриву в технологічному рівні (know-how) між ними та індустріально розвиненими країнами, де капітал є переважним ресурсом. А саме капіталомісткі товари мають вищий потенціал зростання, що забезпечує технологічний прогрес та довгострокову конкурентоспроможність [7]. До цієї проблематики ми ще повернемося нижче.

Американський економіст Реймонд Вернон (1913–1999) розробив динамічну модель міжнародного поділу праці, відому як теорія життєвого циклу продукту. На відміну від статичних підходів, ця модель враховує часовий вимір і зміну порівняльних переваг між країнами в процесі розвитку товару. В її основі - ідея про те, що будь-який продукт у своєму існуванні проходить певні фази розвитку, протягом яких змінюються умови виробництва, технології, ринки збуту та оптимальні географічні точки розміщення виробництва. Вернон виділяє три ключові етапи: інноваційну фазу, фазу зрілості та фазу насичення [4].

На початковому етапі, у фазі інновації, новий продукт створюється зазвичай у високорозвинених країнах, оскільки саме вони мають найкращі умови для розробки — високий рівень науково-технічного потенціалу, кваліфіковану працю, доступ до капіталу та інфраструктури. У цій фазі виробництво є капіталомістким і ноу-хау інтенсивним, а сам продукт здебільшого орієнтований на внутрішній ринок країни-новатора, де вперше формується попит. У міру технологічного вдосконалення і зростання попиту

товар переходить у фазу зрілості, коли виробництво масштабується, зростають обсяги випуску, знижується собівартість, а сам продукт починає активно експортуватися. На цьому етапі він стає доступним для іноземних ринків, а технологія його виготовлення поступово стандартизується.

На завершальному етапі, у фазі насичення, продукт уже не вимагає складних інновацій або значних дослідницьких витрат. Його виробництво стає рутинним, технологія - загальнодоступною, а конкуренція - високою. Внаслідок цього виробництво починає переміщуватися в країни з нижчими витратами на робочу силу, найчастіше - у країни, що розвиваються. Таким чином, країна, яка на ранніх стадіях була експортером інноваційного товару, з часом може стати його імпортером, оскільки інші країни виробляють його дешевше [4].

Теорія життєвого циклу продукту дає змогу краще зрозуміти динаміку міжнародної торгівлі, пояснюючи, як із розвитком технологій і глобалізацією відбувається зміна порівняльних переваг між країнами. Вона розширює класичні підходи до зовнішньої торгівлі, вводячи в аналіз технологічний прогрес, часову еволюцію продуктів і мобільність виробництва на глобальному рівні.

Зі зростанням стандартизації виробництва з'являється можливість суттєво знизити собівартість продукції завдяки ефектам масштабування. На цьому етапі значення досліджень і розробок поступово зменшується, а основним інструментом комерційного успіху стає конкурентна ціна. Завдяки здешевленню продукту вдається охопити нові споживчі сегменти, а виробничі потужності, що виникли внаслідок розширення масштабів виробництва, можуть бути використані для експорту. Уже на цьому етапі часто доцільним стає перенесення частини виробництва за кордон. Це здійснюється або через створення власних підприємств, або через участь у капіталі іноземних компаній - тобто через прямі іноземні інвестиції. У результаті таких процесів або шляхом передачі ліцензій відповідні технології поширюються за межі країни-новатора. Паралельно підприємства в країнах-імпортерах починають

копіювати технології, іноді навіть виробляючи незаконні імітації продукції.

На завершальному етапі життєвого циклу товару ринки, як правило, вже насичені, технології - стандартизовані, а виробництво не потребує висококваліфікованої робочої сили. Саме в цій фазі країни, що розвиваються, набувають порівняльних переваг: маючи нижчі витрати на працю, вони здатні не лише забезпечувати власний попит, а й виходити з експортом на міжнародні ринки, зокрема навіть у ті країни, де свого часу було започатковано виробництво цього продукту. Це призводить до зростання конкуренції та витіснення частини національних виробників з ринку. У країнах-новаторах, які втрачають конкурентоспроможність у даній галузі, посилюються заклики до протекціоністських заходів [2,3].

Теорія життєвого циклу продукту пояснює, що високорозвинені індустріальні країни орієнтують свій експорт насамперед на інноваційну продукцію, яка на початкових етапах виробництва вимагає високої кваліфікації, значних науково-технічних ресурсів і капіталовкладень. У той самий час серед імпортованих ними товарів часто переважають «зрілі» або «старі» продукти, які раніше вироблялися в цих країнах, але згодом - після стандартизації технологій і зменшення вимог до кваліфікації - були перенесені до інших держав. Такий перехід відбувається у відповідь на зростання ролі капіталу й масштабного виробництва, що заміщує потребу в спеціалізованій праці [3].

Характерним прикладом цього процесу є суднобудівна галузь. У той час як масове виробництво танкерів і вантажних суден перемістилося до країн, як-от Південна Корея та Китай, німецькі верфі повністю вийшли зі стандартного суднобудування. Натомість вони спеціалізувалися на виготовленні технічно складних, індивідуалізованих суден, таких як круїзні лайнери, розкішні яхти, підводні човни та корвети. Це зумовило різке скорочення зайнятості в галузі: з 72000 працівників у 1975 році до лише 15000 у 2007 році [4].

Однак навіть за відсутності початкових відмінностей у виробничих витратах між двома країнами, зовнішня торгівля може забезпечити взаємну

вигоду завдяки ефекту масштабування. Нідерланди та Бельгія виробляють як сталь, так і автомобілі. Якщо ці країни не здійснюють зовнішньої торгівлі, кожна з них змушена задовольняти свій попит за рахунок внутрішнього виробництва. Проте обсяги внутрішніх ринків є недостатніми для ефективного використання переваг масового виробництва, що призводить до високих середніх витрат на одиницю продукції. Сталеливарні та автомобільні заводи мають високі постійні витрати, а отже, чим більший обсяг виробництва, тим нижчою стає собівартість одиниці товару (ефект економії на масштабі) [7].

Якщо обидві країни відкриють свої ринки та спеціалізуються на виробництві певного виду продукції, вони зможуть сконцентрувати ресурси, зменшити витрати та досягти вищого рівня ефективності. У результаті вони отримають можливість обмінюватися товарами на вигідніших умовах, ніж це було б можливим у межах автократичного виробництва, а це веде до загального підвищення добробуту в обох країнах [3].

Історія міжнародних економічних відносин характеризується конфліктом між прихильниками вільної торгівлі та протекціонізму. Перші виступають за усунення торговельних бар'єрів і взаємне відкриття ринків. Протекціоністи виступають за захист внутрішнього ринку шляхом створення торговельних бар'єрів. В економічній історії можна виокремити етапи, на яких один принцип був більш домінуючим, ніж інший. Наприклад, в епоху меркантилізму (16-18 ст.) зовнішньоторговельна політика європейських держав характеризувалася протекціонізмом. З індустріалізацією та вдосконаленням транспортної системи наприкінці 18 століття розпочався етап інтенсивного розширення міжнародної торгівлі. Піонером вільної торгівлі спочатку була Англія, найсильніша економічна держава 19 століття. Ще в 1817 році Давид Рікардо писав: «За системи абсолютно вільної торгівлі кожна країна, природно, спрямовує свій капітал і працю на такі цілі, які є найбільш вигідними для кожної з них. Це прагнення до індивідуальної корисності дивовижним чином пов'язане із загальним добробутом цілого». Між 1850 -1880 роками вільна торгівля широко розвивалась в Європі та Північній Америці, і світова торгівля

процвітала аж до Першої світової війни [4].

У період з 1914 по 1945 рік протекціонізм знову домінував. Дві світові війни та глобальна економічна криза призвели до різкого спаду торгівлі, країни закрилися одна від одної, і світова торгівля скоротилася до частки рівня, що існував до 1914 року. Після Другої світової війни ініціатива з відновлення світової економіки походила від США. Інструментом лібералізації торгівлі стала ГАТТ, а з 1995 року - Світова організація торгівлі. Створення регіональних зон вільної торгівлі також сприяло усуненню митних зборів та інших торговельних бар'єрів. Найвідомішим прикладом є економічна інтеграція в рамках Спільного ринку Європейського Союзу [4,7].

Однак навіть у часи посилення лібералізації тенденція до вільної торгівлі не вплинула однаково на всі сектори економіки. У світі ніколи не було необмеженої вільної торгівлі. До сьогодні промислово розвинені країни міцно відгородили свій сільськогосподарський сектор одна від одної та від країн, що розвиваються. , Не лише в країнах, що розвиваються, але й у промислово розвинених країнах, які зазвичай вважаються «переможцями» глобалізації, все частіше лунають заклики до захисту від «недобросовісної» конкуренції.

Аргументи на користь регуляторного втручання у вільну торгівлю та захисту секторів економіки від іноземної конкуренції можуть ґрунтуватися як на економічній теорії, так і на політичних міркуваннях [2].

Теорія порівняльних витрат пояснює, як переваги спеціалізації від міжнародного поділу праці розподіляються між країнами-учасницями. Цей часовий підхід нехтує потенціалом зростання секторів економіки та його впливом на добробут. Давида Рікардо у його роботі 1817 року. Він розглядав Англію і Португалію та два товари - текстиль і вино. Португалія - хоча і має абсолютну перевагу в обох товарах - спеціалізується на виноробстві, тому що відносні переваги у витратах тут більші, в той час як Англія спеціалізується на текстилі. На думку Рікардо, обидві країни вигравали від торгівлі. Англія з її спеціалізацією на текстилі та інших промислових товарах мала кращі можливості для зростання, ніж Португалія, яка залишалася аграрною країною

до 20-го ст. Можливості розвитку країни також знаходяться під загрозою, якщо спеціалізація призводить до однобокої виробничої структури, а отже, до сильної залежності від динаміки цін на певний товар на зовнішніх ринках. Прикладом можуть слугувати африканські та латиноамериканські країни, експорт яких складається лише з кількох товарів, ціни на які на світовому ринку залежать від коливань врожаю або економічної ситуації в промислово розвинених країнах, таких як кава, бавовна, мідь та олово [5].

Ще німецький економіст Фрідріх Ліст (1789–1846 рр.) висунув аргумент, що тимчасовий захист внутрішніх ринків є необхідним для надання можливості економікам, що розвиваються, реалізувати свій потенціал зростання до того, як вони зможуть ефективно конкурувати з високорозвиненими індустріальними державами. Це так зване «інфантилістський» обґрунтування (англ. *infant industry argument*) передбачає встановлення тимчасових митних бар'єрів або інших форм протекціоністської політики для захисту молодих галузей, які перебувають на початковому етапі свого розвитку [7].

Сучасна економічна політика прагне до збалансованого підходу, який поєднує короткостроковий захист стратегічних секторів із заходами, спрямованими на їхню інтеграцію у глобальні виробничі ланцюги. Зокрема, Світова організація торгівлі (СОТ) допускає певні форми підтримки *infant industries*, але під суворим контролем та за умови чітко визначених термінів дії заходів. Економісти також наголошують на важливості створення належних інституційних умов - як-от ефективного управління, прозорого регулювання, розвитку людського капіталу та інфраструктури - як основи для становлення конкурентоспроможних галузей [4].

Таким чином, хоча ідея тимчасового захисту молодих галузей є привабливою з теоретичної точки зору, її практична реалізація потребує ретельного обґрунтування, належного планування та системного підходу, аби уникнути перетворення інструменту розвитку на джерело хронічної неефективності. Застосування цього інструмента повинно бути винятком, а не

правилом, і має супроводжуватися жорстким моніторингом, щоб гарантувати поступовий перехід від залежності до повноцінної участі у глобальній конкуренції.

1.2. Поняття та показники зовнішньої торгівлі

Зовнішня торгівля є однією з найдавніших і водночас ключових форм міжнародного економічного співробітництва, що виникла ще в докапіталістичні часи і зберігає свою актуальність у сучасну добу глобалізації. Вона становить собою обмін товарами і послугами між країнами світу, який здійснюється на основі спеціалізації національних економік, відмінностей у природно-ресурсному забезпеченні, рівні технологічного розвитку, вартості факторів виробництва, а також унаслідок впливу історичних, політичних та інституційних чинників. Через зовнішню торгівлю країни отримують доступ до ширшого асортименту товарів і послуг, підвищують ефективність використання національних ресурсів, стимулюють інновації та технологічний розвиток, інтегруються у глобальні ланцюги доданої вартості [2].

У зв'язку з розмаїттям форм та механізмів зовнішньоторговельної діяльності важливо також окреслити понятійну різницю між зовнішньою та міжнародною торгівлею. Зовнішня торгівля зазвичай розглядається як діяльність однієї держави щодо здійснення торгівлі з іншими країнами світу, тобто це національний вимір міжнародної торгівлі. Вона охоплює ті економічні процеси, які формуються на рівні конкретної держави і включають експортно-імпорتنі операції, які фіксуються у національній статистиці, зокрема у зовнішньоторговельному балансі або балансі поточних операцій [8].

У широкому розумінні зовнішня торгівля охоплює не лише товарообмін, але й торгівлю послугами, трансферт технологій, рух інтелектуальної власності, ліцензій, а також міграцію робочої сили, що опосередковано пов'язана із наданням послуг. На макрорівні зовнішня торгівля виконує кілька важливих функцій. По-перше, вона слугує важелем макроекономічної

стабілізації, оскільки експорт сприяє зростанню ВВП, створенню робочих місць, наповненню бюджету та валютних резервів. По-друге, вона формує конкурентне середовище, що підвищує ефективність національного виробництва. По-третє, зовнішня торгівля є каналом трансферу інновацій та сучасних управлінських практик. По-четверте, вона визначає позицію країни у світовому господарстві, впливає на її політичну вагу, інвестиційну привабливість і геоекономічну роль [7].

Основними формами зовнішньої торгівлі є експорт, імпорт, реекспорт, реімпорт, транзит, компенсаційна торгівля, зустрічна торгівля, бартер, торгівля на основі консигнації, лізинг, франчайзинг, а також торгівля послугами. Класичними і найпоширенішими формами виступають експорт та імпорт, які передбачають відповідно продаж вітчизняної продукції за кордон та придбання іноземної продукції для споживання всередині країни. Експорт може бути прямим, коли підприємство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність, та непрямим, коли залучаються посередники. Імпорт включає не лише кінцеву продукцію, але й проміжні товари, сировину, обладнання, що використовуються у національному виробництві [10].

Реекспорт – це форма торгівлі, за якої країна ввозить товари, а потім без суттєвої переробки або використання перепродає їх третій стороні. Така торгівля є характерною для торговельних центрів, логістичних хабів або країн з розвинутою посередницькою інфраструктурою. У свою чергу, реімпорт полягає у поверненні товарів, які раніше були експортовані, але з певних причин не були реалізовані за кордоном [11].

Серед інших форм слід виділити транзитну торгівлю, яка полягає у переміщенні товарів територією певної держави без права їхнього використання або реалізації в цій державі. Компенсаційна та зустрічна торгівля є різновидами операцій, при яких одна сторона зобов'язується здійснити поставку товарів або послуг у відповідь на поставку з боку іншої сторони, часто без використання грошових коштів. Такі форми були особливо

поширеними у ХХ столітті серед країн, що мали валютні обмеження або потребували розвитку взаємовигідних двосторонніх угод [10].

Бартерні операції у зовнішній торгівлі передбачають обмін товарами без участі грошей, і хоча сьогодні є рідкісними, все ж іноді використовуються у кризових умовах або за відсутності розвинутої фінансової інфраструктури. Консигнаційна торгівля дозволяє постачальнику зберігати право власності на товар до моменту його реалізації у країні-імпортері, що мінімізує ризики контрагентів. Лізинг у зовнішньоторговельному контексті означає оренду (зокрема, фінансову або операційну) іноземного обладнання, машин, транспортних засобів з подальшим правом викупу. Франчайзинг, який набув великого поширення у сфері послуг, є ще однією формою зовнішньоторговельної діяльності, коли компанія надає право використовувати свою торговельну марку, бізнес-модель та ноу-хау іноземному партнеру на умовах ліцензування [8].

Варто особливо наголосити на торгівлі послугами як окремій формі зовнішньої торгівлі, що охоплює трансакції у сферах транспорту, зв'язку, туризму, фінансів, освіти, страхування, ІТ, консалтингу тощо. Сучасна тенденція розвитку світової торгівлі свідчить про стрімке зростання частки послуг у загальному зовнішньоторговельному обороті, що свідчить про постіндустріальний характер економік та зростання ролі людського капіталу [9,11].

Основні макроекономічні показники зовнішньої торгівлі дають змогу оцінити як її масштаб, так і ефективність. До ключових показників належить перш за все обсяг зовнішньоторговельного обороту, який є сумою вартості експорту та імпорту товарів і послуг. Цей показник дає загальне уявлення про ступінь залученості країни до міжнародної торгівлі. У динаміці він відображає зміну відкритості економіки, а в порівнянні з іншими країнами – рівень інтегрованості до глобальних ринків [8].

Наступним важливим індикатором є торговельне сальдо – різниця між вартістю експорту та імпорту. Позитивне сальдо означає, що країна більше

експортує, ніж імпортує, тобто формально має «чисті доходи» від зовнішньої торгівлі, що потенційно зміцнює її валютну стабільність. Негативне сальдо, у свою чергу, свідчить про переважання імпорту, що не завжди є ознакою проблем: у деяких випадках воно відображає активне оновлення інвестиційного імпорту або зростання внутрішнього споживання. Проте тривале і значне від'ємне сальдо може свідчити про структурні дисбаланси або слабку конкурентоспроможність національного виробництва [9].

Ще одним інформативним показником є коефіцієнт відкритості економіки, який визначається як відношення сукупного зовнішньоторговельного обороту до валового внутрішнього продукту країни. Цей коефіцієнт дає змогу оцінити, яку частку ВВП становить експортно-імпортна діяльність, тобто наскільки зовнішня торгівля є важливою складовою економічного життя держави. Як правило, для малих і середніх економік цей коефіцієнт є вищим, ніж для великих, оскільки останні мають ширшу внутрішню базу для задоволення потреб [2,8].

Також широко застосовуються індекси структури зовнішньої торгівлі, які дозволяють виявити, які саме групи товарів чи послуг домінують у експорті та імпорті. Це дає змогу оцінити рівень диверсифікації, ступінь технологічного розвитку, а також ризики залежності від окремих видів продукції чи партнерських країн. Наприклад, країни, що спеціалізуються на сировинному експорті, мають підвищену чутливість до світових цінових коливань і мають нижчий потенціал до стійкого зростання, ніж економіки, що екпортують високотехнологічну продукцію з високою доданою вартістю [9].

У контексті глобалізації важливе значення набули індекси участі у глобальних ланцюгах доданої вартості (Global Value Chains, GVC), які відображають, яку частку національного експорту становлять іноземні компоненти (імпортована проміжна продукція), і навпаки – яку частку іноземного експорту становлять вітчизняні компоненти. Ці показники дають змогу зрозуміти ступінь інтегрованості національної економіки у світовий поділ праці не тільки за кінцевим продуктом, але й за етапами виробничого

процесу [8].

Оцінка ефективності зовнішньої торгівлі потребує також врахування індексу термінів торгівлі (terms of trade), який відображає співвідношення цін на експортовані та імпортовані товари. Якщо ціни на експорт зростають швидше, ніж на імпорт, це означає покращення умов торгівлі, що сприяє зростанню реального добробуту країни. І навпаки, погіршення цього співвідношення означає, що країна повинна експортувати більше товарів, щоб отримати той самий обсяг імпорту, що може свідчити про зниження ефективності зовнішньоекономічної діяльності [11].

У системі міжнародної торгівлі велике значення має також географічна структура торгівлі, тобто розподіл торговельного обороту за країнами-партнерами. Вона дає змогу визначити ступінь диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків, виявити можливу надмірну залежність від окремих ринків, оцінити рівень інтеграції до регіональних економічних угруповань. Надмірна концентрація торгівлі на одному або кількох партнерах (наприклад, монозалежність від експорту до ЄС або імпорту з Китаю) створює ризики у разі змін у зовнішньополітичній або економічній ситуації [9].

Крім кількісних і структурних показників, важливе значення має також аналіз нормативно-правового середовища зовнішньої торгівлі, зокрема митної політики, тарифного регулювання, технічних бар'єрів, квотування, ліцензування, антидемпінгових заходів та інших інструментів торговельної політики. Усі ці інструменти мають вплив на показники зовнішньої торгівлі, визначаючи умови доступу національної продукції до зовнішніх ринків та рівень відкритості внутрішнього ринку [3].

Особливу увагу в межах аналізу зовнішньої торгівлі слід приділяти торгівлі послугами, яка в останні десятиліття демонструє стійке зростання і дедалі більше визначає конкурентоспроможність національних економік. До послуг, що активно експортуються, належать транспортні, туристичні, освітні, фінансові, інформаційно-комунікаційні, консультаційні та інші. Оцінка експорту та імпорту послуг здійснюється на основі платіжного балансу, де

вони виступають окремою статтею поточного рахунку. Зростання частки послуг у зовнішньоторговельному обороті свідчить про просування економіки до постіндустріального типу розвитку [11].

Окремо варто згадати про роль експорту у зростанні ВВП. У сучасних відкритих економіках експорт не лише є джерелом валютних надходжень, а й виступає мультиплікатором інвестицій, технологій, інновацій, що дозволяє розширити внутрішній виробничий потенціал [7]. Динаміка експорту тісно пов'язана з конкурентоспроможністю національного виробництва, його здатністю відповідати вимогам зовнішніх ринків щодо якості, стандартів, екологічності та інноваційності. Імпорт також є необхідним компонентом економічного розвитку, оскільки забезпечує доступ до необхідних сировинних ресурсів, технологій, обладнання та проміжної продукції.

Висновки до першого розділу

1. Аналіз основних теорій зовнішньої торгівлі, а саме: класичної, неокласичної, кейнсіанської та сучасних моделей свідчить про еволюцію наукових підходів до розуміння ролі торгівлі в економічному розвитку держав. Теоретичні засади зовнішньої торгівлі формують основу для вивчення факторів конкурентоспроможності, спеціалізації, вигоди від міжнародного поділу праці та інтеграції національних економік у глобальні ланцюги створення вартості.

2. Зовнішня торгівля визначається як система міжнародного обміну товарами та послугами, що включає експорт та імпорт. Для оцінки її ефективності та динаміки використовуються низка кількісних показників, зокрема обсяг експорту та імпорту, сальдо торгового балансу, товарна та географічна структури торгівлі, а також коефіцієнт відкритості економіки. Ці показники дозволяють здійснювати порівняльний аналіз торгівлі між країнами, оцінювати її роль у національному господарстві та визначати стратегічні напрями розвитку.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ НІМЕЧЧИНИ

2.1. Динаміка показників економічного розвитку Німеччини

Економічний розвиток будь-якої країни є складним і багатограним процесом, що відображає взаємодію внутрішніх та зовнішніх чинників. Німеччина це країна, яка традиційно посідає одне з провідних місць у світовій економіці.

Досліджуючи економічний розвиток Німеччини треба розглянути розмір Валового внутрішнього продукту. Валовий внутрішній продукт (ВВП) є один з найфундаментальніших індикаторів загальної економічної активності та добробуту нації. На рис. 2.1 представимо динаміку ВВП Німеччини у 2013-2023 рр.

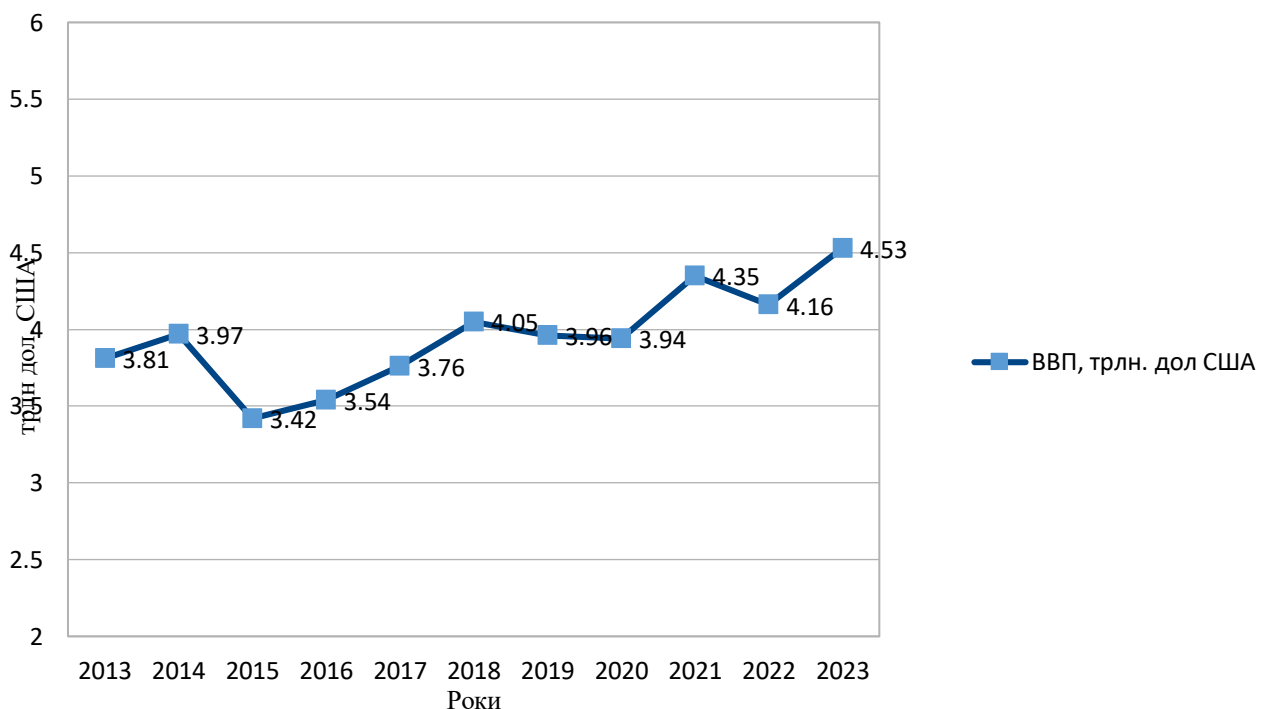


Рис.2.1. Динаміка ВВП Німеччини у 2013-2023р., трлн. дол США.

Джерело: складено автором за матеріалом [13]

Обсяг ВВП Німеччини у період з 2013 по 2023 роки демонструє помітні коливання та загальну тенденцію до зростання, незважаючи на окремі періоди

спаду. На початку аналізованого періоду, у 2013 році, ВВП Німеччини становив 3,81 трлн дол. США, після чого спостерігалось незначне зростання до 3,97 трлн дол. США у 2014 році. Однак, 2015 рік відзначився певним спадом до 3,42 трлн дол. США, що може свідчити про вплив певних економічних чинників.

З 2016 по 2018 роки ВВП Німеччини характеризується стабільним зростанням від 3,54 трлн дол. США до 4,05 трлн дол. США, що свідчить про відновлення та зміцнення економічних позицій. З 2019 року по 2020 рік спостерігається відносна стагнація або незначне зниження показника, з коливаннями близько 3,94-3,96 трлн дол. США. Цей період може бути пов'язаний з глобальними економічними викликами, що вплинули на світову економіку.

Проте, після 2020 року економіка Німеччини демонструє відновлення та подальше зростання. У 2021 році ВВП досяг 4,35 трлн дол. США, а у 2023 році – 4,53 трлн дол. США, що є найвищим показником за весь аналізований період. Незважаючи на певне незначне зниження у 2022 році до 4,16 трлн дол. США, загальна тенденція вказує на стійкість та здатність німецької економіки до адаптації та зростання в умовах мінливого світового економічного середовища [14].

У таблиці 2.1 представимо щоквартальні зміни ВВП Німеччини у 2023-2025 рр.

Таблиця 2.1

Щоквартальні зміни ВВП Німеччини у 2023-2025 рр.

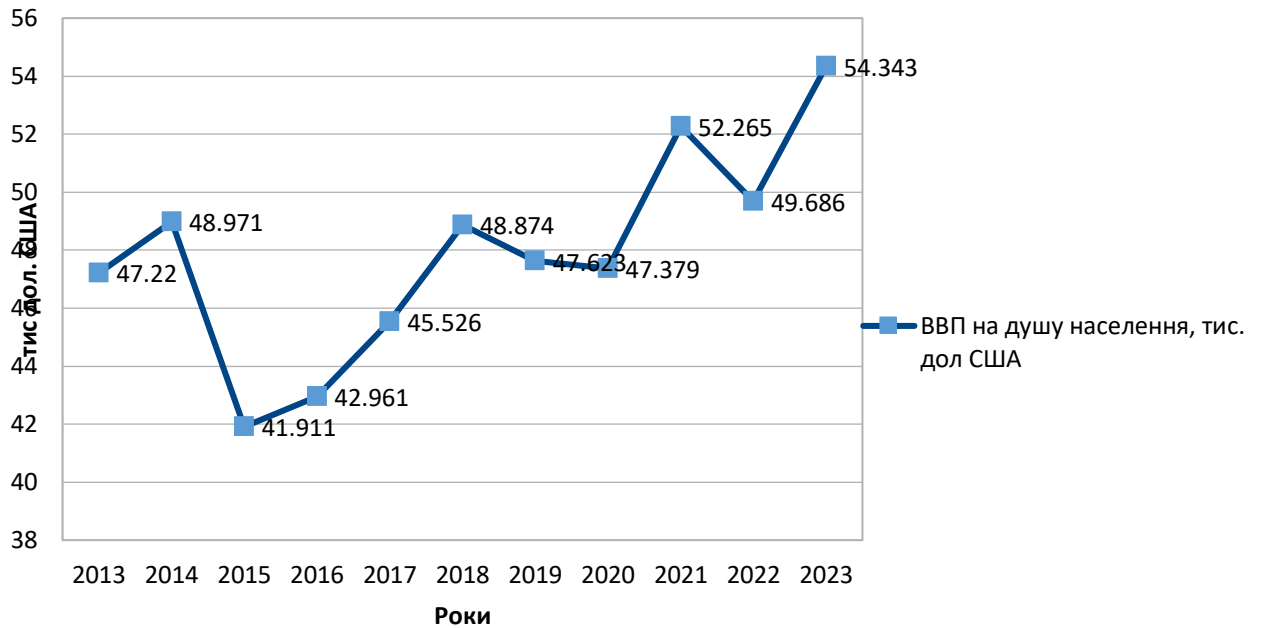
2023				2024				2025
1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	1 кв.
0.1%	-0.2%	0.2%	-0.4%	0.2%	-0.3%	0.1%	-0.2%	0.4%

Джерело: складено автором за матеріалом [15]

Валовий внутрішній продукт зріс на 0,4% у 1-му кварталі 2025 року порівняно з 4-м кварталом 2024 року після коригування на цінові, сезонні та

календарні коливання.

На рис. 2.2 представимо динаміку ВВП на душу населення для того, щоб



оцінити рівень економічного розвитку країни з урахуванням чисельності її населення.

Рис.2.2. ВВП на душу населення 2013-2023, тис. дол США.

Джерело: складено автором за матеріалом [17]

Аналіз даних свідчить про загальну тенденцію до зростання цього показника, незважаючи на періодичні спади. У 2013 році ВВП на душу населення становив 47,22 тис дол. США, а у 2014 році спостерігалось зростання до 48,971 тис дол. США. Однак, у 2015 році зафіксовано суттєве зниження до 41,911 тис. дол. США, що відображає певний економічний спад спричинений демографічними змінами.

З 2016 року розпочався період відновлення та зростання, досягнувши 48,874 тис дол. США у 2018 році. 2019 - 2020 рр. характеризуються відносною стабільністю, з показниками близько 47 тис дол. США, що може бути пов'язано з глобальними економічними викликами у той час. Особливу увагу слід звернути на динаміку останніх років, починаючи з 2021 року. У 2021 році ВВП на душу населення продемонстрував значний стрибок, досягнувши 52,265 тис

дол. США, що свідчить про потужне економічне відновлення. Незважаючи на тимчасове зниження до 49,686 тис дол. США у 2022 році, що може бути результатом зовнішніх чинників або внутрішніх коректив, 2023 рік відзначився новим піком і дорівнював 54,343 тис дол. США. Цей показник є найвищим за весь аналізований період і підкреслює стійке зростання матеріального добробуту населення Німеччини, що відображає загальне зміцнення економічних позицій країни [17].

Для повнішого розуміння темпів і напрямків змін у добробуті населення Німеччини, доцільно представити річні темпи зростання ВВП на душу населення у % (див. рис. 2.3).

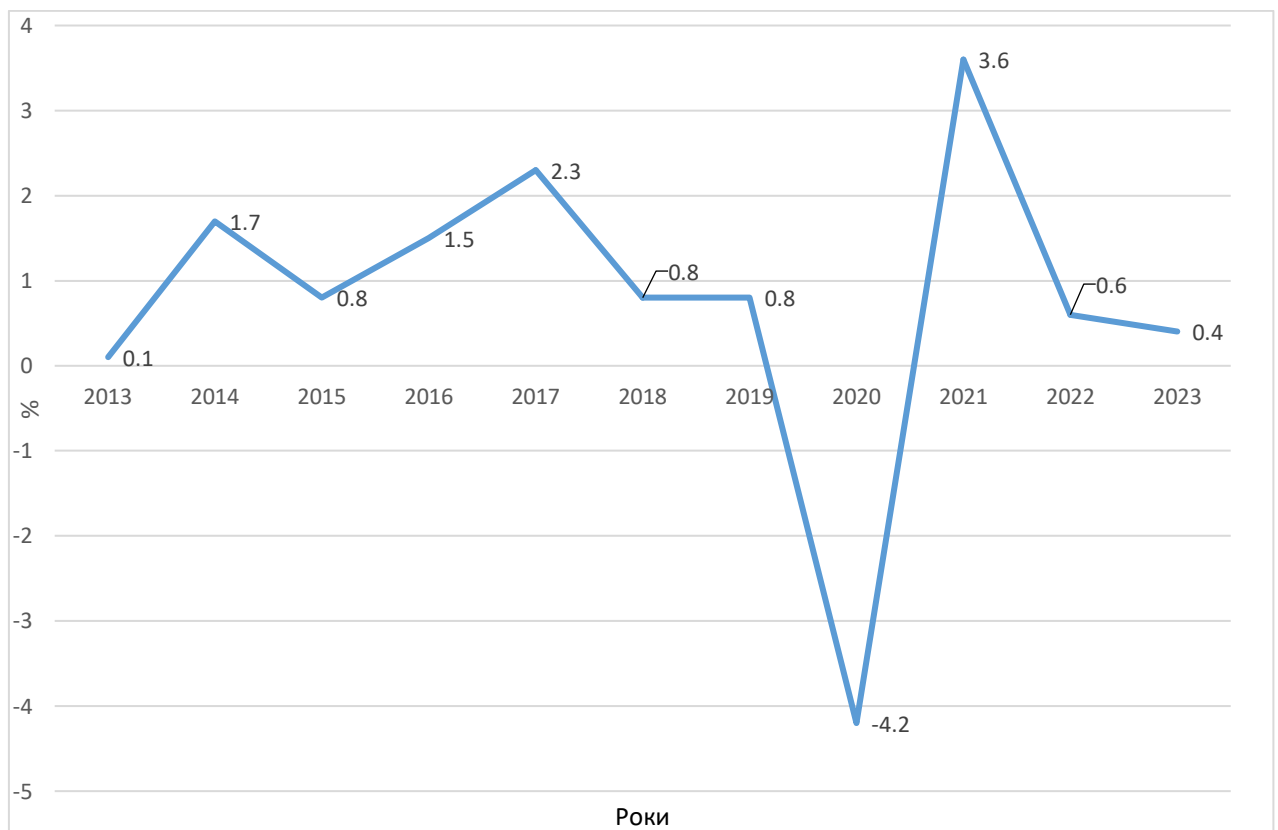


Рис. 2.3. Зростання ВВП на душу населення Німеччини у 2013-2023 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалом [18]

У перші роки аналізованого періоду з 2013-2016 рр. спостерігалися відносно помірні темпи зростання, коливаючись від 0,1% у 2013 році до 1,7% у 2014 році, з певним уповільненням до 0,8% у 2015 році та відновленням до

1,5% у 2016 році. Це свідчить про стабільний, але не завжди інтенсивний розвиток.

У 2017 році було зафіксовано прискорення зростання до 2,3%, що є найвищим показником докризового періоду і може вказувати на сприятливі економічні умови. Однак, наступні два роки, а саме 2018 та 2019 роки відзначилися значним уповільненням до 0,8% відповідно, що може бути пов'язано з глобальними економічними чинниками або внутрішніми структурними змінами.

Найбільш різке падіння зростання ВВП на душу населення відбулося у 2020 році, коли показник знизився до -4,2%. Цей суттєвий спад, безсумнівно, є прямим наслідком глобальної пандемії COVID-19 та пов'язаних з нею обмежувальних заходів, що мали значний негативний вплив на світову та німецьку економіку.

Проте, після кризового 2020 року економіка Німеччини продемонструвала ознаки відновлення. У 2021 році темпи зростання ВВП на душу населення склали 3,6%, що є позитивним сигналом, хоча і нижчим за показник 2017 року. На жаль, у наступні роки темпи відновлення значно сповільнилися: у 2022 році зростання становило лише 0,6%, а у 2023 році – 0,4%. Ці дані свідчать про те, що після початкового зростання після пандемії, економічне зростання Німеччини з точки зору добробуту на душу населення значно уповільнилося [18].

Окрім динаміки виробництва та добробуту, важливим аспектом економічного розвитку є цінова стабільність. З огляду на це, наступним проаналізуємо рівень інфляції в Німеччині виміряної за індексом споживчих цін у період з 2014 - 2024 рр. Цей показник дозволить оцінити купівельну спроможність населення та вплив цінових змін на економіку країни.

На рис. 2.4 представимо динаміку рівня інфляції в Німеччині у 2014 – 2024 рр. У період з 2014 року по 2019 рік інфляція в Німеччині була відносно низькою та стабільною, коливаючись у межах від 0,5% до 1,7%. Зокрема, у 2014 році вона становила 0,9%, знизившись до 0,5% у 2015 та 2016 роках. Далі

спостерігалось невелике зростання до 1,5% у 2017 році та 1,7% у 2018 році, після чого у 2019 році показник дещо знизився до 1,4%. Цей період характеризувався помірним зростанням цін, що відповідає цілям цінової стабільності Європейського центрального банку.

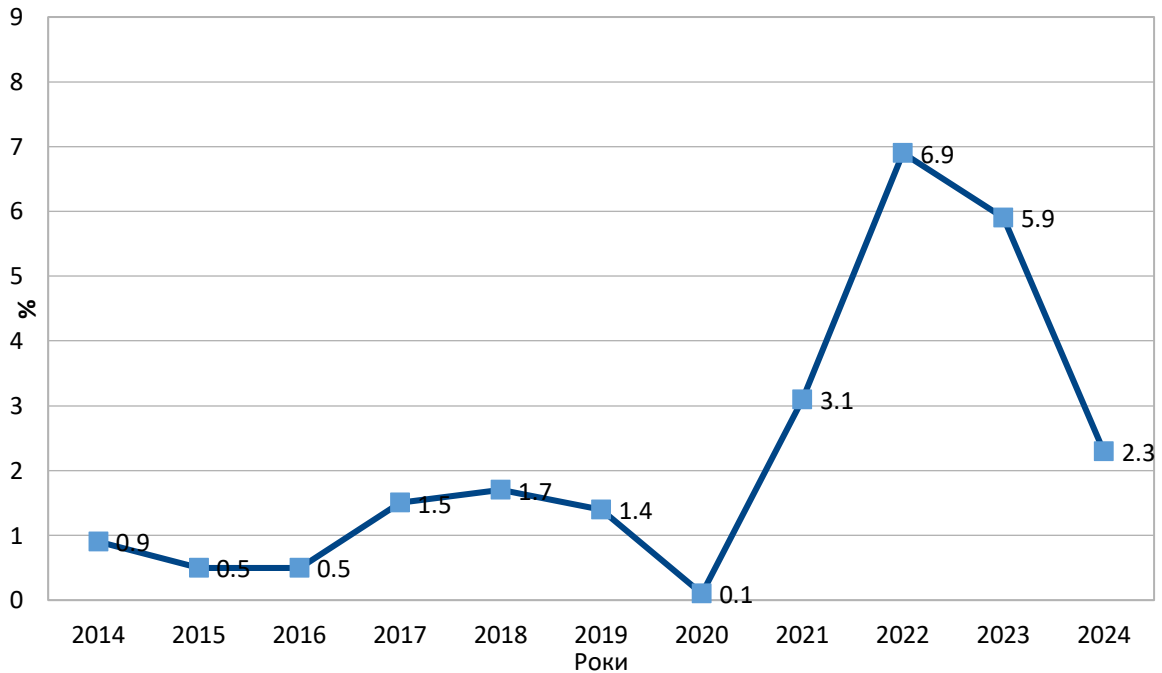


Рис.2.4. Динаміку рівня інфляції Німеччини у споживчих цінах у 2014-2024 рр., %.

Джерело: складено автором за матеріалом [19]

У 2020 році було зафіксовано різке зниження інфляції до рекордно низького рівня 0,1%. Це явище, ймовірно, було пов'язане з впливом пандемії COVID-19, що призвела до значного скорочення попиту та порушення глобальних ланцюгів поставок.

Наступні роки, починаючи з 2021 року, демонструють кардинальну зміну в динаміці інфляції, що є центральною точкою аналізу. У 2021 році інфляція значно зросла до 3,1%, що свідчить про початок відновлення економічної активності та зростання цін. Проте, пік інфляції припав на 2022 рік, коли її рівень сягнув безпрецедентних 6,9%. Цей сплеск інфляції був зумовлений низкою факторів, включаючи наслідки пандемії, порушення глобальних

логістичних ланцюгів, а також різке зростання цін на енергоносії та сировину, посилене геополітичними подіями [19].

У 2023 році спостерігалось помірне зниження інфляції до 5,9%, що свідчить про початок процесу стабілізації, можливо, завдяки впровадженню монетарної політики, спрямованої на стримування цін. Таким чином, останні роки відображають період значних інфляційних викликів, зумовлених зовнішніми шоками, але також і тенденцію до їх подолання.

На рис. 2.5. представимо динаміку рівня безробіття в Німеччині у період з 2014 року по 2024 рік у %.

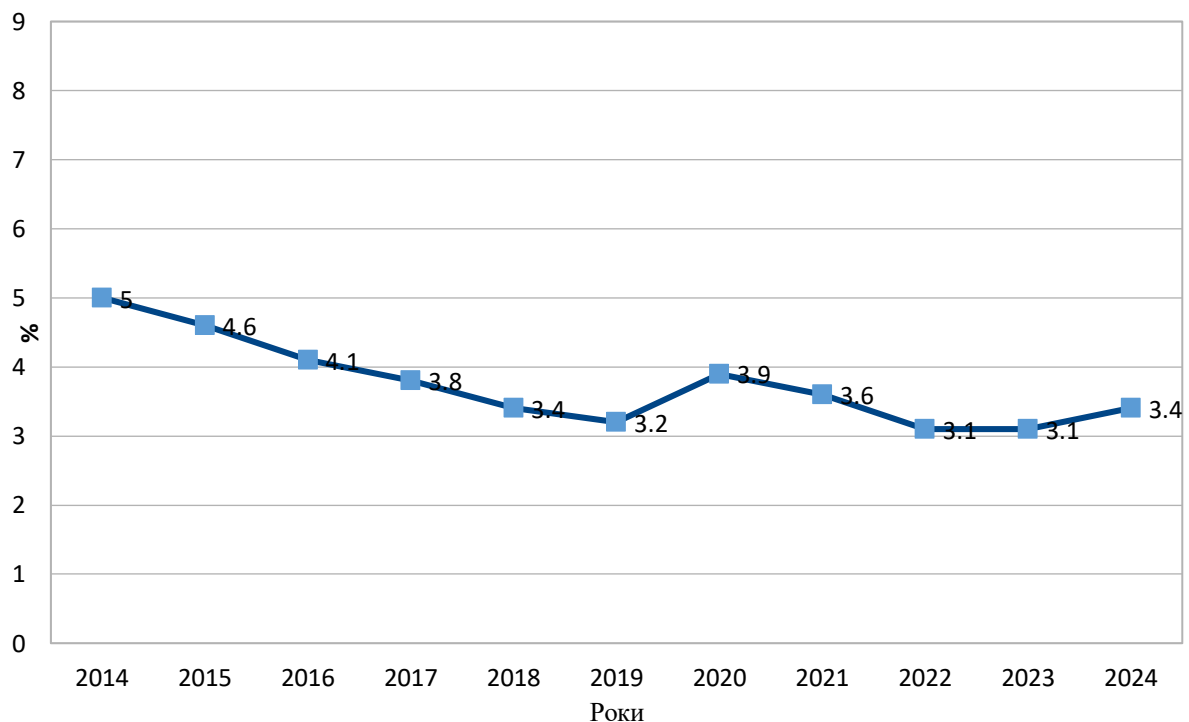


Рис.2.5. Динаміка рівня безробіття Німеччини у 2014-2024 рр., у %.

Джерело: складено автором за матеріалом [20]

Рисунок 2.5 ілюструє зміни рівня безробіття у Німеччині протягом досліджуваного періоду. Спостерігається тенденція до зниження рівня безробіття, що свідчить про стабільний та ефективний ринок праці Німеччини.

У період з 2014 р. по 2019 рік рівень безробіття демонстрував послідовне зниження. Якщо у 2014 році цей показник становив 5,0%, то вже до 2019 року він знизився до 3,2%, що свідчить про період сприятливих економічних умов та створення нових робочих місць.

Особливу увагу слід звернути на динаміку безробіття за останні п'ять років. У 2020 році попри глобальну пандемію COVID-19, яка спричинила значні потрясіння на ринках праці багатьох країн, рівень безробіття в Німеччині зріс лише незначно до 3,9%. Цей відносно помірний приріст підкреслює стійкість німецької економіки та ефективність державних програм підтримки зайнятості, таких як *Kurzarbeit*, що дозволили уникнути масових звільнень. У 2021 році спостерігалось невелике зниження до 3,6%, що свідчить про початок відновлення економічної активності. У 2022 р. та 2023 р. рівень безробіття продовжував демонструвати позитивну динаміку, стабілізувавшись на позначці 3,1%. Це є значним досягненням, враховуючи збереження економічних викликів. Таким чином, ринок праці Німеччини протягом останніх років демонструє високу стійкість та здатність до швидкого відновлення після кризових явищ.

Комплексним індикатором, що відображає не лише економічні здобутки, а й якість життя населення є Індекс людського розвитку (ІЛР). У таблиці 2.2 представимо Індекс людського розвитку Німеччини.

Таблиця 2.2

Індекс людського розвитку Німеччини у 2019-2023рр.

Рік	Індекс людського розвитку
2019	0,95
2020	0,95
2021	0,95
2022	0,95
2023	0,96

Джерело: складено автором за матеріалом [22]

Аналізуючи дані, можна відзначити стабільне та високе значення ІЛР Німеччини протягом усього аналізованого періоду, що підкреслює її статус однієї з найбільш розвинутих країн світу.

Особливу увагу варто звернути на динаміку ІЛР за останні роки з 2019 по 2022 рік показник стабільно утримувався на рівні 0,95. Ця стабільність,

незважаючи на значні глобальні виклики, такі як пандемія COVID-19 та геополітична нестабільність, свідчить про стійкість соціальних та економічних систем Німеччини. Вона демонструє ефективність державних інститутів у підтримці високих стандартів у сферах охорони здоров'я, освіти та забезпечення гідного рівня життя громадян навіть у періоди турбулентності.

Позитивним є те, що у 2023 році ІЛР Німеччини зріс до 0,96 і це є найвищим показником за весь представлений період і свідчить про продовження прогресу у людському розвитку [21,22].

Крім абсолютного значення Індексу людського розвитку, не менш важливим є розуміння позиції Німеччини серед інших країн світу. Розгляд рейтингових позицій за ІЛР дозволить контекстуалізувати досягнення країни та оцінити її відносну перевагу у глобальному масштабі, підкреслюючи стабільність та прогрес у забезпеченні високих стандартів життя (див. таблицю 2.3).

Таблиця 2.3

Країни з найвищим індексом людського розвитку (ІЛР) у 2023р.

Країна	ІЛР 2023
Ісландія	0,972
Швейцарія	0,970
Норвегія	0,970
Данія	0,962
Німеччина	0,959
Швеція	0,959
Австралія	0,958
Нідерланди	0,955
Гонконг	0,955
Бельгія	0,951

Джерело: складено автором за матеріалом [21]

Зва представленими даними інших країн можна відзначити високий рівень людського розвитку Німеччини у 2023 році 0,95. Більшість розвинених країн мають показник ІЛР 0,8 або вище, що ставить їх на дуже високий рівень

людського розвитку. Цей показник свідчить про значні досягнення країни у забезпеченні довголіття, доступності освіти та високого рівня життя для своїх громадян. Позиція Німеччини у світовому рейтингу є надзвичайно сильною, підтверджуючи її статус однієї з найбільш розвинених країн світу.

Німеччина посідає п'яте місце серед лідерів за ІЛР, розділяючи цю позицію зі Швецією. Вище у рейтингу знаходяться лише кілька країн, таких як Ісландія, Швейцарія, Норвегія та Данія, які традиційно демонструють найвищі показники людського розвитку. Це підкреслює стабільність та прогрес Німеччини у підтримці високих стандартів добробуту, навіть на тлі глобальних викликів [21].

Продовжуючи аналіз економічного розвитку Німеччини, важливо звернути увагу на її інституційне середовище, що значною мірою впливає на економічні показники. Розглянемо Індекс економічної свободи Німеччини у 2015-2025 рр. на рис. 2.6. Цей індекс є важливим показником, що характеризує рівень державного втручання в економіку, захист прав власності, фіскальну свободу, ефективність судової системи та інші аспекти, що впливають на сприятливість ділового середовища.

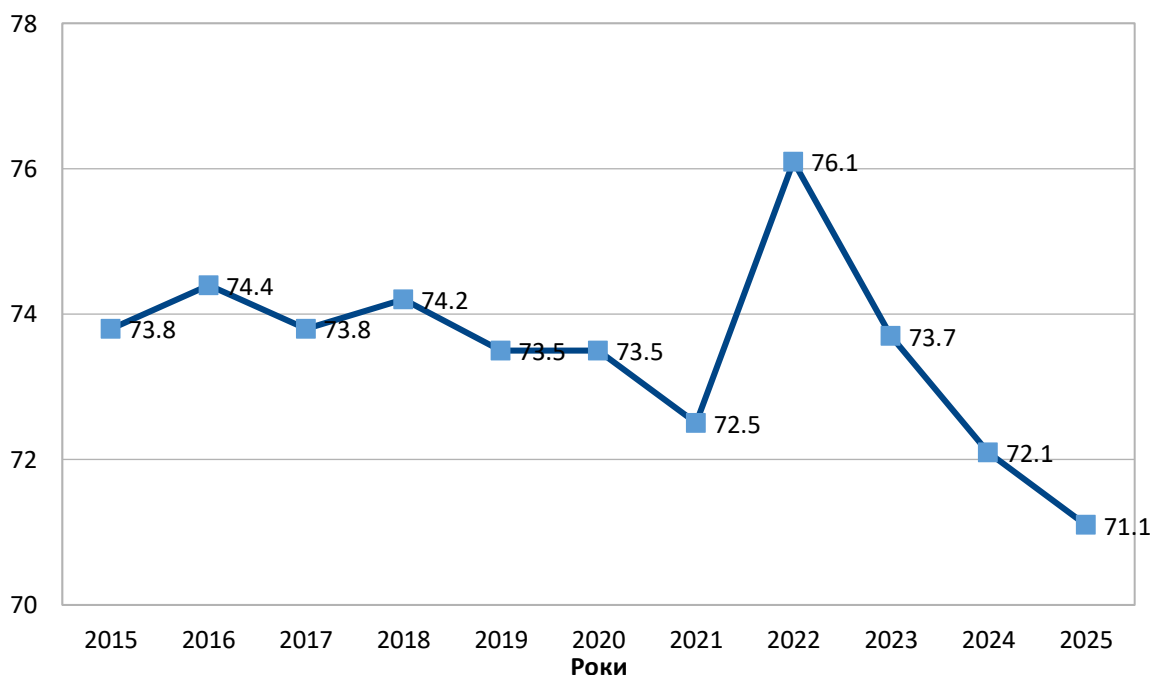


Рис.2.6 Динаміка індексу економічної свободи Німеччини у 2015-2025*

Аналіз даних свідчить про певні коливання показника протягом аналізованого періоду, але в цілому Німеччина демонструє високий рівень економічної свободи.

У період з 2015 по 2020 рік значення індексу коливалося відносно стабільно, переважно у діапазоні 73-74 пункти, що свідчить про міцні інституційні основи економічної свободи. Однак, у 2021 році спостерігалось помітне зниження до 72,5 пункти, що може бути пов'язано з впливом пандемії COVID-19 та посиленням державного регулювання. Піковим значенням став 2022 рік, коли індекс сягнув 76,1 пункти, що ймовірно, відображає зусилля з дерегуляції та підтримки бізнесу після пандемії. У 2023 році відбулося зниження до 73,7 пункти, а прогнозовані показник на 2025 рік складає 71,1 пункти. Це вказує на подальше зниження економічної свободи. Ця тенденція може бути наслідком посилення регуляторного тиску, зростання державних витрат або інших чинників, які потребують подальшого дослідження для більш повного розуміння її причин та потенційних наслідків для економічного розвитку Німеччини.

Важливо розглянути, як Німеччина позиціонується у світовому рейтингу Індексу економічної свободи, що дозволить порівняти її інституційне середовище з іншими країнами та оцінити її привабливість для інвестицій та підприємницької діяльності.

Таблиця 2.4

Рейтинг Німеччини за індексом економічної свободи у 2015р. та 2025 р.

Позиція 2015	Значення 2015	Позиція 2025	Значення 2025
16	73,8	22	71,6

Джерело: складено автором за матеріалом [23,24]

Таблиця відображає зміну позиції та значення Індексу економічної свободи Німеччини у 2015 р. та прогнозованим 2025 роком. Аналіз цих даних дозволяє оцінити тенденції у сприйнятті економічного середовища країни.

У 2015 році Німеччина посідала 16-ту позицію у світовому рейтингу за Індексом економічної свободи зі значенням 73,8 балів. Це свідчило про досить високий рівень економічної свободи, що робило Німеччину привабливою для інвестицій та підприємницької діяльності.

Проте, прогнозовані дані на 2025 рік вказують на певне зниження як позиції, так і значення індексу. Очікується, що у 2025 році Німеччина опуститься на 22-ге місце, а значення індексу зменшиться до 71,6 балів [23]. Ця зміна може свідчити про посилення державного регулювання, збільшення податкового навантаження або інші фактори, що можуть обмежувати економічну свободу. Таке зниження позицій може потенційно вплинути на привабливість Німеччини для міжнародних інвесторів та загальний темп економічного зростання.

У таблиці 2.5 представимо місце Німеччини у Індексі глобальної конкурентоспроможності.

Таблиця 2.5

Місце Німеччини у Індексі глобальної конкурентоспроможності у 2020-2024рр.

Рік	2020	2021	2022	2023	2024
Позиція	18	15	19	22	24
Значення	81,06	83,92	85,17	80,47	75,32

Джерело: складено автором за матеріалом [25,26,27,28,29]

Аналіз наведених даних свідчить про поступове зниження позицій країни в глобальному рейтингу, що супроводжується зменшенням абсолютного значення індексу конкурентоспроможності. Зокрема, у 2020 році Німеччина займала 18-ту позицію з індексом 81,06, що відображає відносно високий рівень конкурентоспроможності на міжнародній арені. Упродовж наступних років спостерігається незначне покращення у 2021 році, коли позиція підвищилась до 15-ої, а значення індексу зросло до 83,92, що може свідчити про ефективні внутрішні економічні або структурні зміни.

Однак вже з 2022 року простежується негативна тенденція. Індекс досягає найвищого значення за п'ятирічний період - 85,17, позиція країни знижується до 19-ої, що може вказувати на ще більший прогрес інших держав-конкурентів. Починаючи з 2023 року значення індексу 80,47 свідчать про початок чіткого спаду, який посилюється у 2024 році, коли Німеччина опускається на 24-те місце із суттєвим зниженням індексу до 75,32. Така динаміка може бути зумовлена як внутрішніми економічними викликами, зокрема зниженням інноваційної активності чи продуктивності, так і зовнішніми чинниками, включаючи зміну глобальних економічних тенденцій або зростання конкурентоспроможності інших країн. Таким чином, дані таблиці вказують на потребу в глибокому перегляді економічної стратегії країни з метою зміцнення її позицій у світовому економічному середовищі [25].

Проаналізувавши ключові економічні показники Німеччини, можна зазначити, що країна демонструє високу економічну стійкість та розвиток. ВВП та ВВП на душу населення послідовно зростали, демонструючи здатність до відновлення після криз, зокрема пандемії. Рівень безробіття залишається стабільно низьким, що свідчить про ефективність ринку праці.

Незважаючи на значне зростання інфляції у 2021-2022 роках, прогнози вказують на її поступову стабілізацію. Індекс людського розвитку Німеччини стабільно високий, що підтверджує її лідерство у сфері якості життя. Однак, помітна тенденція до зниження позиції Німеччини за Індексом економічної свободи в майбутньому може вимагати уваги для збереження конкурентоспроможності.

2.2 Сучасний стан зовнішньої торгівлі Німеччини товарами та послугами

Важливим аспектом економічної потужності та інтеграції Німеччини у світову економіку є її зовнішня торгівля. Цей підрозділ присвячений аналізу сучасного стану зовнішньої торгівлі Німеччини товарами та послугами, що

дозволить оцінити її роль у глобальних торговельних потоках, основні торговельні партнери та товарну структуру експорту й імпорту.

Розглянемо відповідно динаміку зовнішньої торгівлі Німеччини за період з 2014 по 2024 роки, щоб виявити основні тенденції та зміни в обсягах експорту та імпорту товарів і послуг.

На рис. 2.7 представимо динаміку експорту та імпорту Німеччини у 2014-2024рр.

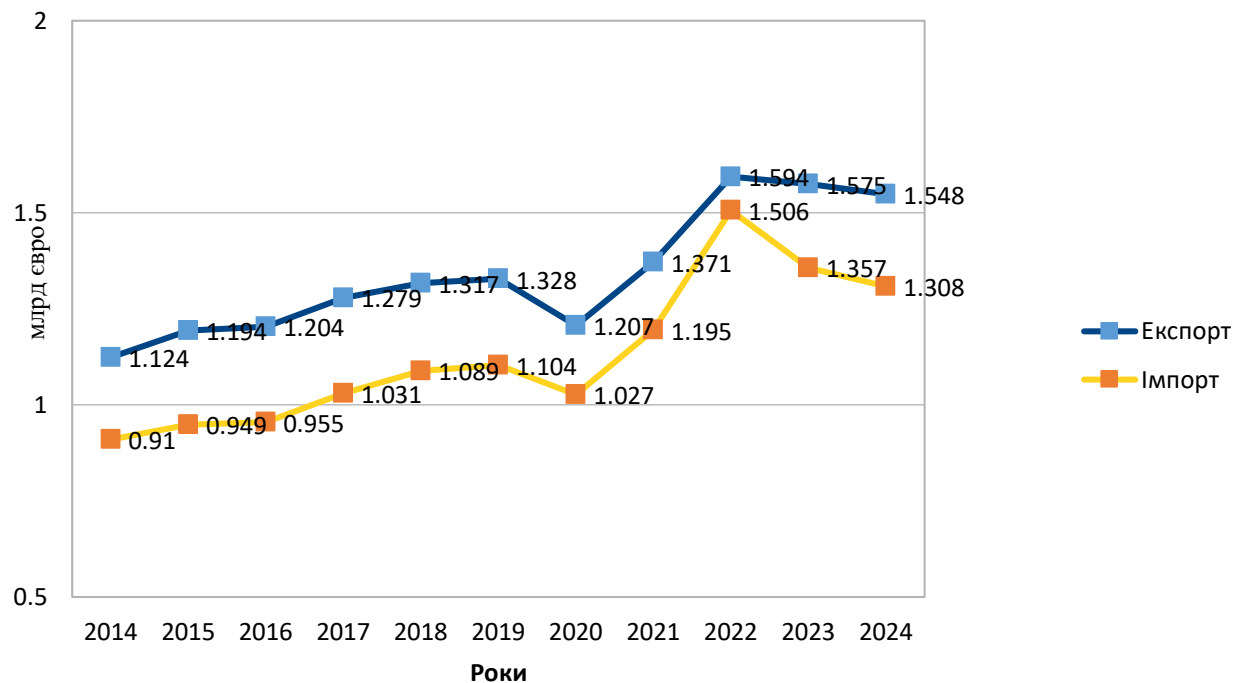


Рис.2.7. Динаміка експорту та імпорту Німеччини у 2014-2024рр., млрд євро.

Джерело: складено автором за матеріалом [30]

Загалом дані демонструють стабільне зростання обох показників із певними коливаннями, особливо у періоди економічної нестабільності, що збігаються з глобальними подіями.

У 2014 році експорт становив 1,124 млрд євро, а імпорт 0,91 млрд євро, що засвідчує позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Упродовж наступних років, до 2019 року включно, спостерігається поступове зростання обох показників. Експорт підвищується до 1,328 млрд євро у 2019 році, тоді як імпорт досягає 1,104 млрд, зберігаючи позитивну різницю між експортом та

імпортом.

У 2020 році, на тлі пандемії COVID-19, обсяги торгівлі зменшуються експорт знижується до 1,207 млрд євро, а імпорт до 1,027 млрд. євро. Проте вже у 2021 році починається відновлення економічної активності, що проявляється у зростанні експорту до 1,371 млрд євро та незначному збільшенні імпорту до 1,195 млрд євро.

Найбільше зростання обох показників спостерігається у 2022 році: експорт досягає пікового значення - 1,594 млрд євро, а імпорт - 1,506 млрд євро. Це свідчить про активізацію зовнішньоекономічної діяльності, ймовірно, внаслідок послаблення пандемічних обмежень, але також може бути зумовлене інфляційними процесами та зростанням цін на сировину та енергоносії.

Однак у 2023 та 2024 роках спостерігається спад як в експорті (1,575 та 1,548 млрд євро відповідно), так і в імпорті (1,357 і 1,308 млрд євро). Це може свідчити про загальне уповільнення економічної активності, зниження попиту на зовнішніх ринках, а також про можливі наслідки геополітичної нестабільності або трансформацій в глобальних ланцюгах постачання [30].

Отже, незважаючи на загальну позитивну динаміку експорту та імпорту за аналізований період, Німеччина стикається з певними викликами, які можуть негативно впливати на її зовнішньоторговельні позиції, особливо у 2023–2024 роках.

Розглянемо на рис. 2.8 динаміку зовнішньоторговельного сальдо Німеччини.

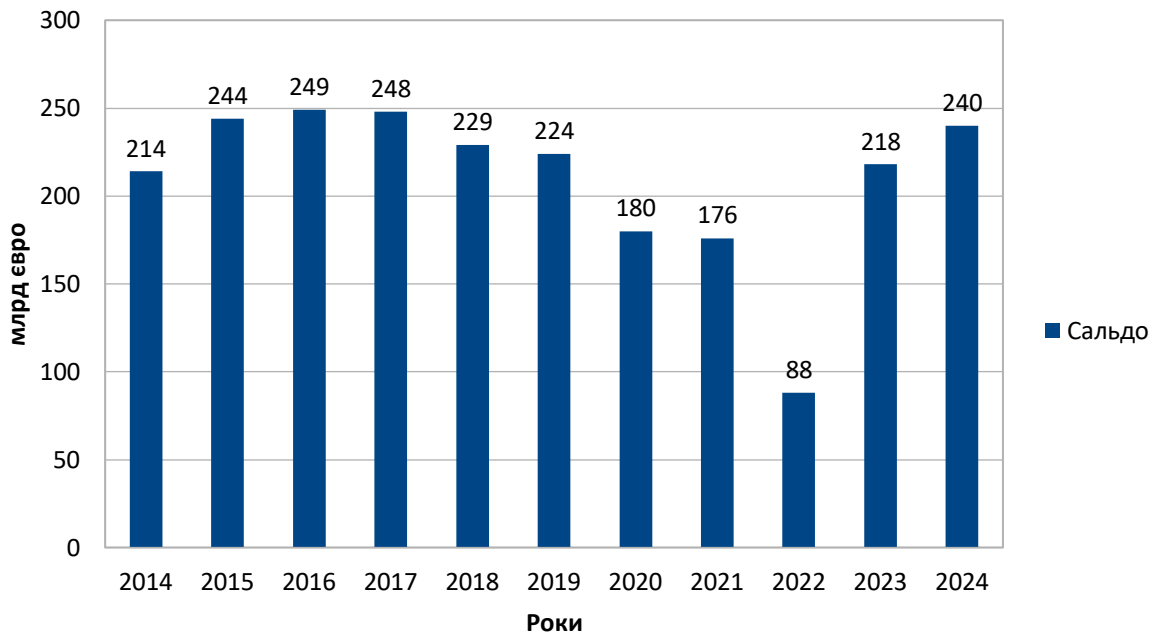


Рис.2.8. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо Німеччини у 2014-2024 рр., млрд євро.

Джерело: складено автором за матеріалом [31]

Аналізуючи дані у 2014–2017 роках зовнішньоторговельне сальдо демонструє стабільно високі значення в межах 244–249 млрд євро. Це свідчить про потужні позиції Німеччини як експортноорієнтованої економіки та її здатність генерувати значне позитивне сальдо в умовах стабільного глобального попиту.

З 2018 року спостерігається поступове зниження сальдо до 229 млрд євро, у 2019 до 224 млрд.євро. Найбільш помітне падіння відбулося у 2020 році, коли показник знизився до 180 млрд євро, що, ймовірно, пов'язано з наслідками пандемії COVID-19, зокрема з перебоями у міжнародній торгівлі, зменшенням попиту та логістичними труднощами. Тенденція до зменшення триває і в 2021 році показник дорівнював 176 млрд євро, а в 2022 році відбувається різке падіння до найнижчого рівня за весь аналізований період - лише 88 млрд євро. Такий спад може бути зумовлений не лише повільним відновленням економіки після пандемії, а й енергетичною кризою, спричиненою геополітичною нестабільністю в Європі, зокрема війною в Україні, яка

вплинула на ціни на енергоносії та імпортозалежність Німеччини.

Починаючи з 2023 року сальдо знову зростає досягаючи 218 млрд євро, а у 2024 році показник склав 240 млрд євро, що фактично відповідає рівню до пандемії [31].

Торговельне сальдо Німеччини залишалось позитивним протягом усього десятиріччя, що свідчить про стабільну перевагу експорту над імпортом та є індикатором економічної сили країни на міжнародній арені. Це є важливим чинником підтримки національного виробництва, стимулювання зайнятості та забезпечення валютних надходжень.

Частка зовнішньої торгівлі у валовому внутрішньому продукті (ВВП) дозволяє оцінити, наскільки глибоко країна залучена у глобальні економічні процеси та наскільки її економіка залежить від експорту та імпорту. Для Німеччини, як однієї з провідних експортноорієнтованих економік світу, це є визначальним параметром при формуванні стратегічних напрямів зовнішньоекономічної діяльності.

У таблиці 2.6. представимо частку зовнішньої торгівлі у ВВП Німеччини у 2020-2023 рр. Цей показник дозволить оцінити ступінь відкритості економіки та її залежність від міжнародних торговельних відносин.

Таблиця 2.6

Частка зовнішньої торгівлі у ВВП Німеччини у 2020-2023рр.

Рік	Частка зовнішньої торгівлі у ВВП, %
2020	82,8
2021	85
2022	89,1
2023	82,8

Джерело: складено автором за матеріалом [32]

У 2020 році частка зовнішньої торгівлі у ВВП становила 82,8%, що, попри пандемічну кризу, засвідчило стійкість німецької моделі відкритої економіки. Завдяки збереженню торговельної активності з ключовими партнерами (особливо в межах ЄС), ФРН змогла уникнути різкого зниження обсягів

торгівлі.

У 2021 році спостерігалось помірне зростання цього показника до 85%. Це пояснюється поступовим відновленням глобальних ланцюгів постачання, активізацією виробництва та експортної діяльності, зокрема в автомобілебудуванні, машинобудуванні та хімічній промисловості. Торговельна політика Німеччини в цей період фокусувалася на зміцненні позицій на ринках, що відновлювалися, та стимулюванні внутрішньої індустрії за допомогою державної підтримки.

У 2022 році частка зовнішньої торгівлі у ВВП сягнула 89,1%, що є одним із найвищих значень за останнє десятиліття. Це частково пояснюється різким зростанням цін на експортовані товари (особливо в енергетичному секторі та машинобудуванні), а також активною диверсифікацією ринків у відповідь на геополітичні виклики - зокрема війну в Україні, санкційний тиск на Росію та часткову переорієнтацію торговельних потоків з Азії на трансатлантичний напрямок.

Однак вже у 2023 році частка знову знизилася до 82,8%, що сигналізує про адаптацію зовнішньоекономічної моделі до нових умов. Це могло бути пов'язано з послабленням глобального попиту, складнощами в торгівлі з Китаєм, змінами логістичних маршрутів, а також із цілеспрямованою політикою ЄС щодо розвитку внутрішнього ринку та скорочення залежності від зовнішніх партнерів [32].

Розглянемо частку експорту у ВВП Німеччини у 2020-2023 рр. у таблиці 2.7. Якщо загальна частка зовнішньої торгівлі відображає сумарний обсяг міжнародних економічних зв'язків, то частка експорту у ВВП дозволяє точніше оцінити, якою мірою національне виробництво орієнтоване на зовнішні ринки. Цей індикатор є особливо релевантним для Німеччини, чия економічна модель історично базується на активному просуванні товарів високої доданої вартості за кордон.

Таблиця 2.7

Частка експорту у ВВП Німеччини у 2020-2023рр.

Рік	Частка експорту у ВВП, %
2020	39,2
2021	44,8
2022	45,8
2023	43,4

Джерело: складено автором за матеріалом [33]

За даними таблиці 2.7 у 2020 році на тлі пандемії COVID-19 частка експорту у ВВП Німеччини становила 39,2%, що свідчило про певне зниження експортної активності. Порушення логістичних ланцюгів, скорочення попиту на іноземних ринках, а також обмеження у сфері міжнародної торгівлі призвели до тимчасового зменшення експортного навантаження на економіку країни.

Вже у 2021 році відбулося суттєве зростання показника до 44,8%, що вказує на швидке відновлення позицій німецького експорту. Це стало можливим завдяки поетапному відновленню глобальної економіки, збільшенню обсягів промислового виробництва, особливо в машинобудуванні, автомобілебудуванні та хімічній галузі, а також завдяки активній державній підтримці підприємств, орієнтованих на зовнішні ринки.

У 2022 році частка експорту у ВВП досягла 45,8%, що стало найвищим показником за аналізований період. Зростання зумовлювалося як ціновими факторами (збільшенням вартості експортованої продукції), так і активною зовнішньоекономічною політикою, спрямованою на переорієнтацію ринків збуту та посилення присутності на трансатлантичному, азійському й африканському напрямках. Німеччина також посилила фокус на експорті продукції, пов'язаної з енергетичним переходом, що відповідало довгостроковим цілям «зеленої» економіки.

У 2023 році частка експорту у ВВП знизилася до 43,4%, що хоча й засвідчує збереження високої експортної активності, однак також сигналізує

про деяке охолодження зовнішнього попиту. Це могло бути наслідком уповільнення світової економіки, високої інфляції, жорсткішої монетарної політики в країнах-імпортерах, а також гео економічної нестабільності, що впливала на глобальні ланцюги поставок [33].

Частка експорту у ВВП стабільно перевищує 40%, що є свідченням високої конкурентоспроможності продукції ФРН на міжнародному ринку. Торговельна політика Німеччини в цей період продовжувала опиратися на принципи відкритості, інноваційності та диверсифікації, водночас адаптуючись до нових глобальних ризиків.

Після розгляду макроекономічних індикаторів, що характеризують роль зовнішньої торгівлі у структурі ВВП Німеччини, доцільно звернутися до аналізу географічної структури зовнішньоторговельних зв'язків. Зокрема, визначення провідних торговельних партнерів дозволяє краще зрозуміти стратегічні вектори німецької торговельної політики, її пріоритети та залежності.

У таблиці 2.8 представимо найбільших торговельних партнерів Німеччини у 2024 році.

США залишаються найбільшим експортним ринком для Німеччини, обсяг експорту до Сполучених Штатів у 2024 році склав 161 млрд євро. Це результат активної двосторонньої співпраці в галузі машинобудування, автомобілебудування, фармацевтики та ІТ-сектору. Трансатлантична торгівля залишається пріоритетом торговельної політики Німеччини, з огляду на стабільність регіону, високі стандарти споживання та стратегічне партнерство в рамках ЄС–США.

Таблиця 2.8

Найбільші торговельні партнери Німеччини у 2024 році

Країна	Обсяг експорту, млрд євро	Країна	Обсяг імпорту, млрд євро
США	161	Китай	156
Франція	115	Нідерланди	94
Нідерланди	109	США	92
Польща	93	Польща	77
Китай	90	Італія	67
Велика Британія	80	Франція	67
Італія	80	Чехія	59
Австрія	76	Швейцарія	53
Швейцарія	68	Австрія	51
Бельгія	58	Бельгія	48

Джерело: складено автором за матеріалом [34]

Країни Європейського Союзу, зокрема Франція, Нідерланди, Польща, Австрія, Італія, Бельгія та Чехія домінують у списку як найбільших експортерів та імпортерів. Це є свідченням глибокої інтеграції в єдиний європейський ринок, де відсутність торгових бар'єрів та спільні стандарти сприяють великому товарообігу. У 2024 році Нідерланди, наприклад, були третім за обсягами напрямком для експорту, що становило 109 млрд євро, та другим за обсягами імпорту - 94 млрд євро, відіграючи роль ключового логістичного хабу ЄС.

Помітною є роль Польщі та Чехії, які демонструють зростання торгівлі з Німеччиною як у експортному, так і імпортному аспекті. Це пов'язано з перенесенням частини виробничих процесів до сусідніх країн з нижчими витратами, що відповідає принципу регіоналізації ланцюгів постачання однієї з нових стратегічних тенденцій у політиці ФРН після пандемії та енергетичної кризи.

Китай залишається найбільшим джерелом імпорту до Німеччини (156 млрд євро), хоча за обсягами експорту займає лише п'яту позицію (90 млрд

евро). Така диспропорція свідчить про асиметричний характер торговельних відносин, який Німеччина намагається скоригувати через ініціативи щодо посилення економічної безпеки та скорочення залежності від окремих постачальників, особливо в контексті критичної сировини, електроніки та акумуляторних технологій.

Швейцарія та Велика Британія зберігають стабільну присутність у зовнішньоторговельній структурі. Це підтверджує прагнення Німеччини до збереження тісних економічних відносин навіть з державами поза межами ЄС, що відповідає принципам відкритості та багатосторонності в її торговельній політиці [34].

Таким чином, структура торгівлі у 2024 році демонструє баланс між інтеграцією в європейський простір, стратегічними відносинами зі США та контролем над чутливою залежністю від Китаю.

Для подальшого розуміння географічного розподілу зовнішньої торгівлі Німеччини, рис.2.9 дозволить детально розглянути частки основних країн-експортерів німецької продукції.

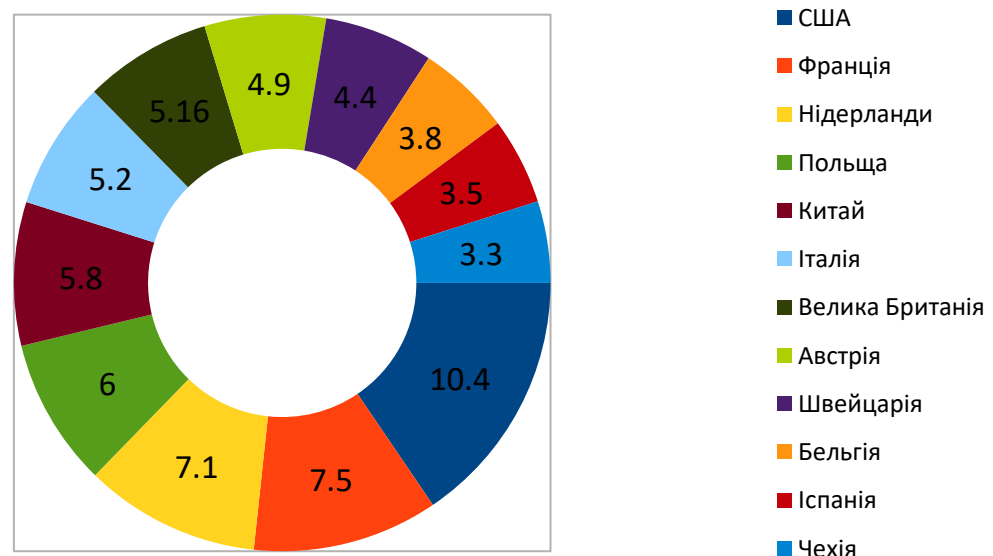


Рис.2.9. Частка країн експортерів Німеччини у 2024р., %.

Джерело: складено автором за матеріалом [34]

Останні доступні дані показують, що 66,9% продукції, експортованої з Німеччини, було до Сполучених Штатів Америки (10,4% від загального обсягу Німеччини), Франції (7,5%), Нідерландів (7,1%), Польщі (6%), материкового Китаю (5,8%), Італії (5,2%), Великої Британії (5,16%), Австрії (4,9%), Швейцарії (4,4%), Бельгії (3,8%), Іспанії (3,5%) та Чехії (3,3%) [35].

На основі наданих даних, можна зробити висновок, що експорт Німеччини переважно орієнтований на розвинені країни та сусідні регіони. Європейський Союз є ключовим ринком збуту, оскільки значна частина експорту припадає на такі країни-члени, як Франція, Нідерланди, Польща, Італія, Велика Британія, Австрія, Бельгія, Іспанія та Чехія. Окремо виділяється роль Сполучених Штатів Америки як найбільшого індивідуального імпортера німецької продукції, що підкреслює важливість трансатлантичних торговельних зв'язків. Водночас, присутність материкового Китаю серед провідних імпортерів свідчить про значний вплив азіатських ринків на зовнішню торгівлю Німеччини.

Подальший аналіз зосереджується на вивченні зовнішньої торгівлі товарами, яка становить основну частину експортно-імпортних операцій Німеччини. Розгляд динаміки товарообігу дозволить краще зрозуміти структурні особливості та зовнішньоекономічні орієнтири країни (див рис. 2.10).

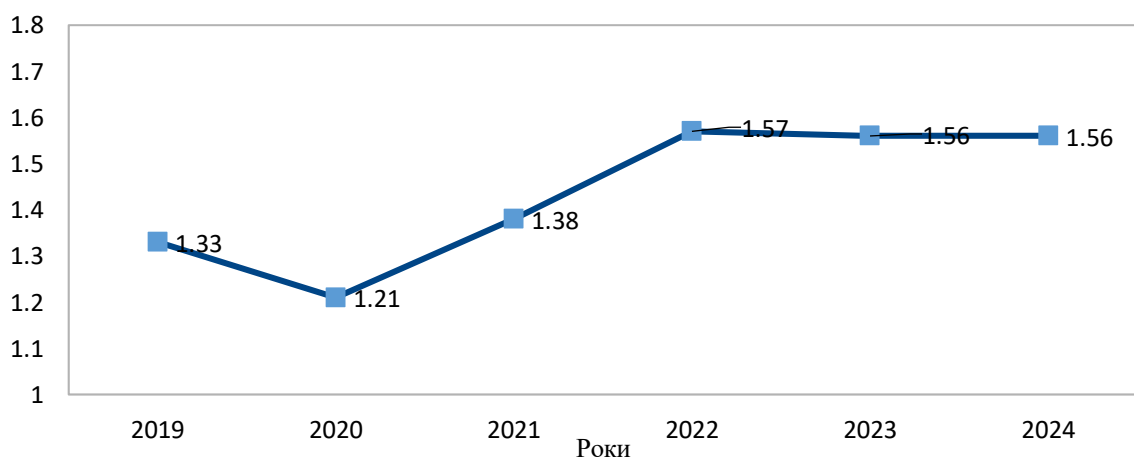


Рис.2.10. Динаміка експорту товарів Німеччини у 2019-2024 рр., млрд євро. Джерело: складено автором за матеріалом [36]

У 2019 році обсяг експорту товарів становив 1,33 млрд євро. Однак, у 2020 році спостерігалось помітне зниження до 1,21 млрд євро, що, ймовірно, було пов'язано з глобальним впливом пандемії COVID-19, яка спричинила скорочення попиту та порушення логістичних ланцюгів. Проте, вже з 2021 року експорт почав відновлюватися, досягнувши 1,38 млрд євро. Найбільш значне зростання відбулося у 2022 році, коли показник сягнув 1,57 млрд євро. Це свідчить про швидке відновлення світової торгівлі та потужність німецької експортної економіки. У 2023 та 2024 роках експорт товарів стабілізувався на високому рівні, становлячи 1,56 млрд євро у кожному році, що підкреслює стійкість та конкурентоспроможність Німеччини на світових ринках [36].

Аналіз структури німецького експорту за 2024 рік підтверджує стратегічну спрямованість країни на виробництво та експорт промислових і технологічних товарів з високою доданою вартістю (див рис. 2.11).

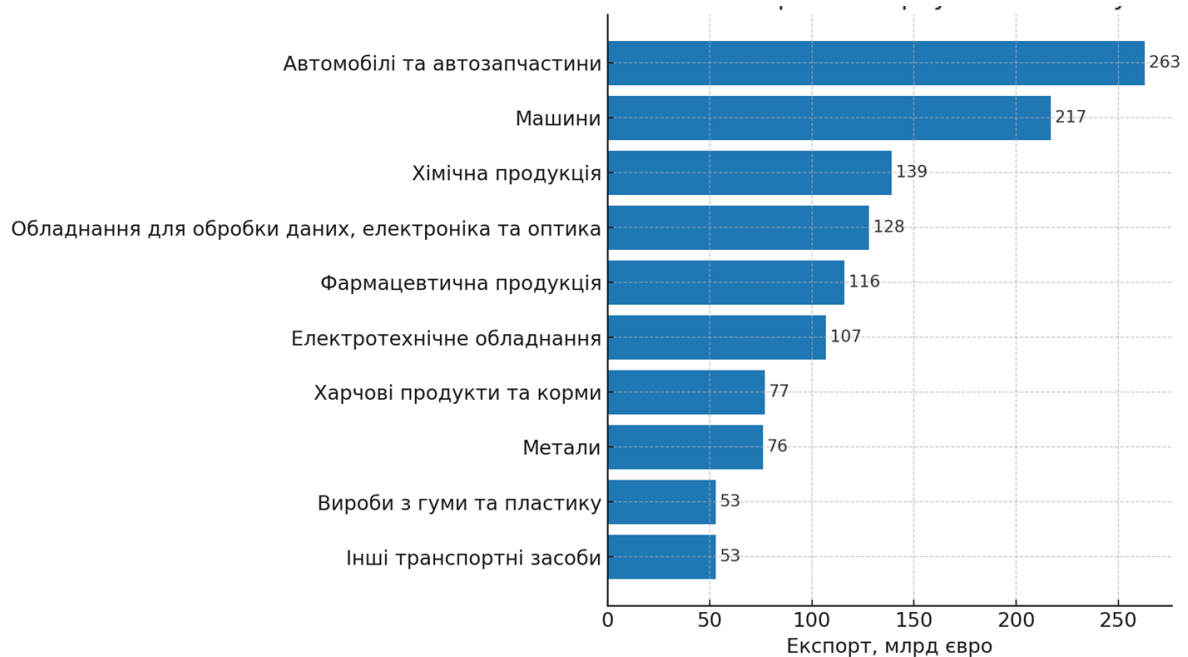


Рис.2.11. Найбільш експортовані товари Німеччини у 2024 році, млрд євро. Джерело: складено автором за матеріалом [35]

Згідно з актуальними даними на рисунку 2.11, найбільшу частку в експорті займають автомобілі та автозапчастини, на які припадає 263 млрд євро, що є найбільшим показником серед усіх товарних груп. Цей сектор

залишається флагманом німецької економіки, втілюючи принципи промислової модернізації, інтеграції в глобальні виробничі ланцюги та стійкої експортної стратегії.

На другому місці за обсягами експорту є машинобудівна продукція, яка становила 217 млрд євро, що свідчить про високу спеціалізацію німецької промисловості на випуску обладнання та виробничих систем, які експортуються переважно до країн ЄС, Північної Америки та Азії. Третє місце займає хімічна продукція, а саме 139 млрд євро, зокрема фармацевтика, пластики та добрива, що підкреслює диверсифікованість німецького експорту та важливість хімічної промисловості в структурі національного виробництва.

Також вагому частину експорту становлять електроніка та оптичні прилади - 128 млрд євро, фармацевтичні засоби - 116 млрд євро, електротехнічне обладнання - 107 млрд євро, що є ознакою цифровізації та технологічного оновлення ключових галузей. Ці товарні групи особливо активно підтримуються урядом у межах індустріальної політики, спрямованої на забезпечення високої частки досліджень та розробок у ВВП.

Меншу, але все ж значущу частку в експорті становлять харчові продукти та корми - 77 млрд євро, метали - 76 млрд євро, а також вироби з гуми та пластику та інші транспортні засоби по 53 млрд євро кожна категорія. Це свідчить про широку ресурсну та виробничу базу країни, яка забезпечує можливості для масштабної експортної діяльності навіть у базових секторах [35].

Переходячи від аналізу експорту, не менш важливим є розуміння динаміки імпорту товарів Німеччини (рис.2.12), що дозволить оцінити внутрішній попит, залежність від зовнішніх поставок та загальний торговельний баланс країни.

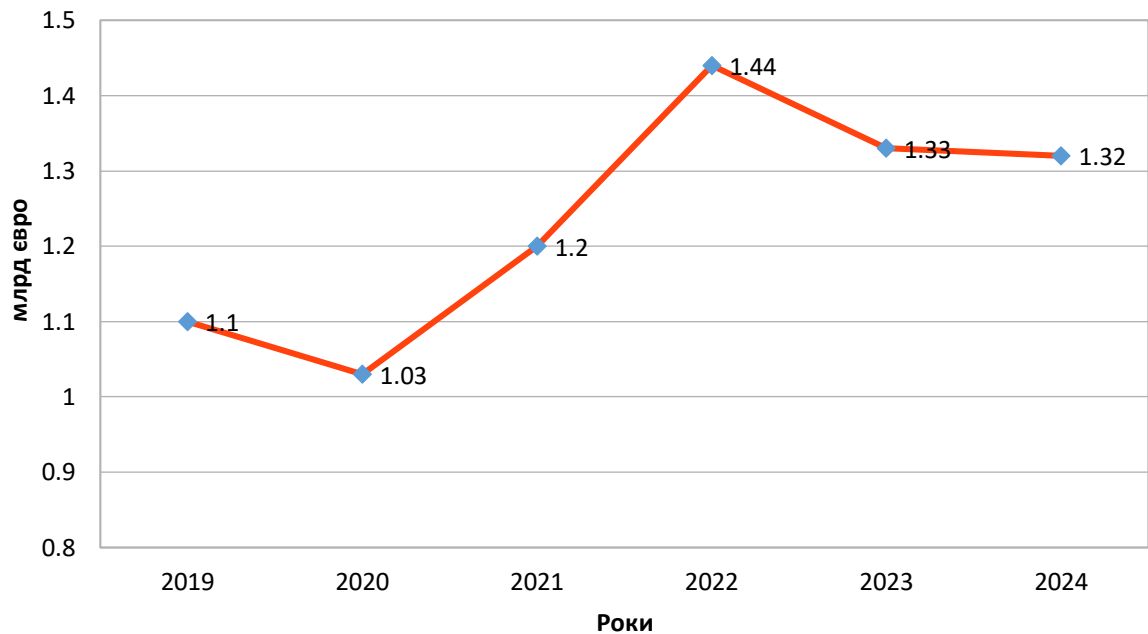


Рис.2.12. Динаміка імпорту товарів Німеччини у 2019–2024 рр., млрд євро. Джерело: складено автором за матеріалом [37]

У 2019 році імпорт товарів становив 1,1 млрд євро. У 2020 році спостерігалось невелике зниження до 1,03 млрд євро, що, ймовірно, було результатом скорочення економічної активності через пандемію COVID-19. Вже з 2021 року імпорт почав стрімко зростати, досягнувши 1,2 млрд євро, а у 2022 році досяг свого піку в 1,44 млрд євро. Таке значне зростання свідчить про активне відновлення внутрішнього попиту, виробництва та інвестиційної діяльності, що потребували більших обсягів імпортних товарів. У 2023 році імпорт дещо знизився до 1,33 млрд євро, а у 2024 році стабілізувався на рівні 1,32 млрд євро. Ця стабілізація на високому рівні відображає стійкий внутрішній попит та продовження інтеграції Німеччини у світові ланцюги поставок.

За п'ятирічний період імпорт товарів до Німеччини зріс приблизно на 30%, хоча після пікового значення у 2022 році спостерігається стабілізаційний тренд із поступовим зниженням. Така динаміка відображає як відновлювану силу економіки, так і її адаптацію до нової глобальної реальності, яка вимагає гнучкості, енергоефективності та більшої стратегічної автономії в сфері

постачання критично важливих ресурсів [37].

Після аналізу динаміки загальних обсягів імпорту товарів, важливо детальніше розглянути, які саме товари Німеччина імпортує. На рис. 2.13 представимо товарну структуру імпорту товарів Німеччини у 2024 році.

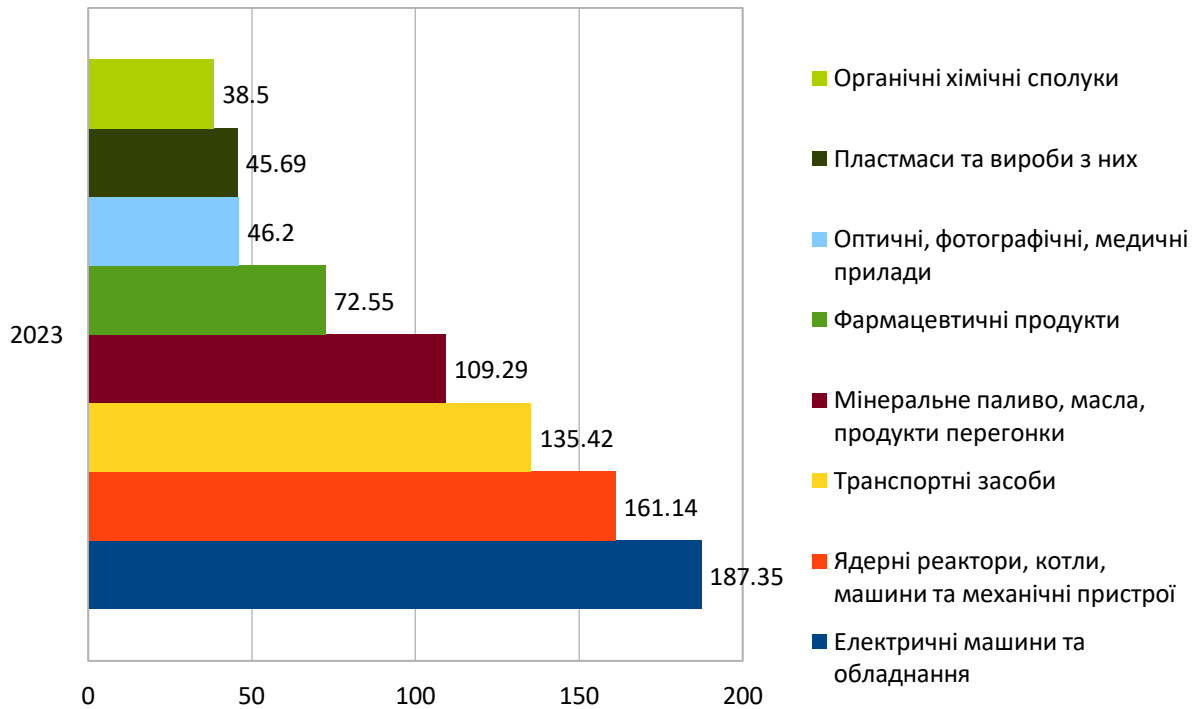


Рис.2.13. Товарна структура імпорту товарів Німеччини у 2024 році, млрд євро.

Джерело: складено автором за матеріалом [38]

Аналіз основних категорій імпорту Німеччини за 2024 рік показує домінуючу роль промислового та високотехнологічного обладнання: електричні машини (187,35 млрд євро), ядерні реактори, котли та інші механічні пристрої (161,14 млрд євро), а також транспортні засоби (135,42 млрд євро) складають найбільші частки. Це підкреслює статус Німеччини як індустріального гіганта, який активно імпортує компоненти та готову продукцію для власного виробництва та внутрішнього попиту. Значна частина імпорту також припадає на мінеральне паливо (109,29 млрд євро), що вказує на залежність країни від зовнішніх енергоресурсів. Важливими категоріями є також фармацевтичні продукти (72,55 млрд євро), оптичні та медичні прилади

(46,20 млрд євро), пластмаси (45,69 млрд євро) та органічні хімічні сполуки (38,50 млрд євро) [38]. Загалом, структура імпорту Німеччини відображає потреби високорозвиненої, технологічно орієнтованої економіки з потужним виробничим сектором.

Окрім торгівлі товарами, важливу роль у світовій економіці відіграє зовнішня торгівля послугами. Розглянемо динаміку експорту послуг Німеччини у 2019-2023 рр. на рис.2.14.

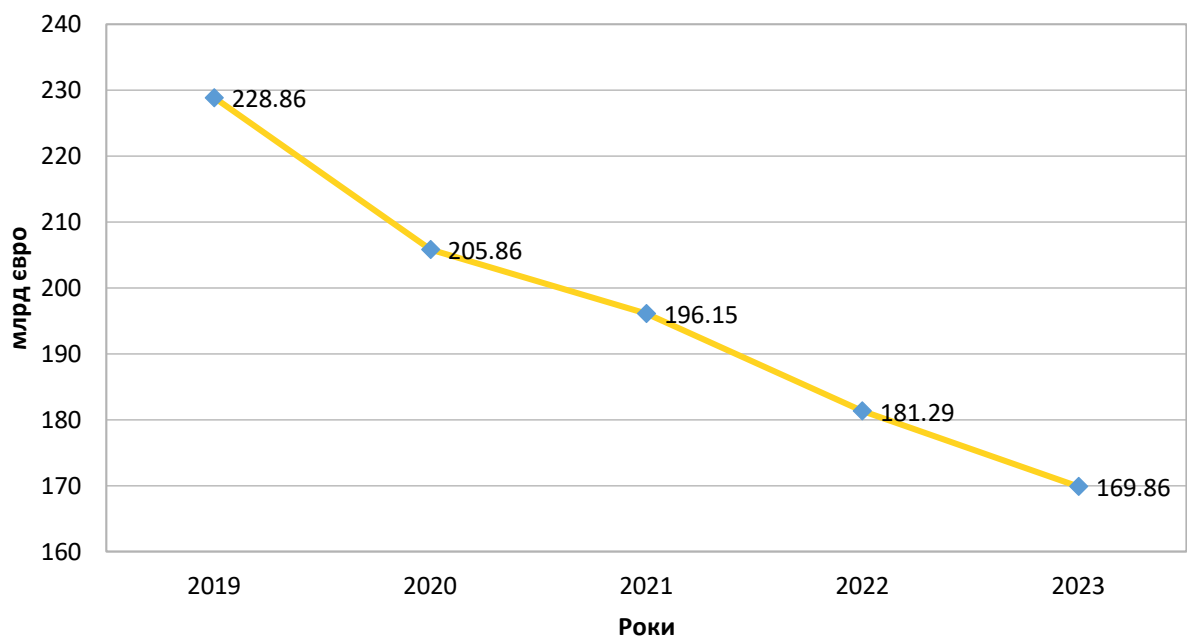


Рис.2.14. Динаміка експорту послуг з Німеччини у 2019–2023 роках, млрд євро.

Джерело: складено автором за матеріалом [39]

У період з 2019 по 2023 рік експорт послуг Німеччини поступово знижувався. У 2019 році він становив близько 228,9 млрд євро, тоді як у 2023 році вже лише 169,9 млрд євро. Падіння було майже щорічним: у 2020 р.- 205,9 млрд євро, 2021 р.- 196,2 млрд євро, 2022 р. - 181,3 млрд євро [39].

Така динаміка вказує на стійке послаблення позицій Німеччини на світовому ринку послуг, що могло бути наслідком як короткострокових кризових чинників (зокрема пандемії COVID-19), так і довготривалих змін у структурі глобального попиту на послуги.

Щоб розуміти, які саме послуги Німеччина експортує та які сектори є найбільш конкурентоспроможними, необхідно перейти до аналізу структури експорту послуг. Це дозволить виявити ключові сфери, що формують її позиції на міжнародному ринку послуг.

На рис. 2.15 наведемо найбільші послуги, які експортувала Німеччина у 2023 році.

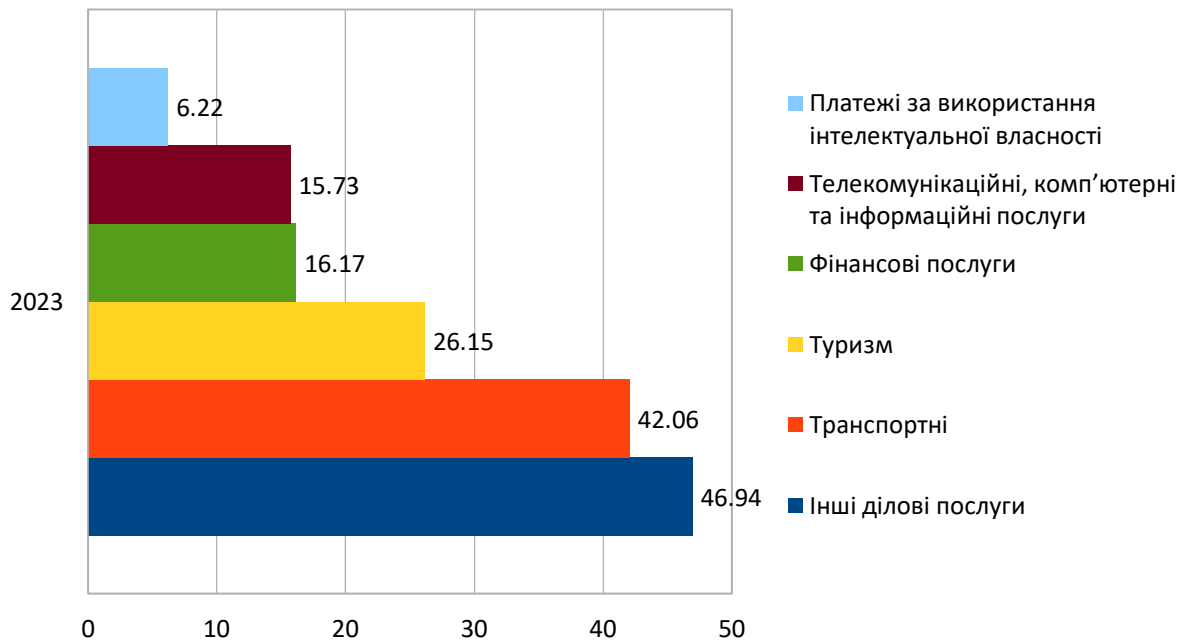


Рис.2.15. Найбільш експортовані послуги Німеччини у 2023 році, млрд євро. Джерело: складено автором за матеріалом [41]

Аналіз даних свідчить про багатовекторність німецької економіки послуг, де ключові позиції займають високотехнологічні та логістичні галузі, поряд із традиційними секторами, такими як туризм. Зокрема, найбільшу частку експорту послуг становлять інші ділові послуги - 46,94 млрд євро, що підкреслює значення професійних, консалтингових та інших бізнес-орієнтованих послуг для німецької економіки [41].

Друге місце за обсягом експорту посідають транспортні послуги - 42,06 млрд євро, що цілком очікувано, враховуючи стратегічне географічне положення Німеччини та її розвинену інфраструктуру, яка робить її ключовим логістичним хабом Європи. Значний обсяг експорту в цьому секторі свідчить

про високий попит на німецькі транспортні та логістичні рішення на міжнародному ринку. Наступними за величиною йдуть туристичні послуги - 26,15 млрд євро, фінансові послуги – 16,17 млрд євро та телекомунікаційні, комп’ютерні та інформаційні послуги – 15,73 млрд євро. Ці дані демонструють важливість як традиційних секторів, так і зростаючу роль цифрової економіки та фінансового сектору в експортній структурі країни.

Найменшу частку експорту послуг у 2023 році становили платежі за використання інтелектуальної власності – 6,22 млрд євро [41]. Незважаючи на відносно менший обсяг порівняно з іншими категоріями, цей показник є важливим індикатором інноваційного потенціалу Німеччини та її здатності генерувати високоцінну інтелектуальну власність, яка користується попитом на світовому ринку. Загалом, аналіз представлених даних підтверджує, що експорт послуг Німеччини характеризується значною диверсифікацією, що дозволяє країні підтримувати високий рівень економічної конкурентоспроможності та стійкості на глобальній арені.

Продовжуючи аналіз зовнішньої торгівлі Німеччини послугами, важливо також розглянути динаміку імпорту послуг на рис 2.16.

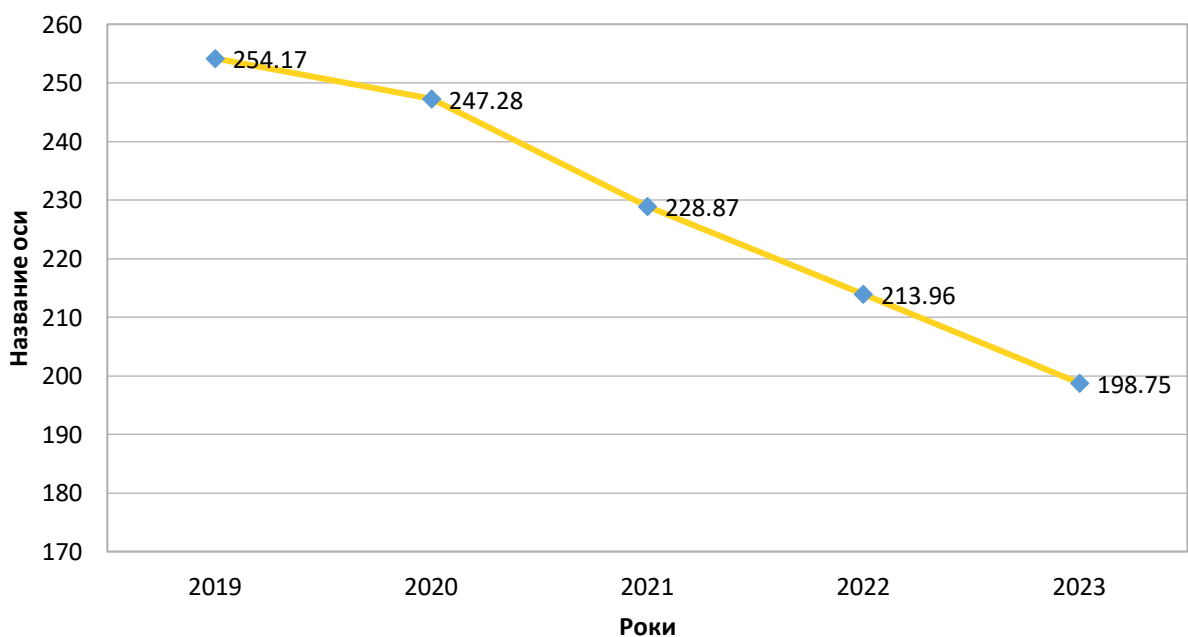


Рис.2.16. Динаміка імпорту послуг з Німеччини у 2019–2023 роках, млрд євро., [42]

Аналіз динаміки обсягів імпорту послуг Німеччини за період з 2019 по 2023 рік виявляє стійку тенденцію до їх скорочення. Якщо у 2019 році імпорт послуг становив 254,17 млрд євро, то вже у 2020 році він знизився до 247,28 млрд євро, що, ймовірно, було початком впливу пандемії COVID-19 на міжнародні потоки послуг.

Ця низхідна динаміка продовжилася і посилилася в наступні роки: імпорт зменшився до 228,87 млрд євро у 2021 році, 213,96 млрд у 2022 році, і досяг найнижчого рівня 198,75 млрд євро у 2023 році [42]. На відміну від імпорту товарів, який швидше відновився після пандемічного спаду, сектор послуг продемонстрував більш стійке зниження. Така тенденція може бути зумовлена змінами в глобальних ланцюгах постачання послуг, переходом до віддаленої роботи, що зменшило обсяги ділових подорожей, а також ширшими геополітичними та економічними чинниками, які обмежують міжнародну взаємодію в секторі послуг.

На рис. 2.17 представимо найбільш імпортовані послуги Німеччини у 2023 році.

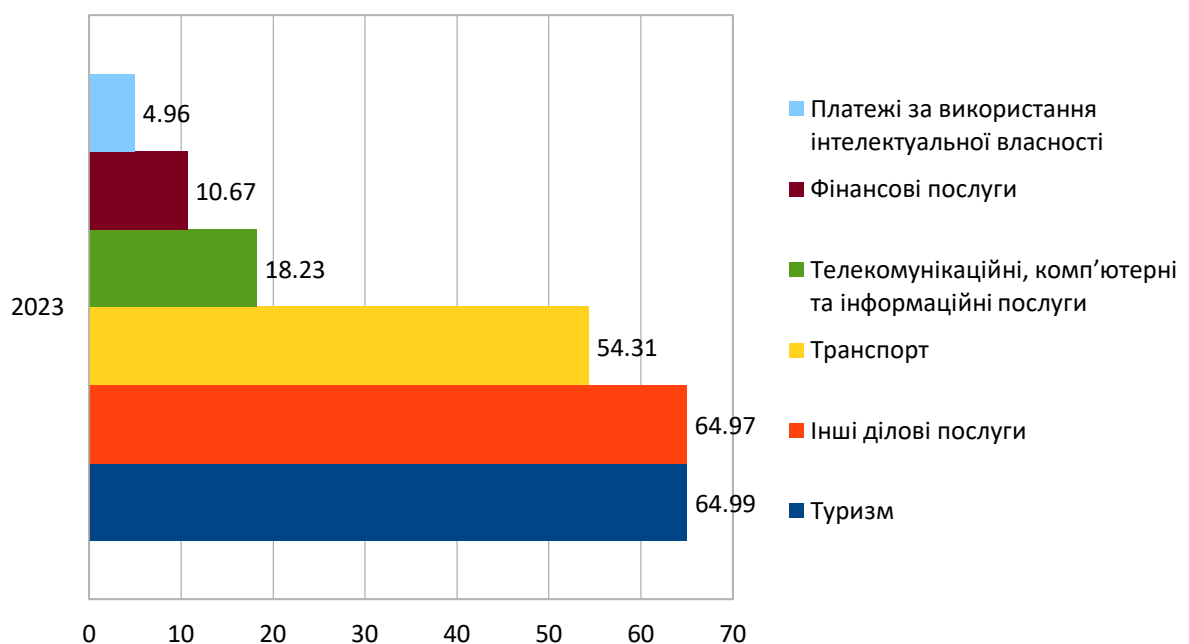


Рис.2.17. Найбільш імпортовані послуги Німеччини у 2023 році, млрд євро. Джерело: складено автором за матеріалом [45]

За представленими даними у 2023 році найбільші обсяги імпорту послуг припали на подорожі (64,99 млрд євро), інші ділові послуги (64,97 млрд) і транспорт (54,31 млрд євро). Це свідчить про значну зовнішню залежність країни в забезпеченні туристичних поїздок, логістичних послуг і професійних сервісів, що можуть бути пов'язані з офшорингом ділових процесів, а також з попитом населення та компаній на послуги, які не повністю забезпечуються внутрішнім ринком.

Серед імпорту послуг суттєву роль відіграють телекомунікаційні та ІТ-послуги (18,23 млрд євро), фінансові сервіси (10,67 млрд євро) і платежі за використання інтелектуальної власності (4,96 млрд євро). Така структура імпорту свідчить про активне використання іноземних цифрових рішень, фінансових інструментів та технологій, що вказує на потребу у зміцненні національних спроможностей у високотехнологічних секторах та зниженні залежності від зовнішніх постачальників інтелектуального продукту [45].

На сучасному етапі Німеччина залишається однією з провідних торговельних держав світу, демонструючи стабільно високі показники експорту та імпорту товарів і послуг. Основними торговельними партнерами країни є держави Європейського Союзу, США та Китай. Німецький експорт базується переважно на високотехнологічній продукції: автомобілях, промисловому обладнанні, хімічних виробках. Імпорт спрямований на забезпечення сировиною, енергоносіями та комплектуючими. Послуги, зокрема в сфері фінансів, ІТ та логістики, також займають важливе місце в структурі зовнішньої торгівлі. Загалом зовнішня торгівля Німеччини відіграє ключову роль в її економічному розвитку та забезпечує високу конкурентоспроможність на світовому ринку.

2.3. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини

У сучасному глобалізованому світі, де економічні взаємозв'язки відіграють ключову роль, розуміння динаміки міжнародної торгівлі є фундаментальним для оцінки економічних перспектив будь-якої країни. Для Німеччини, як однієї з провідних світових економік, особливо важливо проаналізувати тренди обсягів імпорту та експорту, оскільки вони значною мірою визначають її власне економічне становище та впливають на глобальні ринки. Саме тому, глибокий аналіз цих показників є критично важливим для розуміння загальних економічних перспектив розвитку.

Для цього, спочатку пропонуємо побудувати та проаналізувати тренд експорту товарів за 10-річний період, що дозволить нам оцінити довгострокові тенденції та зробити обґрунтовані висновки щодо перспектив розвитку (див. рис 2.18).

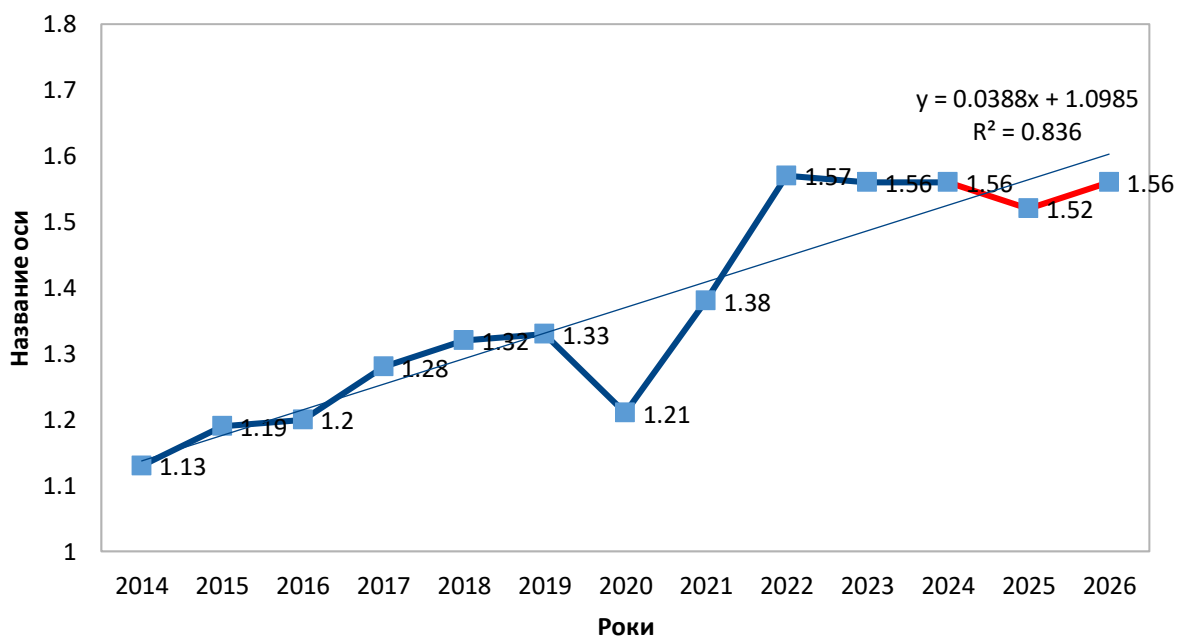


Рис. 2.18. Прогноз обсягів експорту товарів Німеччини до 2026 року, млрд євро.

Джерело: складено автором за матеріалом [46]

Аналізуючи рівняння тренду $f(x)=0,04x+1,08$ для обсягів експорту товарів

Німеччини, можна зробити висновок про позитивну, хоча й помірну, динаміку зростання. Коефіцієнт 0,04 вказує на стабільне щорічне збільшення експорту на 0,04 млрд євро, що свідчить про поступову експансію німецьких товарів на світових ринках. Показник $R^2=0,82$ підтверджує високу достовірність цієї лінійної моделі, оскільки 82% варіації експорту можна пояснити часовим фактором, роблячи цей тренд надійним інструментом для прогнозування. Хоча дані до 2024 року демонструють певні коливання (зокрема, зниження у 2020 році та значне зростання до 2022 року, після чого спостерігається невелике зниження у 2024 році до 1,56 млрд), загальна тенденція залишається висхідною [46].

Прогнозні значення для 2025 року (1,52 млрд євро) та для 2026 року (1,56 млрд євро) показують продовження цієї тенденції. Ці цифри, хоч і демонструють невелике відхилення від прямої лінії тренду (падіння у 2025 році відносно 2024 року, а потім повернення до рівня 2024 року в 2026), все ж підтверджують загальне очікування стабільного або незначного зростання в перспективі, що є характерним для зрілої економіки. Це свідчить про стійкість німецьких експортних позицій та їхню здатність адаптуватися до мінливих глобальних умов. Отже, перспективи німецького експорту виглядають стабільними з очікуваним збереженням високих обсягів, що підкреслює конкурентоспроможність німецької економіки на міжнародній арені та її здатність підтримувати попит на свою продукцію.

Для можливих торгово-економічних перспектив Німеччини, за допомогою тренд аналізу побудуємо прогноз до 2026 р. (див. рис. 2.19)

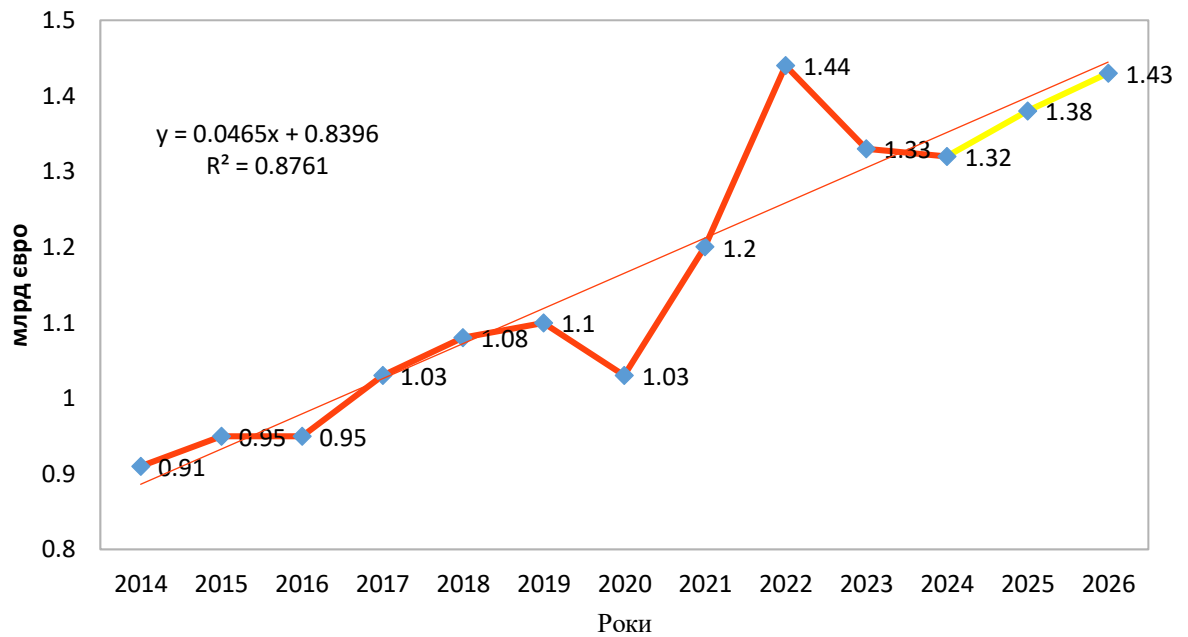


Рис. 2.19. Прогноз обсягів імпорту товарів Німеччини до 2026 року, млрд євро. Джерело: складено автором за матеріалом [47]

Аналізуючи побудований рисунок та рівняння тренду $f(x)=0,05x+0,83$, можна констатувати чітку позитивну динаміку у зростанні обсягів імпорту товарів Німеччини. Коефіцієнт 0,05 перед x вказує на стабільне щорічне збільшення імпорту на 0,05 млрд, що є досить помірним, але постійним зростанням. Показник $R^2=0,88$ свідчить про високий рівень достовірності цієї лінійної моделі, оскільки 88% варіації обсягів імпорту пояснюється саме часовим фактором, підтверджуючи, що тренд є достатньо надійним для прогнозування. Якщо подивитися на дані до 2024 року, спостерігається певне коливання навколо лінії тренду, що є типовим для економічних показників, проте загальна траєкторія спрямована вгору [47].

Прогнозовані значення для 2025 року (1,38 млрд) та 2026 року (1,43 млрд) демонструють продовження цієї тенденції, вказуючи на подальше поступове, але впевнене розширення імпорتنих операцій Німеччини. Це свідчить про загальну міцність німецької економіки та її потребу в імпортних товарах, яка, згідно з цим трендом, зберігатиметься і в найближчій перспективі, сприяючи стабільності та зростанню. Таким чином, перспективи імпорту виглядають позитивно, з очікуваним продовженням зростання, хоча і без різких стрибків,

що забезпечує передбачуваність для торгових партнерів.

Однією з ключових перспектив є стратегічне переорієнтування та диверсифікація глобальних ланцюгів постачання і торговельних партнерств. Протягом десятиліть Німеччина користувалася перевагами глобалізованої світової економіки, яка характеризувалася відкритими ринками та відносно низьким рівнем геополітичної напруги. Однак нещодавні кризи від пандемії COVID-19 до геополітичних конфліктів і зростання протекціоністських тенденцій виявили вразливість високоспеціалізованих та географічно зосереджених ланцюгів постачання [48].

Німецькі компанії наразі змушені зменшувати залежність від окремих країн або регіонів, особливо у критичних секторах, таких як сировина, високотехнологічні компоненти та енергетика. Це передбачає не лише географічну диверсифікацію ринків постачання та збуту, але й активніше співробітництво з ширшим колом торговельних партнерів, які історично не перебували в центрі уваги. Основна увага поступово зміщується від виключної орієнтації на зниження витрат до пріоритету стійкості та стабільності. Це може передбачати впровадження стратегій "friendshoring", коли торгівля активізується з країнами, що поділяють схожі політичні та економічні цінності, з метою мінімізації ризику торговельних збоїв [49].

Водночас такий підхід вимагає створення надлишкових (резервних) структур постачання, щоб оперативно реагувати на непередбачувані події. Така диверсифікація - це складний і ресурсномісткий процес, що потребує значних інвестицій у нові виробничі потужності, логістичні мережі та встановлення ділових зв'язків у менш освоєних регіонах [50]. Лише таким чином німецька зовнішня торгівля зможе зміцнити свою стійкість і в довгостроковій перспективі зберегти конкурентоспроможність у трансформованій світовій економіці.

У таблиці 2.9 представимо SWOT-матрицю зовнішньої торгівлі Німеччини.

Таблиця 2.9

SWOT-матриця зовнішньої торгівлі Німеччини

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
1. Висока якість та технологічне лідерство.	1. Надмірна залежність від окремих ринків та постачальників.
2. Диверсифікована експортна структура.	2. Висока вартість виробництва.
3. Міцні торговельні зв'язки та розвинена логістика.	3. Бюрократичні перешкоди.
4. Кваліфікована робоча сила.	4. Слабкий внесок експорту в економічне зростання.
	5. Недостатня швидкість адаптації до цифрових змін.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
1. Диверсифікація ринків та ланцюгів поставок.	1. Зростаючий протекціонізм та торговельні війни.
2. Зростаючий попит на «зелені» технології.	2. Геополітична нестабільність.
3. Цифрова трансформація та Індустрія 4.0.	3. Зростаюча конкуренція.
4. Посилення торговельних угод.	4. Інфляційний тиск та енергетична криза.
5. Відновлення світової економіки.	5. Нестача кваліфікованих кадрів.

Джерело: складено автором

SWOT- матриця зовнішньої торгівлі Німеччини демонструє комплексну картину з чітко визначеними сильними та слабкими сторонами, а також потенційними можливостями та значними загрозами.

Німеччина традиційно спирається на свою високу якість та технологічне лідерство, що втілюється у всесвітньо визнаному бренді «Made in Germany». Це надає їй значну конкурентну перевагу у високотехнологічних галузях, таких як машинобудування, автомобілебудування та хімічна промисловість [49]. Експортна структура Німеччини є диверсифікованою, що дозволяє знижувати ризики, пов'язані з коливаннями попиту в окремих секторах. Додатково, міцні торговельні зв'язки та розвинена логістична інфраструктура забезпечують ефективність зовнішньоторговельних операцій, а кваліфікована робоча сила підтримує інноваційність та виробничі можливості.

Проте, сектор стикається з кількома серйозними слабкими сторонами.

Однією з найважливіших є надмірна залежність від окремих ринків та постачальників, що стало очевидним під час нещодавніх криз, зокрема щодо Китаю та енергоносіїв з Росії. Висока вартість виробництва в Німеччині, зумовлена значними витратами на робочу силу, енергію та податки, знижує цінову конкурентоспроможність. Додатково, зростаючий бюрократичний та регуляторний тягар створює значні перешкоди для бізнесу, а слабкий внесок експорту в економічне зростання за останні роки вказує на системні проблеми. Також відзначається певна недостатня швидкість адаптації до цифрових змін у деяких галузях [48].

Незважаючи на виклики, існують значні можливості для розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини. Ключовою є диверсифікація ринків та ланцюгів поставок через посилення співпраці з країнами Південно-Східної Азії, такими як Індія, В'єтнам та Індонезія, а також розширення присутності в Африці. Зростаючий світовий попит на «зелені» технології відкриває значні перспективи для німецьких інновацій у відновлюваній енергетиці та екологічно чистому виробництві. Цифрова трансформація та впровадження принципів Індустрії 4.0 можуть значно підвищити ефективність та конкурентоспроможність. Крім того, посилення торговельних угод та відновлення світової економіки можуть створити більш сприятливе зовнішнє середовище [50].

Однак, існують і значні загрози. Зростаючий протекціонізм та ймовірність торговельних війн, особливо з боку великих економік, таких як США, можуть суттєво ускладнити доступ до ключових ринків. Геополітична нестабільність та деглобалізаційні тенденції створюють невизначеність. Зростаюча конкуренція з боку країн, що швидко розвиваються, які пропонують якіснішу продукцію за нижчими цінами, становить виклик. Також, інфляційний тиск та потенційні енергетичні кризи можуть збільшити виробничі витрати, а нестача кваліфікованих кадрів гальмуватиме інновації та виробництво [48].

Німеччина у зовнішній торгівлі володіє значними фундаментальними перевагами. На ринку товарів країна представлена високотехнологічними

товарами, має диверсифіковану географічну структуру торговельних партнерів. Для збереження та посилення своїх позицій Німеччині необхідно активно працювати над зниженням залежності від окремих ринків, інвестувати у нові технології та ринки, а також адаптуватися до мінливого глобального економічного та політичного ландшафту.

Висновки до другого розділу

1. Після всебічного аналізу ключових економічних показників (ВВП, ВВП на душу населення, інфляція, безробіття, ІЛР, індекс економічної свободи та конкурентоспроможності) стає очевидним, що Німеччина зберігає лідерські позиції у світовій економіці. Макроекономічна стабільність забезпечується керованою інфляцією та одним з найнижчих рівнів безробіття. Високий рівень економічної свободи та традиційно сильні позиції в індексі конкурентоспроможності свідчать про сприятливе бізнес-середовище. Отже, комплексний аналіз підтверджує міцний економічний фундамент Німеччини та її стійкі перспективи подальшого розвитку.

2. Зовнішня торгівля Німеччини є ключовою складовою економіки, що підтверджує лідерство на світовій арені. Країна стабільно має значний позитивний торговельний баланс. Експорт базується на високотехнологічній продукції: автомобілі, машини, хімікати, електроніка. Імпорт забезпечує сировиною та готовою продукцією, відображаючи інтеграцію у світові ланцюги поставок. Географічно торгівля диверсифікована, з основними партнерами в ЄС, США, Китаї, причому США нещодавно випередили Китай. Торгівля послугами (інженерні, фінансові, ІТ) також важлива.

3. Перспективи німецької зовнішньої торгівлі залишаються позитивними, хоча і з помірним зростанням. Згідно з прогнозами, обсяг експорту товарів продовжить зростати до 2026 р. Це свідчить про збереження попиту на німецьку продукцію у світі та здатність її економіки адаптуватися до глобальних викликів. Обсяг імпорту також показуватиме висхідний тренд. Це

відображає стабільний внутрішній попит та необхідність у сировині та компонентах для підтримки промисловості. Загалом, ці прогнози свідчать про збереження стійкого розвитку зовнішньої торгівлі Німеччини, що зміцнює її економічну стабільність та міжнародну конкурентоспроможність у найближчі роки. Таким чином, загальні перспективи економічного розвитку Німеччини виглядають стабільно позитивними. Її здатність до адаптації, сильні інституції, інноваційна база та інтегрована зовнішня торгівля дозволяють прогнозувати подальше зміцнення її позицій як ключового гравця у світовій економіці.

ВИСНОВКИ

В ході проведеного дослідження ми прийшли до наступних висновків:

1. Дослідження провідних теорій зовнішньої торгівлі: класичної, неокласичної, кейнсіанської та сучасних концепцій демонструє поступову трансформацію економічної думки щодо місця та значення міжнародної торгівлі в забезпеченні стійкого економічного зростання. Теоретичні підходи дають змогу глибше зрозуміти механізми формування конкурентних переваг, процеси економічної спеціалізації, а також вигоди, що виникають із участі країн у міжнародному поділі праці та їх інтеграції у глобальні виробничі мережі. Крім того, сучасні теорії враховують вплив інновацій, транснаціонального підприємництва та цифровізації на структуру й ефективність зовнішньоторговельної діяльності.

2. Зовнішня торгівля є важливим компонентом економічної системи країни, що охоплює міжнародний обмін товарами та послугами й функціонує через механізми експорту та імпорту. Її характеристика ґрунтується на комплексі аналітичних індикаторів, зокрема обсягах зовнішньоторговельного обігу, структурі товарного асортименту й регіональному розподілі, стані торгового балансу та рівні відкритості економіки. Застосування цих показників дає можливість не лише оцінити динаміку і результативність зовнішньоекономічних зв'язків, а й виявити слабкі місця та потенціал для диверсифікації експортних напрямів. Це, у свою чергу, слугує підґрунтям для розробки ефективної зовнішньоторговельної політики, орієнтованої на довгостроковий розвиток та підвищення економічної безпеки.

3. Проведений аналіз основних макроекономічних показників таких як ВВП, ВВП на душу населення, рівень інфляції та безробіття, індекс людського розвитку, а також індекси економічної свободи та глобальної конкурентоспроможності, свідчить про стійке лідерство Німеччини у світовій економіці. Макроекономічна стабільність країни ґрунтується на ефективній монетарній політиці, низькому рівні безробіття та послідовному зростанні

продуктивності. Високі позиції Німеччини в міжнародних рейтингах підтверджують сприятливе інституційне середовище для ведення бізнесу, розвинуту інфраструктуру та потужну інноваційну екосистему. Це формує надійний фундамент для забезпечення конкурентних переваг та довгострокового розвитку.

4. Зовнішня торгівля є однією з ключових рушійних сил економіки Німеччини, підтверджуючи її провідну роль на глобальних ринках. Значне позитивне сальдо торгового балансу демонструє високу експортну спроможність країни, зосереджену передусім на високотехнологічних галузях: автомобілебудуванні, машинобудуванні, хімічній та електротехнічній промисловості. Імпорт, у свою чергу, забезпечує необхідні ресурси, комплектуючі та споживчі товари, що свідчить про глибоку інтеграцію Німеччини у глобальні виробничо-логістичні ланцюги. Географічна структура зовнішньої торгівлі вирізняється широкою диверсифікацією, із вагомими торговельними зв'язками з країнами Європейського Союзу, США та Китаєм, причому в останні роки спостерігається зміна пріоритетів на користь США. Сфера торгівлі послугами, особливо у фінансовому, інженерному та ІТ-секторах, також посідає вагоме місце у структурі зовнішньоекономічної діяльності.

5. Прогнозні оцінки свідчать про збереження позитивних тенденцій у сфері зовнішньої торгівлі Німеччини у середньостроковій перспективі. Очікується поступове, але стабільне зростання обсягів експорту до 2026 року, що зумовлено високим попитом на німецьку продукцію та здатністю економіки ефективно адаптуватися до трансформацій глобального середовища. Паралельно зростатиме і імпорт, що відображає активний внутрішній ринок та потребу в імпортованих сировинних ресурсах для забезпечення промислового виробництва. У комплексі ці чинники підтверджують стабільність та гнучкість німецької економіки. Завдяки потужним інституціям, високому рівню інноваційності, глибокій інтеграції у

міжнародні ринки та продуманій зовнішньоторговельній політиці, Німеччина має всі передумови для подальшого посилення своїх позицій як одного з ключових економічних центрів світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кваліфікаційна робота бакалавра : методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – 6-те вид., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. – 40 с.
2. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.
3. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник / Л. І. Григорова-Беренда, М. В. Шуба. – 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с.
4. Theoretische Grundlagen des internationalen Handels. URL: <https://www.bpb.de/shop/zeitschriften/izpb/internationale-wirtschaftsbeziehungen-299/8194/theoretische-grundlagen-des-internationalen-handels/>
5. International Trade Theory: A Comparison Between Three Schools of Thought. URL: <https://publications.essex.ac.uk/esj/article/id/116/>
6. Theories of International Trade. URL: <https://honable.com/theories-of-international-trade>
7. Trade is the engine of global economic growth. URL: <https://blog.pazago.com/post/types-of-foreign-trade-overview>
8. Außenhandel Charakterisierung. URL: <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/aussenhandel-31660>
9. Außenhandel Definition – Was ist der Außenhandel? Wirtschaftsvision. URL: <https://wirtschaftsvision.de/aussenhandel-definition-was-ist-der-aussenhandel/>
10. What are the different types of international trade? URL: <https://www.esce.fr/en/faq-all-the-answers-to-your-questions/what-are-the->

different-types-of-international-trade

11. Global Trade Guide. URL: <https://www.investopedia.com/insights/what-is-international-trade>
12. Germany profile. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/country/germany>
13. GDP (current US\$) - Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2023&locations=DE&start=2013>
14. The Gross Domestic Product (GDP) in Germany. URL: <https://tradingeconomics.com/germany/gdp>
15. Gross domestic product: detailed economic performance results for the 1st quarter of 2025. Statistisches Bundesamt (Destatis). URL: https://www.destatis.de/EN/Press/2025/05/PE25_182_811.html
16. National accounts, domestic product. Statistisches Bundesamt (Destatis). URL: https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/National-Accounts-Domestic-Product/_node.html
17. GDP per capita (current US\$) - Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2023&locations=DE&start=2013>
18. GDP per capita growth (annual %) - Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?locations=DE&start=2013>
19. Inflation, consumer prices (annual %) - Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=DE&start=2014>
20. Unemployment, total (% of total labor force) (modeled ILO estimate) — Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.TOTL.ZS?locations=DE&start=201>

4

21. Human Development Index (HDI) by Country 2025. URL: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/hdi-by-country>
22. Human Development Index (HDI) by Country Germany. URL: <https://worldpopulationreview.com/countries/germany>
23. Economic Freedom Country Profile Germany. URL: <https://www.heritage.org/index/pages/country-pages/germany>
24. 2015 Index of Economic Freedom. URL: <https://indexdotnet.azurewebsites.net/index/pdf/2015/book/Highlights.pdf#:~:text=Through%20analysis%20of%20diverse%20economies%20ranging%20from%20North,the%20strong%20relationship%20between%20economic%20freedom%20and%20progress.>
25. World Competitiveness Ranking 2024 Germany. URL: <https://www.imd.org/entity-profile/germany-wcr/>
26. World Competitiveness Ranking 2023. URL: <https://cedakenticomedia.blob.core.windows.net/cedamediacontainer/kentico/media/attachments/imd-world-competitiveness-yearbook-2023-international-rankings.pdf>
27. World Competitiveness Ranking 2022. URL: https://www.cc.lu/fileadmin/user_upload/tx_ccnews/digital-ranking-2022_IMD_PDF.pdf
28. World Competitiveness Ranking 2021. URL: https://cedakenticomedia.blob.core.windows.net/cedamediacontainer/kentico/media/researchcataloguedocuments/pdfs/wcy2021_imd-ranking_2021.pdf
29. World Competitiveness Ranking 2020. URL: https://cedakenticomedia.blob.core.windows.net/cedamediacontainer/kentico/media/researchcataloguedocuments/pdfs/wcy_digitalcompetitiveness2020globalranking.pdf
30. Foreign trade. Statistisches Bundesamt (Destatis) 2025. URL: https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/Foreign-Trade/_node.html

31. Export-import Saldo Deutschland. Statistisches Bundesamt (Destatis) 2025. URL: https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/Foreign-Trade/_node.html
32. Trade (% of GDP) – Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?locations=DE>
33. Exports of goods and services (% of GDP) – Germany. The World Bank Group. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=DE>
34. Die größten Handelspartner Deutschlands 2024. Statistisches Bundesamt (Destatis) 2025. URL: https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/Foreign-Trade/_node.html
35. Germany's Top 10 Exports. URL: <https://www.worldstopexports.com/germanys-top-10-exports/>
36. List of importing markets for a product exported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
37. List of supplying markets for a product imported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
38. List of products imported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
39. List of importing markets for a service exported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Country_SelServiceCountry_TS.aspx
40. List of importing markets for a service exported by Germany. Trade Map. URL:

nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

41. List of services exported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c2%7c2%7c1%7c5%7c1%7c1%7c1

42. List of supplying markets for a service imported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Country_SelServiceCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

43. List of supplying markets for a service imported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Country_SelServiceCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1

44. Statistiken zum deutschen Außenhandel. URL: <https://de.statista.com/themen/563/aussenhandel/>

45. List of services imported by Germany. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c276%7c%7c%7c%7c%7cS00%7c1%7c3%7c1%7c1%7c2%7c1%7c5%7c1%7c1%7c1

46. Goods exports (BoP, current US\$) - Germany. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.MRCH.CD?locations=DE>

47. Goods imports (BoP, current US\$) - Germany. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BM.GSR.MRCH.CD?locations=DE>

48. Deutschland-Prognose: Deutsche Wirtschaft fasst langsam wieder Tritt – Perspektiven bis 2026. URL: <https://publikationen.bundesbank.de/publikationen-de/berichte-studien/monatsberichte/monatsbericht-juni-2024-932980?article=deutschland-prognose-deutsche-wirtschaft-fasst-langsam-wieder-tritt-perspektiven-bis-2026-932984>

49. Wird Deutschland so wieder Exportweltmeister? URL:

<https://www.faz.net/pro/weltwirtschaft/so-will-schwarz-rot-den-export-foerdern-110419202.html>

50. Perspektiven für eine zukunftsorientierte deutsche Außenwirtschaftspolitik. URL: <https://www.ifw-kiel.de/de/publikationen/perspektiven-fuer-eine-zukunftsorientierte-deutsche-aussenwirtschaftspolitik-26597/#:~:text=Nach%20Ende%20der%20akuten%20Phase%20der%20Corona-Krise%20soll,der%20Autoren%20ist%20daf%C3%BCr%20eine%20neue%20Strategie%20gefragt.>