

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 магістра

**на тему: «ФРАНКО-НІМЕЦЬКІ ТОРГОВЕЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В КОНТЕКСТІ
ЛІДЕРСТВА В ЄС»**

Виконала:
студентка 2 курсу, групи УО-61
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
освітньої програми
«Міжнародні економічні відносини»
другого (магістерського) рівня вищої
освіти



Шевченко Є.С.

Керівник: к.е.н, доц. Марченко І.С.



Рецензент:

Харків – 2025 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Анна ЗАЙЦЕВА

«_____» _____ 2025 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТА

Шевченко Єлизавети Сергіївни

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи Франко-німецькі торговельно-економічні відносини в контексті лідерства в ЄС

керівник роботи Марченко Іван Сергійович, к.е.н., доц.

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

затверджені наказом по університету від «15» вересня 2025 року № 4001-5/3270

2. Строк подання студентом роботи 17.11.2025

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

розкрити сутність двосторонніх торговельно-економічних відносин, визначити їх ключові характеристики, принципи формування; проаналізувати роль торговельно-економічних відносин у процесах міжнародної економічної інтеграції, визначити їхній вплив на формування наднаціональних економічних просторів; окреслити методичні підходи та інструментарій аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин; дослідити інституційні механізми координації економічної політики між Францією та Німеччиною, зокрема в умовах членства в Європейському Союзі; проаналізувати динаміку торговельного обороту між Францією та

Німеччиною, виявити основні тенденції, чинники впливу та структурні зміни; охарактеризувати галузеву структуру франко-німецької торговельно-економічної взаємодії, визначити ключові сфери співпраці та їхнє значення для економік обох країн; визначити роль франко-німецького економічного партнерства у формуванні стратегічних напрямів розвитку Європейського Союзу та його вплив на європейську економічну політику; виявити основні виклики та суперечності у реалізації франко-німецького лідерства в ЄС; розглянути перспективи розвитку франко-німецької співпраці в умовах глобальних економічних трансформацій.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин в умовах інтеграції
2.	Розділ 2. Сучасний стан та структура франко-німецьких торговельно-економічних відносин
3.	Розділ 3. Франко-німецьке партнерство як чинник економічного лідерства в ЄС

5. Дата видачі завдання 01.12.2024

Студент



(підпис)

Єлизавета ШЕВЧЕНКО

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи



(підпис)

Іван МАРЧЕНКО

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ.....	10
1.1. Сутність та принципи розбудови двосторонніх торговельно- економічних відносин.....	10
1.2. Роль торговельно-економічних відносин в інтеграційних процесах країн.....	20
1.3. Методичні підходи до аналізу двосторонніх торговельно- економічних відносин.....	29
Висновки до першого розділу.....	34
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРУКТУРА ФРАНКО- НІМЕЦЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	36
2.1. Інституційні механізми координації економічної політики між Францією та Німеччиною в рамках ЄС.....	36
2.2. Динаміка торговельного обороту між Францією та Німеччиною...43	43
2.3. Особливості галузевої структури франко-німецької торговельно- економічної взаємодії.....	53
Висновки до другого розділу.....	60
РОЗДІЛ 3. ФРАНКО-НІМЕЦЬКЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЛІДЕРСТВА В ЄС.....	62
3.1. Роль франко-німецького торговельно-економічного партнерства у формуванні векторів розвитку ЄС.....	62
3.2. Виклики та суперечності у франко-німецькому європейському лідерстві.....	76
3.3. Перспективи розвитку франко-німецької співпраці в умовах глобальних трансформацій.....	81
Висновки до третього розділу.....	90
ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	96

ВСТУП

Актуальність обраної теми дослідження. У сучасних умовах європейської інтеграції відбуваються суттєві зрушення, що свідчать про трансформацію ролі ключових акторів у Європейському Союзі. Особливо важливим є аналіз співпраці між Францією та Німеччиною – двома державами, які з моменту заснування ЄС відіграють провідну роль у формуванні його політичного та економічного курсу. Саме франко-німецьке партнерство часто називають «двигуном Європи», адже його стан безпосередньо впливає на стабільність, згуртованість і конкурентоспроможність усього Союзу.

Дослідження франко-німецьких торговельно-економічних відносин зумовлена кількома ключовими чинниками. По-перше, на тлі глобальної економічної нестабільності, енергетичних викликів та геополітичних загроз роль Німеччини й Франції у забезпеченні економічного зростання ЄС набуває ще більшого значення. По-друге, між країнами дедалі частіше виникають розбіжності щодо шляхів розвитку енергетичної політики, промислової модернізації та оборонного співробітництва, що створює нові виклики для їхнього партнерства. По-третє, зміна політичних лідерів і стратегічних пріоритетів у Парижі та Берліні відображається на динаміці двосторонньої взаємодії та формуванні єдиного бачення майбутнього Європи.

Отже, дослідження сучасного стану та перспектив франко-німецьких торговельно-економічних відносин є надзвичайно важливим для розуміння того, як баланс інтересів між цими двома державами визначає напрям подальшого розвитку Європейського Союзу, його політичне лідерство та економічну стійкість у глобальному контексті.

Вивченню сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин, механізмів функціонування зовнішньоторговельної політики держав, а також впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на формування світогосподарської системи присвячено значний масив наукових праць провідних українських дослідників. Зокрема, вагомими є напрацювання О. Шниркова, Р. Заблоцької, А. Філіпенка, Н. Резнікової, О. Довгаль, О.

Рогача, Ю. Козака, А. Мазаракі, Т. Мельника, Л. Кудирки, А. Крисоватого, А. Боярчука, В. Ксендзук, Т. Осташко, В. Венгера, В. Олефір, а також багатьох інших учених, які у своїх працях розкривають закономірності розвитку міжнародної торгівлі, інституційні засади формування зовнішньоекономічної політики, ризики глобального середовища та напрями модернізації національних економік.

Водночас у науковому середовищі активно розвиваються дослідження зарубіжних учених, спрямовані на виявлення взаємозв'язку між регіональною економічною інтеграцією, торговельними угодами та динамікою двосторонньої торгівлі. У працях S. Nawaz, O. López Camargo, A. Carvajal, E. Ekanayake, C. Albuлесcu, D. Goyeau, B. Jun, A. Alshamsi, J. Gao, C. Hidalgo, S. Afesorgbor, S. Nangombe та інших авторів наголошується на впливі інституційних факторів, просторової спорідненості економік, рівня знань та інноваційного потенціалу на формування торговельно-економічних зв'язків у межах регіональних інтеграційних об'єднань.

Попри значний науковий доробок у сфері вивчення європейської економічної інтеграції, сучасні виклики – геополітична нестабільність, енергетична криза, посилення конкуренції на глобальних ринках – впливають на динаміку франко-німецького партнерства. В окремих сферах починають проявлятися ознаки розбіжностей між Францією та Німеччиною, що може позначитися на їхній здатності спільно формувати лідерські позиції в ЄС. Тому подальше вивчення характеру цих взаємин є необхідним для своєчасного прогнозування можливих ризиків та запобігання ослабленню інтеграційного потенціалу Європейського Союзу.

Мета і завдання дослідження. Метою даної роботи є визначення особливостей розвитку та сучасного стану франко-німецьких торговельно-економічних відносин у контексті їх впливу на формування лідерства в Європейському Союзі.

Відповідно до даної мети, були сформовані та вирішені наступні наукові завдання, а саме:

- розкрити сутність двосторонніх торговельно-економічних відносин, визначити їх ключові характеристики, принципи формування;
- проаналізувати роль торговельно-економічних відносин у процесах міжнародної економічної інтеграції, визначити їхній вплив на формування наднаціональних економічних просторів;
- окреслити методичні підходи та інструментарій аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин;
- дослідити інституційні механізми координації економічної політики між Францією та Німеччиною, зокрема в умовах членства в Європейському Союзі;
- проаналізувати динаміку торговельного обороту між Францією та Німеччиною, виявити основні тенденції, чинники впливу та структурні зміни;
- охарактеризувати галузеву структуру франко-німецької торговельно-економічної взаємодії, визначити ключові сфери співпраці та їхнє значення для економік обох країн;
- визначити роль франко-німецького економічного партнерства у формуванні стратегічних напрямів розвитку Європейського Союзу та його вплив на європейську економічну політику;
- виявити основні виклики та суперечності у реалізації франко-німецького лідерства в ЄС;
- розглянути перспективи розвитку франко-німецької співпраці в умовах глобальних економічних трансформацій.

Об’єктом дослідження є процес розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносини між країнами в системі інтеграції. **Предмет дослідження** – механізми, напрями та особливості розвитку франко-німецького торговельно-економічного партнерства як чинника формування економічного лідерства в Європейському Союзі.

Використані методи дослідження. У кваліфікаційній роботі використані наступні методи: системний метод (для комплексного аналізу сутності та структури франко-німецьких торговельно-економічних відносин в умовах європейської інтеграції), історико-логічний (для розкриття еволюції співпраці

Франції та Німеччини у формуванні економічного лідерства в ЄС), структурно-функціональний (для визначення ролі інституційних механізмів координації економічної політики обох країн), порівняльний (для зіставлення динаміки торговельно-економічних показників Франції та Німеччини), графічний та економіко-статистичний аналіз (під час побудови аналітичних таблиць, діаграм і відображення тенденцій торговельного обороту між країнами), а також методи узагальнення, угруповання, вибірки та порівняння (для систематизації результатів дослідження і формування висновків щодо перспектив розвитку франко-німецького партнерства).

Інформаційно-статистичною базою роботи стали матеріали та аналітичні дослідження вітчизняних і зарубіжних наукових установ та аналітичних центрів, зокрема Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, Німецького інституту економічних досліджень (DIW Berlin), Французького інституту міжнародних відносин (IFRI) тощо. Статистичні дані були запозичені з баз даних Євростату (Eurostat), Європейської комісії, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі (WTO), а також із національних статистичних служб INSEE (Франція) та Destatis (Німеччина). У роботі також використано нормативно-правові акти Європейського Союзу, офіційні звіти урядів Франції та Німеччини, наукові статті у фахових періодичних виданнях, аналітичні огляди міжнародних економічних організацій та інформаційні ресурси мережі Інтернет, що висвітлюють проблематику франко-німецької співпраці та європейського економічного лідерства.

Апробація результатів роботи. Основні положення магістерської кваліфікаційної роботи були апробовані на IX міжнародній науково-практичній конференції «Education and science of today: intersectoral issues and development of sciences» (м. Кембрідж, Велика Британія, 2025 р.), тема статті – «Франко-німецьке торговельне співробітництво на тлі лідерства та конкуренції в ЄС».

Структура та обсяг роботи. Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 105 сторінки друкованого тексту, 10 рисунків, 21 таблиця. Список джерел включає 95 найменувань на 9 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1. Сутність та принципи розбудови двосторонніх торговельно-економічних відносин

Двосторонні торговельно-економічні відносини становлять один із ключових елементів сучасної системи міжнародних економічних зв'язків. Вони формуються між двома державами та охоплюють сукупність взаємопов'язаних процесів – від торгівлі товарами й послугами до інвестиційної та виробничої кооперації. У контексті глобалізації, лібералізації світової торгівлі та зростання взаємозалежності національних економік ефективна розбудова двосторонніх відносин стає необхідною умовою економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стійкого розвитку держав [1,с.35].

Сутність таких відносин визначається об'єктивною потребою країн у взаємодії, що зумовлена нерівномірністю розподілу ресурсів, технологічною диференціацією, відмінностями у рівні економічного розвитку та потребами у доступі до зовнішніх ринків збуту. Принципи формування та розвитку двосторонніх відносин ґрунтуються на міжнародних нормах, національних інтересах, економічній доцільності та стратегічних пріоритетах партнерства.

Двосторонні торговельно-економічні відносини є однією з основних форм взаємодії між державами у сучасній системі міжнародних економічних зв'язків. Вони охоплюють широкий спектр взаємопов'язаних процесів, що включають обмін товарами та послугами, інвестиційну діяльність, кооперацію у виробничій, науково-технічній та інноваційній сферах, а також взаємодію у фінансовому та логістичному секторах. У глобалізованому світі, де національні економіки дедалі більше залежать одна від одної, ефективна розбудова таких відносин стає ключовою умовою забезпечення економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та стійкості держав [2,с.39].

Сутність двосторонніх торговельно-економічних відносин полягає у цілеспрямованій і системній взаємодії між двома країнами, орієнтованій на досягнення певних економічних і стратегічних цілей. Особливістю таких відносин є їхній стратегічний характер, що проявляється у здатності держав гнучко враховувати інтереси одна одної, швидко реагувати на зміни економічної кон'юнктури та адаптувати умови співпраці відповідно до пріоритетів національного розвитку. Завдяки двосторонньому формату держави мають можливість формувати довгострокові угоди, визначати пріоритетні напрями економічної взаємодії, створювати спільні інституційні механізми для координації дій та забезпечувати більш ефективне стратегічне планування [3,с.112].

Двосторонні відносини мають системний характер, оскільки вони охоплюють цілу низку економічних напрямів, що взаємодіють між собою та формують комплексну структуру економічної співпраці. Торгівля товарами й послугами, інвестиційні потоки, розвиток спільних підприємств, кооперація у високотехнологічних секторах і транспортно-логістична взаємодія становлять основу такої системи, яка спрямована на інтеграцію економічних інтересів партнерських держав. Завдяки цьому двосторонні відносини відіграють ключову роль у забезпеченні економічного зростання, модернізації національної економіки та розширенні її участі у глобальних виробничих ланцюгах [4,с.74].

Для кожної держави двостороння співпраця має важливе значення, оскільки сприяє отриманню доступу до нових ринків, ресурсів та інвестицій, забезпечує структурну модернізацію економіки, сприяє впровадженню інновацій та передових технологій. Крім того, вона підсилює геоекономічні позиції країни та підвищує її стійкість за рахунок диверсифікації зовнішньоекономічних зв'язків. Важливу роль у формуванні таких відносин відіграє державна політика, яка передбачає розробку ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності, створення сприятливих умов для національного бізнесу, удосконалення нормативно-правової бази та активну

участь у роботі міжнародних економічних інституцій.

Розбудова двосторонніх торговельно-економічних відносин ґрунтується на низці принципів, які забезпечують їхню ефективність, стабільність і довгостроковий характер. Одним із ключових принципів є взаємовигідність, що передбачає досягнення позитивного економічного та стратегічного ефекту для обох сторін. Взаємовигідність реалізується через погодження економічних інтересів, забезпечення прозорих умов доступу на ринки та створення справедливих правил для учасників економічної діяльності [5,с.54-55].

Не менш важливим є принцип суверенної рівності держав, який згідно з нормами міжнародного права гарантує повагу до політичної незалежності, територіальної цілісності та невтручання у внутрішні справи партнера. Рівність сприяє зміцненню довіри та передбачуваності у відносинах, що є фундаментом стабільної економічної взаємодії. Принцип відкритості та прозорості забезпечує доступність інформації щодо торговельних режимів, змін у законодавстві, митних процедур та інших аспектів співпраці, що підвищує довіру інвесторів та бізнесу [6,с.251].

Принцип взаємної відповідальності передбачає неухильне дотримання державами своїх зобов'язань, виконання умов підписаних угод і забезпечення стабільних умов для ведення бізнесу. Недотримання зобов'язань може призвести до виникнення торговельних суперечок, зниження інвестиційної активності та втрати довіри з боку партнерів. Важливим є також принцип недискримінації, який означає, що держави повинні забезпечувати рівний доступ товарів і послуг партнера на свій ринок, уникати створення дискримінаційних бар'єрів та дотримуватися міжнародних норм щодо режиму найбільшого сприяння та національного режиму [7,с.311].

Принцип економічної доцільності передбачає, що всі проєкти та угоди мають ґрунтуватися на реальних економічних вигодах і враховувати довгострокові перспективи розвитку. Ефективність співпраці оцінюється з огляду на наявність попиту, економічну результативність спільних проєктів, технологічний рівень та потенціал їхнього розвитку. Принцип партнерства та

довіри є ключовим у розбудові стабільних відносин, адже довіра сприяє активізації інвестицій, розвитку спільних підприємств та зниженню ризиків [8,с.461].

Крім зазначених принципів, важливу роль відіграє принцип врахування національних інтересів, відповідно до якого співпраця має узгоджуватися зі стратегічними цілями держави, її економічними пріоритетами та необхідністю захисту внутрішнього ринку. Важливою передумовою ефективної співпраці є також взаємодоповнюваність економік, коли відмінності у структурі виробництва, ресурсному потенціалі чи технологічному рівні дозволяють формувати спільні виробничі ланцюги та отримувати додаткові вигоди від кооперації. Принцип адаптивності та гнучкості сприяє оперативному реагуванню на глобальні виклики, економічні кризи та інші зовнішні зміни, забезпечуючи стійкість партнерства [9,с.118].

Розбудова двосторонніх торговельно-економічних відносин залежить від комплексу політичних, економічних, правових, технологічних і логістичних факторів. Політична стабільність, характер взаємин між державами та рівень дипломатичних контактів суттєво впливають на можливість реалізації спільних проєктів. Економічні фактори, такі як структура національних економік, рівень розвитку ринкової інфраструктури та ресурсний потенціал, визначають масштаби та напрями співпраці. Правові фактори забезпечують захист інтересів учасників економічної діяльності, а технологічні – створюють умови для розвитку інноваційних форм кооперації. Географічне розташування, наявність транспортних коридорів і логістичних можливостей безпосередньо впливають на витрати транспортування та інтенсивність торговельних потоків [10,с.64].

Отже, двосторонні торговельно-економічні відносини становлять одну з основних форм міжнародної економічної співпраці, що сприяє зміцненню економічного потенціалу держав, розвитку стратегічного партнерства та інтеграції у світову економічну систему. Їх ефективна розбудова вимагає дотримання фундаментальних принципів взаємодії, урахування національних

інтересів і забезпечення балансу економічних вигод для обох сторін.

Перед представленням основних форм двосторонніх торговельно-економічних відносин важливо підкреслити, що їхня структура формується залежно від рівня економічного розвитку партнерських держав, їхніх стратегічних пріоритетів та специфіки взаємодії у конкретних секторах економіки. Різноманітність форм співробітництва дозволяє урядам і бізнесу обирати найбільш ефективні механізми реалізації спільних економічних інтересів. Вони можуть відрізнятися за глибиною інтеграції, рівнем залучення інвестицій, ступенем технологічного обміну чи структурою торговельних потоків [11,с.114-115].

Кожна з форм взаємодії виконує власну функцію у загальній системі двосторонніх відносин і забезпечує можливість адаптації співпраці до сучасних економічних викликів. Водночас вони часто є взаємопов'язаними: розвиток торгівлі сприяє інвестиційній активності, виробнича кооперація стимулює науково-технічний розвиток, а ефективна логістика забезпечує зростання товарообороту.

Таблиця 1.1

Елементи двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами

Елемент	Опис
Торгівля товарами	Обмін матеріальною продукцією між державами, що включає експорт та імпорт товарів, формування торговельного балансу та розвиток відповідних секторів економіки.
Торгівля послугами	Взаємодія у сфері транспортних, фінансових, страхових, освітніх, туристичних та інших послуг, що сприяє диверсифікації двосторонніх економічних потоків.
Інвестиційне співробітництво	Залучення прямих іноземних інвестицій, створення спільних підприємств, реалізація спільних інфраструктурних та промислових проєктів.

Виробнича кооперація	Спільне виробництво продукції, кооперування окремих етапів виробничого циклу, участь у глобальних ланцюгах створення доданої вартості.
Науково-технічне співробітництво	Обмін технологіями, реалізація інноваційних проєктів, створення спільних лабораторій, дослідницьких центрів, участь у програмах технологічного розвитку.
Фінансове співробітництво	Взаємодія у банківській сфері, кредитування, надання гарантій, участь фінансових установ у проєктах розвитку та інвестиційних програмах.
Транспортно-логістичне співробітництво	Розвиток транспортних коридорів, логістичних центрів, спрощення транзитних процедур і митних режимів, що забезпечує ефективність торговельних потоків.
Участь у міжнародних угодах і програмах	Координація діяльності в межах міжнародних організацій, регіональних союзів і програм економічного розвитку, що зміцнює позиції держав на світовій арені.

Складено автором за матеріалами [12,с.161; 13,с.154]

Узагальнюючи наведені у таблиці дані, можна зробити висновок, що форми двосторонніх торговельно-економічних відносин охоплюють широкий спектр співпраці – від традиційної торгівлі до складних високотехнологічних і фінансових механізмів. Кожна з них відіграє важливу роль у зміцненні економічного партнерства, сприяючи підвищенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності та розвитку спільних проєктів. Їх комплексне використання дозволяє державам максимально реалізувати свій потенціал, формувати стійкі економічні зв'язки та створювати сприятливі умови для довгострокового розвитку співробітництва.

Двосторонні торговельно-економічні відносини між країнами становлять одну з ключових сфер міжнародної взаємодії, оскільки вони забезпечують рух товарів, послуг, капіталу та технологій. Такі відносини ґрунтуються на політичних, економічних і правових факторах, що формують умови для розвитку співпраці. Центральним елементом цих відносин є договірно-правова база, яка визначає принципи взаємодії та створює передумови для стабільності й прогнозованості. Країни укладають угоди про торгівлю,

економічне співробітництво, захист інвестицій, а також домовленості щодо спрощення митних процедур і уникнення подвійного оподаткування. Завдяки цьому формуються чіткі правила, які забезпечують довіру між партнерами [14,с. 376].

Важливою складовою є товарообіг, що відображає рівень інтеграції економік. Обмін товарами включає як експорт, що демонструє конкурентні переваги держави, так і імпорт, який дозволяє покривати внутрішні потреби ринку. Структура товарообігу залежить від спеціалізації країн, наявності природних ресурсів, рівня розвитку промисловості та зовнішньоекономічної політики. На ефективність торгівлі впливають також транспортна інфраструктура, тарифні й нетарифні бар'єри та політична ситуація. Поряд із торгівлею товарами стрімко розвивається обмін послугами, серед яких особливе місце займають транспортні, фінансові, туристичні та інформаційно-комунікаційні послуги. Цей сегмент відіграє значну роль у модернізації економіки та формуванні нового формату міжнародної кооперації.

Окрему роль у двосторонніх відносинах відіграє інвестиційне співробітництво. Прямі іноземні інвестиції сприяють сучасним технологіям, розвитку виробництв і створенню робочих місць. Поряд із цим активно розвиваються портфельні інвестиції та створення спільних підприємств, що поглиблює економічні зв'язки та формує більш стійке партнерство. Інвестиційна динаміка значною мірою залежить від стабільності економічного середовища, рівня захисту інвесторів і передбачуваності законодавства [15,с.80].

До вагомих елементів двосторонньої взаємодії належить науково-технічне та технологічне співробітництво. Країни розвивають спільні наукові дослідження, беруть участь у міжнародних інноваційних проєктах, здійснюють обмін технологіями та реалізують академічні програми. Такий формат співпраці сприяє формуванню інноваційного потенціалу, підвищує конкурентоспроможність економік та забезпечує доступ до новітніх технологічних рішень.

Функціонування торговельно-економічних зв'язків неможливе без належної інфраструктури. Розвиток транспортних коридорів, модернізація митних пунктів, вдосконалення логістичних систем та будівництво енергетичних об'єктів значно впливають на швидкість і вартість обміну товарами та послугами. Інфраструктурні проекти часто реалізуються за підтримки міжнародних інституцій та через міждержавні домовленості, оскільки потребують значних інвестицій [16,с.212].

Для ефективної координації співробітництва країни використовують різні інституційні механізми. Міжурядові комісії, робочі групи та бізнес-форуми забезпечують обговорення актуальних питань, сприяють розвитку партнерства між приватними компаніями та державними структурами, а також допомагають узгоджувати нові напрями взаємодії. Важливу роль у цьому процесі відіграє економічна дипломатія, яка спрямована на захист і просування національних економічних інтересів за кордоном. Держава може впливати на торговельно-економічні процеси через регулювання тарифів, участь у міжнародних переговорах, стимулювання експорту та впровадження механізмів захисту внутрішнього ринку [17].

Наслідки двосторонніх відносин відчутні як на економічному, так і на соціальному рівні. Вони сприяють зростанню ВВП, розширенню ринків, підвищенню якості товарів і послуг, створенню нових можливостей для бізнесу та покращенню добробуту населення. Однак існують і певні ризики, серед яких залежність від окремих торговельних партнерів чи іноземного капіталу. Тому важливо, щоб співпраця була збалансованою та орієнтованою на довгостроковий розвиток.

Отже, двосторонні торговельно-економічні відносини є складною системою, що охоплює правове регулювання, товарну та сервісну торгівлю, інвестиційні процеси, трансфер технологій, розвиток інфраструктури та інституційний діалог. Ефективне поєднання цих елементів дозволяє країнам

зміцнювати економічні позиції, поглиблювати взаємовигідне партнерство та інтегруватися у глобальний економічний простір.

СХЕМА ЕЛЕМЕНТІВ ТА ЇХ ВЗАЄМОДІЇ

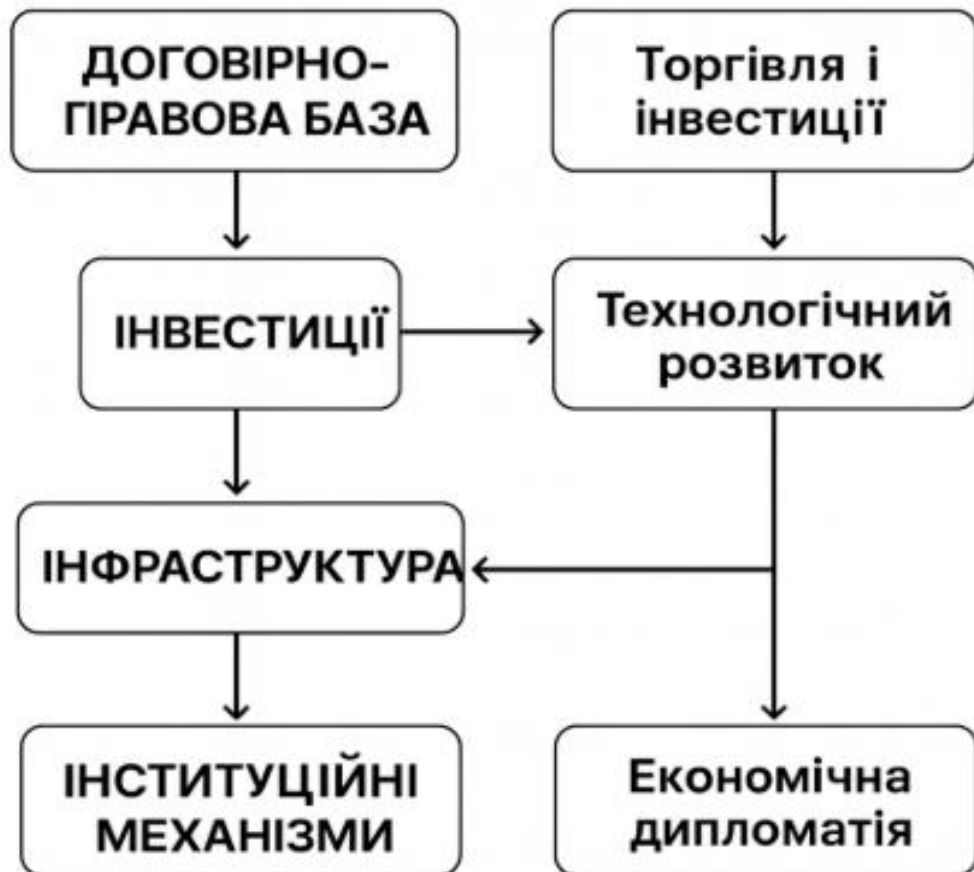


Рис.1.1. Взаємодія між складовими двосторонніх торговельно-економічних відносин між країнами. Складено автором за матеріалами [18,с.316]

Схема демонструє взаємозв'язок ключових елементів, що формують економічний розвиток. У верхній частині розміщені два вихідні блоки: договірно-правова база та торгівля й інвестиції. Договірно-правова база спрямовує свій вплив на інвестиції, тоді як торгівля й інвестиції ведуть до технологічного розвитку. Інвестиції, своєю чергою, формують розвиток інфраструктури й одночасно сприяють технологічному прогресу.

Технологічний розвиток також впливає на інфраструктуру та є основою для розвитку економічної дипломатії. Інфраструктура забезпечує подальше формування інституційних механізмів і водночас взаємодіє з технологічним розвитком. У такий спосіб схема показує, як правове регулювання, торгівля, інвестиції, технології, інфраструктура та інституційні механізми утворюють цілісну систему взаємного впливу й підтримки.

Розбудова двосторонніх торговельно-економічних відносин між двома державами зазвичай ґрунтується на низці усталених міжнародних принципів. Основні з них такі:

1. Принцип суверенної рівності держав.

Кожна сторона виступає як рівноправний партнер, поважаючи суверенітет, територіальну цілісність і політичну незалежність одна одної.

2. Взаємна вигода та збалансованість інтересів.

Співпраця будується на прагненні отримати економічну користь обома сторонами, створити умови для зростання торгівлі, інвестицій і розвитку галузей.

3. Недискримінація та рівний доступ.

Держави намагаються забезпечувати для партнерів однакові умови доступу до ринків, товарів, послуг та інвестицій, уникати бар'єрів і дискримінаційних заходів.

4. Відкритість і прозорість.

Ефективні відносини потребують чітких правил, доступної інформації, передбачуваної політики та прозорих процедур у сфері торгівлі й інвестицій.

5. Дотримання міжнародного права та зобов'язань.

Сторони керуються нормами міжнародних угод – зокрема СОТ, двосторонніх договорів, інвестиційних угод, стандартів та регуляцій.

6. Взаємна відповідальність і добросовісність.

Партнери зобов'язуються виконувати домовленості, розв'язувати суперечки мирним шляхом та дотримуватися принципів чесної економічної конкуренції.

7. Сталий розвиток і безпека.

Сучасні торговельно-економічні відносини враховують екологічні, енергетичні та соціальні аспекти, а також питання національної та економічної безпеки.

8. Пошук стратегічної сумісності та довгостроковість.

Країни прагнуть не лише короткострокової вигоди, а й формування тривалої, стабільної співпраці, яка враховує економічні пріоритети та стратегічні цілі [19,с.318-320].

Двосторонні торговельно-економічні відносини також спираються на ефективні інституційні механізми, які забезпечують регулярний діалог між урядами, бізнесом та профільними відомствами. До таких механізмів належать спільні міждержавні комісії, робочі групи, консультації та інструменти економічної дипломатії. Вони дають змогу оперативнo узгоджувати позиції, обговорювати проблемні питання, адаптувати політику до нових економічних умов і вчасно реагувати на глобальні виклики. Наявність добре налагодженого діалогу знижує ризики непорозумінь та створює передбачуване середовище для співробітництва [20,с.200-201].

Крім того, важливу роль відіграє розвиток інфраструктури – транспортної, логістичної, енергетичної та цифрової. Вона визначає ефективність переміщення товарів і послуг, впливає на собівартість виробництва та швидкість взаємодії. Інвестиції в інфраструктуру підвищують конкурентоспроможність економік обох держав і створюють нові можливості для бізнесу. У довгостроковій перспективі успішна торговельно-економічна співпраця формується на основі взаємної довіри, передбачуваності та прагнення до спільного розвитку, що забезпечує стабільні й результативні відносини між країнами.

1.2. Роль торговельно-економічних відносин в інтеграційних процесах країн

Торговельно-економічні відносини відіграють фундаментальну роль у

сучасній міжнародній економіці, забезпечуючи взаємний обмін товарами, послугами, капіталами та технологіями між країнами. У контексті інтеграційних процесів вони набувають особливого значення, оскільки визначають не тільки рівень економічної взаємозалежності держав, а й глибину політичної та соціальної інтеграції. Формування інтеграційних об'єднань, створення спільних ринків, уніфікація стандартів та правил ведення економічної діяльності стають можливими лише за умови ефективної та взаємовигідної торговельно-економічної співпраці [21,с.277].

Інтеграція в економічному та соціально-політичному контексті – це процес об'єднання окремих держав, регіонів або економічних систем у єдину структуру з метою підвищення ефективності взаємодії, створення спільних ринків, гармонізації правил і стандартів, а також координації економічної політики. Інтеграційні процеси передбачають поступове усунення бар'єрів для торгівлі, руху капіталу, технологій та робочої сили, що дозволяє учасникам використовувати спільні ресурси більш раціонально та забезпечує економічний ефект синергії. У ширшому сенсі інтеграція також охоплює соціальну, політичну та інституційну взаємодію, яка сприяє стабільності та зміцненню партнерських відносин між державами [22,с.254].

Економічна інтеграція може мати різні форми та ступені, від вільної торгівлі та зон економічного співробітництва до створення спільного ринку, митного союзу та економічного союзу з єдиною політикою. Вона дозволяє країнам максимально використовувати свої конкурентні переваги, оптимізувати виробництво, залучати інвестиції та інтегруватися у глобальні виробничі ланцюги. Поступове поглиблення інтеграційних процесів сприяє не лише економічному зростанню, а й стабільності регіону, формуванню спільних норм і стандартів, зміцненню міжнародних відносин та розвитку соціальної сфери [23,с.312].

Суть торговельно-економічних відносин полягає у комплексі взаємодій між державами, що включає обмін товарами та послугами, інвестиційне співробітництво, участь у глобальних виробничих ланцюгах, науково-

технічну кооперацію та фінансові операції. У рамках інтеграційних процесів ці взаємодії змінюють свою якість: вони стають постійними, передбачуваними та регламентованими інституційно. Економічний ефект інтеграції часто перевищує суму окремих національних результатів, оскільки поєднання ресурсного потенціалу, зниження торговельних бар'єрів та уніфікація економічних правил сприяють більш ефективному використанню ресурсів і підвищенню продуктивності [24].

Історично торговельні інтереси були одними з головних стимулів для створення інтеграційних об'єднань. Так, Європейський Союз виник на базі Європейського об'єднання вугілля і сталі, що регулювало торгівлю стратегічними ресурсами [25]. Подібні приклади спостерігаються і в інших регіональних блоках, таких як АСЕАН, МЕРКОСУР, НАФТА. У всіх випадках розвиток спільної торгівлі став основою для подальшої економічної та політичної інтеграції. Торговельно-економічна взаємодія сприяє зростанню товарообігу між країнами, оптимізації виробничої структури, залученню іноземних інвестицій та підвищенню конкурентоспроможності національних економік [26].

Одним із ключових механізмів поглиблення інтеграції є лібералізація торгівлі, що передбачає поступове усунення митних бар'єрів, гармонізацію технічних стандартів, спрощення процедур переміщення товарів і капіталів, створення зон вільної торгівлі та формування єдиної митної політики. Лібералізація стимулює ефективніший розподіл ресурсів, знижує витрати виробництва, підвищує якість продукції та забезпечує доступ до більших ринків збуту. Водночас вона стимулює модернізацію економіки, розвиток інфраструктури, удосконалення законодавства та створює сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесу, залучення інновацій та підвищення конкурентоспроможності [27].

Торговельно-економічні відносини тісно переплітаються з інвестиційним співробітництвом, яке є важливою складовою інтеграційних процесів. Прямі іноземні інвестиції сприяють модернізації виробництва, підвищенню

продуктивності праці та трансферу технологій. Інтегровані ринки забезпечують правову визначеність, гарантований доступ до великих ринків споживання та захист прав інвесторів, що стимулює залучення інвестицій і сприяє розвитку стратегічних галузей економіки. Участь у глобальних виробничих ланцюгах дозволяє країнам спеціалізуватися на тих видах продукції, де вони мають конкурентні переваги, а також залучати національні підприємства до міжнародних коопераційних проєктів [28].

Торговельно-економічна інтеграція значно впливає на конкурентоспроможність держав. Відкритість ринку та доступ до новітніх технологій, ефективних управлінських практик і фінансових ресурсів стимулює модернізацію економіки та підвищення якості продукції. Водночас інтеграційні процеси створюють умови для посилення конкуренції, що потребує підвищення ефективності виробництва та адаптації до міжнародних стандартів. У результаті країни-учасниці інтеграційних об'єднань підвищують економічну стійкість, розширюють експортний потенціал та сприяють сталому економічному розвитку [29].

Соціально-економічні ефекти торговельно-економічної інтеграції також є значними. Вони проявляються у зростанні зайнятості, підвищенні рівня життя населення, розвитку інфраструктури та зменшенні регіональної нерівності. Розвиток інтеграційних зв'язків стимулює освітню, наукову та соціальну сфери, сприяючи підвищенню якості життя та зміцненню міжкультурних контактів. Разом із цим процес інтеграції несе певні ризики, серед яких економічна залежність від партнерів, можливі дисбаланси у торгівлі, втрата частини національного контролю над економічною політикою та загрози для неконкурентоспроможних галузей. Тому успішна інтеграція вимагає розробки механізмів регулювання ризиків, включаючи програми підтримки національних виробників, інфраструктурні проєкти та інституційне врегулювання конфліктних питань [30].

Для України розвиток торговельно-економічних відносин має стратегічне значення, особливо у контексті євроінтеграції та виходу на світові ринки.

Угода про асоціацію з ЄС та запровадження зони вільної торгівлі створили умови для збільшення експорту українських товарів, модернізації промисловості, залучення інвестицій та розвитку малого і середнього бізнесу. Поглиблення економічної інтеграції сприяє диверсифікації ринків збуту, підвищенню конкурентоспроможності економіки та зміцненню національної безпеки. У ширшому контексті участь у глобальних торговельних і виробничих процесах забезпечує Україні можливість ефективно інтегруватися у світову економіку та активно брати участь у формуванні міжнародних економічних відносин [31].

Отже, торговельно-економічні відносини є не лише інструментом економічної співпраці, а й рушійною силою інтеграційних процесів. Вони сприяють зростанню обсягів торгівлі, залученню інвестицій, участі у глобальних ланцюгах виробництва, підвищенню конкурентоспроможності та соціально-економічному розвитку. Водночас інтеграція у цій сфері вимагає продуманого регулювання ризиків і гармонізації національних економік із міжнародними стандартами, що забезпечує стабільність, ефективність та сталий розвиток усіх учасників інтеграційних об'єднань.

Взаємодія між елементами інтеграції та торговельно-економічними відносинами між країнами полягає у взаємному впливі інтеграційних процесів та економічного співробітництва на міжнародному рівні. Інтеграція передбачає об'єднання економік держав для досягнення спільних цілей через економічні угоди, гармонізацію правил і стандартів, а також координацію економічної політики. До основних форм інтеграції відносяться створення зон вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків та економічних союзів. У рамках інтеграції країни прагнуть уніфікувати митні тарифи, стандарти продукції та сертифікації, а також узгоджувати грошово-кредитну, податкову та інвестиційну політику [32].

Торговельно-економічні відносини, у свою чергу, охоплюють обмін товарами та послугами, інвестиційні потоки, фінансово-кредитні зв'язки та обмін технологіями між державами. Вони включають експорт і імпорт

продукції, прями та портфельні інвестиції, міжнародні кредити та розрахунки, а також трансфер технологій і спільні підприємства [33].

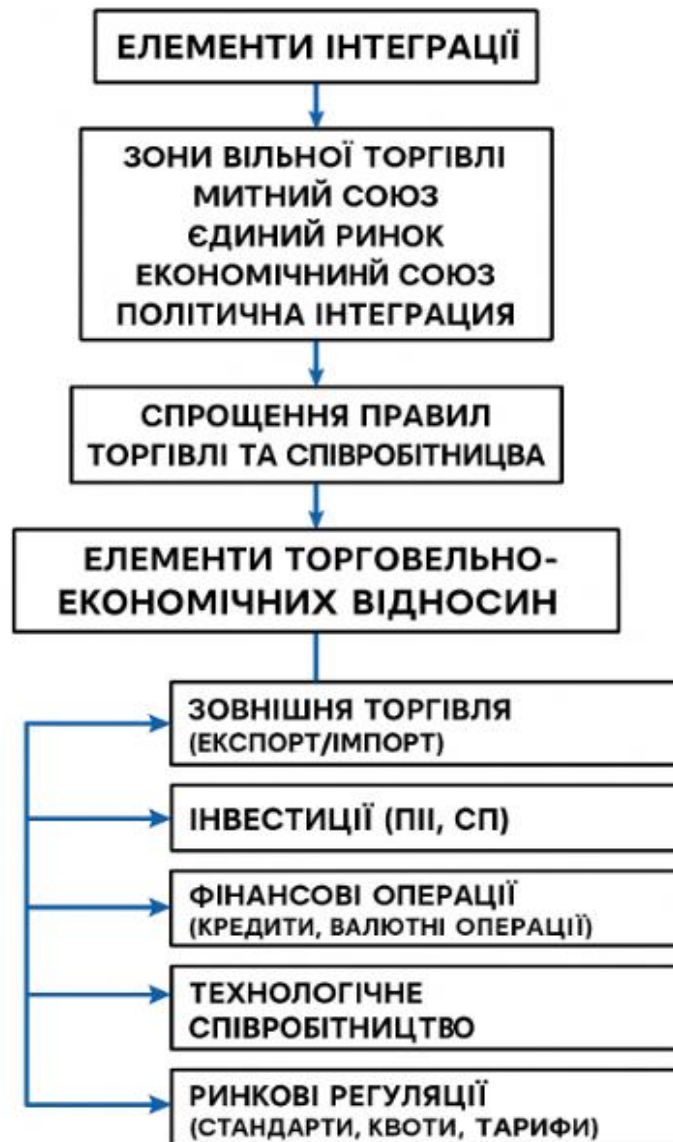


Рис. 1.2. Взаємодія між елементами інтеграції та елементами торговельно-економічних відносин між країнами. Складено за матеріалами [34;35;36]

Інтеграційні процеси безпосередньо впливають на торговельно-економічні відносини. Спрощення торгівлі завдяки зниженню або скасуванню митних тарифів та гармонізації стандартів стимулює обсяг зовнішньої торгівлі. Створення спільного ринку і передбачувані правила економічного співробітництва підвищують привабливість країн для іноземних інвестицій.

Координація економічної політики зменшує валютні ризики і нестабільність у торгівлі, а також сприяє реалізації спільних інфраструктурних проєктів. Інтеграція також може створювати як конкуренцію з країнами поза блоком, так і синергетичні ефекти всередині нього, підвищуючи ефективність виробництва та обмін технологіями [37].

Прикладами такої взаємодії є Європейський Союз, де створення єдиного ринку забезпечило вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили, що значно збільшило торгівлю між країнами-членами та залучило інвестиції.

Інтеграція зазвичай починається саме з поглиблення торговельних зв'язків. Першим і найважливішим кроком є лібералізація торгівлі, яка передбачає поступове або повне скасування тарифних та нетарифних обмежень (мита, квоти) на рух товарів і послуг між країнами-учасницями. Створення зон вільної торгівлі (ЗВТ) або митних союзів, які є початковими формами інтеграції, базується на принципі вільного доступу до ринків партнерів. Це стимулює країни до поглиблення спеціалізації на виробництві тих товарів, де вони мають порівняльні переваги, підвищуючи загальну ефективність виробництва всього інтеграційного угруповання [38].

Поглиблення торговельних відносин в рамках інтеграції генерує низку важливих економічних ефектів. Збільшення розміру ринку дозволяє виробникам досягати економії на масштабах (зниження середніх витрат за рахунок зростання обсягів), що підвищує їхню конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Крім того, взаємне відкриття ринків посилює конкуренцію, змушуючи національні компанії впроваджувати інновації, підвищувати якість продукції та знижувати ціни. Загалом, ці динамічні ефекти сприяють прискореному економічному зростанню та підвищенню добробуту населення країн-учасниць.

Торговельні вимоги також диктують необхідність переходу до більш глибоких форм інтеграції. Для забезпечення ефективної та безперешкодної торгівлі потрібна гармонізація та уніфікація технічних, санітарних та інших стандартів і норм. Це є передумовою для формування спільного ринку, на

якому, окрім товарів і послуг, вільно рухаються капітал та робоча сила. На вищих етапах, таких як економічний союз, спільні торговельно-економічні інтереси вимагають вже координації макроекономічної політики (фіскальної та монетарної), що підтверджує, що торговельні відносини є не просто метою, а й інструментом для постійного поглиблення політичної та економічної взаємозалежності країн [39].

Таким чином, торговельно-економічні відносини є наріжним каменем інтеграції, забезпечуючи початковий імпульс та формуючи послідовні умови для переходу від простих форм співпраці до повного економічного об'єднання.

Інтеграція та інвестиції мають двосторонній і синергетичний зв'язок: інтеграційні процеси створюють умови для припливу інвестицій, а інвестиції, у свою чергу, поглиблюють саму інтеграцію.

Міжнародна економічна інтеграція різко підвищує інвестиційну привабливість країн-учасниць з кількох ключових причин:

а) Розширення ринку. Скасування торговельних бар'єрів (мит, квот) створює замість кількох національних ринків єдиний, значно більший ринок. Для інвестора це означає, що, розмістивши виробництво в одній країні-члені, він отримує безперешкодний доступ до мільйонів споживачів в усіх інших країнах інтеграційного блоку. Це стимулює прямі іноземні інвестиції (ПІІ), орієнтовані на ефективність та продаж.

б) Зниження ризиків та стабільність. Інтеграційні угоди часто передбачають гармонізацію законодавства, фінансових та регуляторних стандартів, а також посилення політичної стабільності. Це знижує інвестиційні ризики та трансакційні витрати, роблячи регіон більш передбачуваним і надійним для довгострокових інвестицій.

в) Вільний рух факторів. На вищих етапах інтеграції (спільний ринок, економічний союз) забезпечується вільний рух капіталу. Це значно полегшує інвесторам переміщення коштів, реінвестування прибутків та доступ до фінансових ресурсів у межах угруповання [40].

Інвестиційні потоки є не лише наслідком, а й активним інструментом

поглиблення економічної взаємозалежності:

1. Формування транскордонних ланцюгів. ПІІ, особливо від транснаціональних корпорацій (ТНК), створюють виробничі ланцюги доданої вартості, які охоплюють кілька країн інтеграційного блоку. Наприклад, один компонент виробляється в країні А, збирається в країні Б, а фінальна логістика здійснюється через країну В. Це "зшиває" економіки на рівні конкретних виробничих процесів, роблячи інтеграцію незворотною.

2. Передача технологій та модернізація. Іноземні інвестиції переносять у менш розвинені країни-члени передові технології, управлінські практики та європейські (або міжнародні) стандарти. Це сприяє модернізації виробничих та інфраструктурних систем, підвищуючи конкурентоспроможність всього регіону та прискорюючи його конвергенцію.

3. Інфраструктурне сполучення. Інвестиції часто спрямовуються у транспортну, енергетичну та цифрову інфраструктуру, яка фізично з'єднує країни-учасниці. Це життєво необхідно для ефективного функціонування єдиного ринку та подальшого розвитку торгівлі та економічної співпраці [41].

Таким чином, інтеграція пропонує масштаб і стабільність, необхідні для інвестицій, а інвестиції, у свою чергу, фінансують створення спільної виробничої бази та інфраструктури, ущільнюючи економічну тканину інтеграційного об'єднання [42].

Технологічне співробітництво між країнами є важливим фактором глобальної інтеграції, оскільки воно сприяє обміну знаннями, інноваціями та ресурсами. В умовах сучасної економіки успіх держав часто визначається не лише природними ресурсами, а й рівнем розвитку науково-технічного потенціалу. Спільні наукові проєкти, міжнародні дослідницькі лабораторії та програми обміну фахівцями дозволяють країнам швидше впроваджувати передові технології та адаптувати їх до власних потреб [43].

Інтеграція технологічного простору створює умови для формування єдиного ринку високотехнологічних продуктів і послуг, зменшення технологічного розриву між державами та підвищення

конкурентоспроможності на світовому рівні. Крім того, спільні інноваційні проєкти стимулюють розвиток освіти, науки та підприємництва, що безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток країн-учасниць [44].

Таким чином, технологічне співробітництво не лише сприяє обміну знаннями та інноваціями, але й виступає каталізатором інтеграційних процесів, формуючи міцніший економічний і науковий зв'язок між державами та сприяючи стабільності та розвитку в глобальному масштабі.

1.3. Методичні підходи до аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин

Аналіз двосторонніх торговельно-економічних відносин становить важливу складову дослідження зовнішньоекономічної діяльності держави, оскільки саме двосторонні взаємозв'язки формують основний зміст економічної взаємодії між країнами, визначають інтенсивність торгівлі, масштаби інвестиційного співробітництва та ступінь економічної інтеграції. Методологічні підходи до аналізу таких відносин повинні враховувати їхню багатовимірність, включати системне вивчення як товарообміну, так і руху послуг та капіталів, а також враховувати політико-інституційні чинники, які впливають на формування економічних зв'язків [45].

Першим методологічним аспектом є системність і комплексність дослідження. Двосторонні відносини не обмежуються лише торгівлею товарами: вони охоплюють торгівлю послугами, інвестиційні потоки, міграційні процеси, науково-технічну кооперацію, а також регуляторні режими, які визначають умови доступу на ринки. Тому аналіз має виходити з розуміння цих відносин як цілісної системи, у якій окремі елементи взаємопов'язані й взаємозалежні. Наприклад, інвестиції можуть стимулювати зростання експорту, а зміна митного чи технічного регулювання здатна суттєво трансформувати структуру торгівлі.

Ключовою складовою методики аналізу є вивчення обсягів та динаміки товарообігу. Оцінювання загальних показників експорту та імпорту, їхнього співвідношення, частки партнера у зовнішньоторговельному обороті держави та особливостей формування торговельного сальдо дозволяє визначити загальний рівень важливості співробітництва та його внесок у економічний розвиток країни. Динамічний аналіз показників упродовж тривалого періоду дає змогу виявити довгострокові тенденції – наприклад, поступове зростання або скорочення торгівлі – а також оцінити вплив зовнішніх шоків, таких як економічні кризи, зміни політичної кон'юнктури чи коливання світових цін.

Важливим етапом є структурний аналіз торгівлі, який передбачає визначення товарних груп, що відіграють ключову роль у двосторонньому співробітництві. Особлива увага приділяється оцінці технологічного рівня експортованих та імпортованих товарів, ступеню їхньої переробки та рівню доданої вартості. Такий підхід дозволяє оцінити глибину економічної взаємодії, потенціал розвитку кооперації у високотехнологічних секторах, а також виявити ризики надмірної залежності від імпорту критично важливої продукції. Структурний аналіз доповнюється дослідженням рівня концентрації експорту й імпорту, що дає змогу визначити, наскільки диверсифікованою є торгівля [46,с.316-317].

Окреме значення має аналіз тарифних та нетарифних бар'єрів, які визначають умови доступу товарів на ринок країни-партнера. Вивчення рівня митного навантаження, наявності квот, ліцензування, антидемпінгових заходів чи технічних стандартів дозволяє оцінити реальні можливості національних експортерів щодо виходу на іноземні ринки. Нетарифні заходи, зокрема санітарні, фітосанітарні та технічні регламенти, можуть створювати значні приховані перешкоди, навіть за умов номінальної лібералізації торгівлі. З огляду на це їхній аналіз є невід'ємною складовою дослідження двосторонніх відносин.

Для сучасної міжнародної економіки надзвичайно важливою стає торгівля послугами, тому її аналіз є обов'язковим елементом методики.

Торгівля послугами охоплює транспорт, телекомунікації, фінансові, страхові, IT-послуги, туризм та інші сфери. Вивчення структури та динаміки цього сектору дозволяє визначити конкурентні переваги країни на світовому ринку послуг, виявити можливості для розвитку кооперації в інноваційних галузях, а також оцінити бар'єри, пов'язані з регуляторними вимогами та обмеженнями [47,с.216].

Інвестиційне співробітництво є ще однією стратегічною складовою двосторонніх економічних відносин, що вимагає застосування окремих методичних підходів. Аналіз прямих іноземних інвестицій включає вивчення їхніх обсягів, географічного та галузевого розподілу, форм участі інвесторів, а також факторів, які визначають інвестиційну привабливість. Додатково оцінюється інституційне середовище, стабільність правового регулювання, рівень захисту прав інвесторів, наявність двосторонніх угод про сприяння та взаємний захист інвестицій. Інвестиційний аналіз дозволяє з'ясувати, наскільки двостороннє співробітництво виходить за рамки простого товарообміну і трансформується у довгострокові партнерські відносини [48,с.511].

Методичні підходи також передбачають застосування сучасних кількісних інструментів. Так, індекс торговельної інтенсивності дає змогу визначити, чи відповідають обсяги торгівлі між країнами світовим закономірностям, чи є вони вищими або нижчими від очікуваних. Індекс торговельної взаємодоповнюваності дозволяє оцінити ступінь відповідності структури експорту однієї країни імпортним потребам іншої, що є особливо корисним для визначення перспектив поглиблення співробітництва. Інші індекси, зокрема індекс диверсифікації експорту, допомагають оцінити рівень концентрації та стабільність зовнішньоторговельної структури. Перспективним інструментом аналізу є гравітаційна модель міжнародної торгівлі, яка враховує економічний потенціал країн та фізичну відстань між ними, що дозволяє прогнозувати очікувані обсяги торгівлі та виявляти чинники, які спричиняють відхилення від моделюваних значень.

Поряд із кількісними методами важливе місце посідає якісний аналіз, який дозволяє врахувати політичні, інституційні та соціально-економічні особливості, що впливають на розвиток двосторонніх відносин. До нього належить вивчення нормативно-правової бази співробітництва, міжнародних угод, участі країн у регіональних інтеграційних об'єднаннях, а також аналіз політичної ситуації, яка може сприяти або перешкоджати розвитку торгівлі. Якісний аналіз доповнює результати кількісних досліджень, дозволяючи краще зрозуміти причини структурних змін та особливостей розвитку співпраці.

Загалом комплексний підхід до аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин передбачає інтеграцію кількісних та якісних методів, що дозволяє сформулювати цілісне, багатовимірне бачення стану й перспектив взаємодії між державами. Такий підхід забезпечує можливість не лише об'єктивно оцінити сучасний рівень співробітництва, але й визначити потенційні шляхи його поглиблення, враховуючи економічні інтереси партнерів та зовнішні умови, у яких функціонує їхнє співробітництво [49, с.67-68].

Додатковим важливим напрямом кількісного аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин є застосування методів кореляційного аналізу, який дозволяє оцінити силу та характер зв'язку між окремими показниками зовнішньоторговельної та інвестиційної взаємодії. Кореляційний аналіз дає змогу визначити, які саме фактори найбільш істотно впливають на зміни обсягів експорту чи імпорту, наприклад, динаміка ВВП країн-партнерів, валютні курси, рівень митних тарифів, індекси цін, рівень інвестицій або політична нестабільність. Визначення коефіцієнтів кореляції дозволяє оцінити, чи є окремі економічні показники взаємопов'язаними, чи спостерігаються прямі або зворотні залежності та наскільки вони є статистично значущими.

Застосування кореляційного підходу особливо важливе тоді, коли необхідно зрозуміти, чи пов'язане зростання двосторонньої торгівлі зі

зміцненям інвестиційної активності, чи є залежність між збільшенням товарообігу і коливаннями валютного курсу, або ж чи впливають зовнішні шоки на інтенсивність економічного співробітництва. Наприклад, високий позитивний коефіцієнт кореляції між зростанням ВВП країни-партнера та збільшенням експорту може свідчити про залежність національного експорту від загального економічного стану цієї держави. Натомість негативна кореляція між обсягами імпорту та зміною валютного курсу може означати чутливість імпорту до девальваційних процесів.

Кореляційний аналіз також використовується як підґрунтя для вибору змінних під час побудови економетричних моделей, що значно підвищує достовірність подальших розрахунків. Він дозволяє уникати мультиколінеарності, визначати релевантність факторів і створювати більш точні прогностичні моделі розвитку двосторонніх економічних відносин.

Важливою складовою методичних підходів до аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин є також використання економічного моделювання. Моделі дозволяють не лише описати існуючі залежності, але й спрогнозувати можливі сценарії розвитку співробітництва на основі різних макроекономічних та політичних параметрів. Метод економічного моделювання базується на побудові математичних залежностей між ключовими змінними, які характеризують торговельно-економічні зв'язки. Це можуть бути класичні регресійні моделі, гравітаційні моделі, моделі попиту й пропозиції, моделі загальної рівноваги або більш складні економетричні конструкції [50,с.171-173].

Наприклад, використання регресійного аналізу дозволяє визначити, які фактори найбільше впливають на обсяги експорту або імпорту – зміна тарифів, динаміка доходів населення, геополітичні ризики чи вартість логістичних послуг. Гравітаційна модель, у свою чергу, дає можливість спрогнозувати теоретично очікувані обсяги торгівлі на основі економічної маси країн і відстані між ними, а відхилення фактичних значень від модельних оцінюються як наслідок впливу нетарифних бар'єрів, особливостей економічної політики

або структурних обмежень. Економічне моделювання може також застосовуватися для аналізу ефектів від змін у зовнішньоторговельному законодавстві, імплементації нових угод про вільну торгівлю чи введення обмежувальних заходів.

Перевагою економічних моделей є їх здатність не лише аналізувати минулі тенденції, але й пропонувати прогностичні оцінки, що є особливо важливим для формування зовнішньоекономічної політики держави. За їх допомогою можна оцінити можливі сценарії розвитку двосторонніх відносин у разі зміни макроекономічної ситуації, впровадження нових митних тарифів, зміни логістичних маршрутів, коливань світових цін на ресурси або появи нових конкурентів на ринку. Економічні моделі дають змогу урядам, бізнесу та аналітичним центрам приймати обґрунтовані рішення щодо необхідних заходів економічної підтримки, диверсифікації торгівлі чи посилення інвестиційної співпраці.

Таким чином, включення кореляційного аналізу та економічного моделювання до загальної методології дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин дає можливість переходити від простого описового аналізу до глибокого причинно-наслідкового вивчення економічних процесів. Це підвищує точність оцінювання ефективності співробітництва, дозволяє виявити фактори, що визначають динаміку двосторонніх відносин, та формує надійну основу для прогнозування їх майбутнього розвитку.

Висновки до першого розділу

1. Сутність двосторонніх торговельно-економічних відносин полягає у взаємній орієнтації держав на обмін товарами, послугами, капіталом та технологіями з метою підвищення національної конкурентоспроможності та економічного добробуту. Їх розбудова ґрунтується на принципах взаємовигідності, прозорості, недискримінації та правової визначеності, що забезпечують стабільність співпраці й формують передумови для

довгострокового партнерства. Реалізація цих принципів створює інституційне підґрунтя для ефективного функціонування торговельно-економічних зв'язків між країнами.

2. Торговельно-економічні відносини відіграють ключову роль у поглибленні інтеграційних процесів, оскільки саме через розвиток взаємної торгівлі та інвестицій формуються економічні передумови для політичного та інституційного зближення держав. Вони сприяють створенню спільних ринків, підвищенню узгодженості економічної політики та розвитку регіональних об'єднань. Таким чином, зміцнення торговельних зв'язків виступає одним із головних драйверів формування інтеграційних платформ та економічних союзів.

3. Методичні підходи до аналізу двосторонніх торговельно-економічних відносин охоплюють використання комплексу кількісних і якісних методів, які дозволяють оцінити динаміку, структуру, інтенсивність та взаємодоповнюваність торгівлі між країнами. Застосування інструментів статистичного аналізу, індексних розрахунків, моделювання та порівняльної оцінки дає змогу виявити сильні й слабкі сторони економічного партнерства. Це забезпечує основу для формування обґрунтованих висновків щодо ефективності та перспектив подальшого розвитку двосторонніх відносин.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА СТРУКТУРА ФРАНКО-НІМЕЦЬКИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

2.1. Інституційні механізми координації економічної політики між Францією та Німеччиною в рамках ЄС

Франція та Німеччина традиційно відіграють ключову роль у формуванні та реалізації економічної політики Європейського Союзу. Їх партнерство, засноване на тісній політичній, економічній та інституційній співпраці, стало фундаментом європейської інтеграції та рушійною силою економічних реформ у межах ЄС. Саме взаємодія Франції та Німеччини визначає стратегічні напрями розвитку європейської економічної політики, забезпечує стабільність Єврозони та сприяє зміцненню конкурентоспроможності Європи на глобальному рівні [51].

Франко-німецькі відносини надали значний поштовх для післявоєнного процвітання та стабільності Європи. Франко-німецька співпраця сприяла примиренню після Другої світової війни та стимулювала розвиток європейської економічної та політичної інтеграції. Співпраця ніколи не була само собою зрозумілою; насправді, уряди двох країн більше розходилися в думках, ніж погоджувалися, але цей процес успішно призвів до укладення угод між Німеччиною та Францією, які одночасно були дієвими компромісами та переговорними позиціями, які могли прийняти інші держави-члени ЄС. Легітимність та престиж франко-німецької пари значною мірою впливали з визнання іншими, меншими державами ЄС того, що Франція та Німеччина служили інтересам Європи, а не враховували більш вузько визначені інтереси.

Дивергенція та різноманітність у Єврозоні. Випадок Німеччини, Франції, коли Європейський Союз запровадив спільну валюту, це ґрунтувалося на припущенні, що економічна конвергенція держав-учасниць зростатиме. Ці очікування не справдилися. Замість поступової конвергенції, економічні показники країн Єврозони помітно розійшлися. Найбільш суттєва проблема, що виникає внаслідок цієї дивергенції, полягає в тому, що вона призводить до

соціальних відмінностей та розбіжностей у політичних інтересах щодо економічної та валютної інтеграції. У довгостроковій перспективі існуюча модель інтеграції в єврозоні може бути поставлена під сумнів. Попередні показники економічних відмінностей у єврозоні здебільшого зосереджувалися на певних групах країн, таких як південна Європа проти північної Європи або центральна проти периферійної Європи. Це дослідження розглядає дві найбільші економіки єврозони: Німеччину, Францію. Є вагомими підстави зосередитися на цих країнах під час аналізу стабільності єврозони. Країни є одними з найважливіших економік світу. Вони також є єдиними країнами єврозони, які входять до форматів G7 та G20. Крім того, стабільність Німеччини та Франції є важливою для єврозони [52].

Особливе значення мають інституційні механізми, спрямовані на зміцнення фінансової дисципліни, координацію бюджетної політики та спільну реакцію на економічні виклики. В умовах зростаючої глобальної конкуренції та геополітичної нестабільності Франція і Німеччина виступають ініціаторами багатьох реформ у межах ЄС, спрямованих на посилення економічного управління, розвитку «економічного уряду» Єврозони та підвищення стійкості європейської економіки. Саме аналіз цих інституційних механізмів дає змогу зрозуміти, яким чином формується спільна економічна політика та забезпечується баланс інтересів між провідними країнами ЄС.

Таблиця 2.1

Інституційні механізми координації німецько-французьких відносин на
наднаціональному рівні ЄС

Інституція / Механізм	Опис / Функція	Роль Німеччини та Франції	Приклади тем / результатів
Європейський семестр	Щорічний цикл координації економічної, бюджетної та структурної політики держав-членів ЄС. Єврокомісія оцінює національні програми та надає рекомендації.	Обидві країни подають програми стабільності; узгоджують свої стратегії, щоб виступати з єдиною позицією в Раді.	Координація фінансової політики, структурних реформ, конкурентоспроможності; вплив на рекомендації ЄС.

Пакт стабільності та зростання (ПСЗ)	Встановлює правила бюджетної дисципліни (дефіцит $\leq 3\%$ ВВП, борг $\leq 60\%$ ВВП). Є основою контролю бюджетної політики.	Німеччина наполягає на суворій бюджетній дисципліні; Франція – на гнучкішому підході. Узгодження необхідне для досягнення компромісів у ЄС.	Спільні пропозиції щодо реформування ПСЗ 2022–2023 рр.; ідея «золотої інвестиційної норми».
Єврогрупа	Неофіційний орган міністрів фінансів країн єврозони для координації економічної та бюджетної політики.	Париж і Берлін зазвичай узгоджують позиції до засідань, щоб виступати спільно.	Спільна позиція щодо банківського союзу, бюджету єврозони, кризового управління.
Європейська Рада / Саміт єврозони	Зустрічі глав держав і урядів; визначають загальні напрямки економічної політики ЄС.	Президент Франції та канцлер Німеччини координують позиції; спільні пропозиції часто формують рішення всього ЄС.	2012 – Фіскальний пакт, 2020 – «NextGenerationEU», 2023 – реформа фіскальних правил.
Рада ЕКОФІН	Формальний орган (Рада міністрів фінансів), який ухвалює рішення з питань бюджету, оподаткування та економічної політики.	Часто вносять спільні ініціативи або виступають посередниками для пошуку компромісів.	Координація податкової політики, боротьба з ухиленням від податків, інвестиційні програми.
Європейський центральний банк (ЄЦБ)	Відповідає за монетарну політику єврозони. Національні банки (Бундесбанк, Banque de France) представлені в Раді ЄЦБ.	Співпраця між Бундесбанком і Банком Франції впливає на дискусії про грошово-кредитну політику.	Політика відсоткових ставок, боротьба з інфляцією, банківський нагляд.
Економічна політика внутрішнього ринку ЄС	Єврокомісія відстежує макроекономічні дисбаланси та проводить оцінку реформ.	Обидві країни часто в центрі уваги (експортні профіцити, державний борг); узгоджують свої заходи.	Пропозиції щодо стимулювання інвестицій, конкурентоспроможності, реформ.

Складено автором за матеріалами [51;52;53]

Представлена таблиця 2.1 демонструє основні інституційні механізми

координації економічної політики між Францією та Німеччиною в рамках Європейського Союзу. Розкриваючи їхню структуру, функції, а також роль обох країн у процесі прийняття рішень. Таблиця 2.1 відображає, яким чином дві провідні економіки ЄС здійснюють взаємодію в межах наднаціональних органів, забезпечуючи стабільність, узгодженість і передбачуваність економічного розвитку євросони. Зосереджено увагу на тих інституціях, де роль Парижа й Берліна є визначальною для формування спільних політичних рішень у межах ЄС [53].

Перший блок механізмів охоплює Європейський семестр і Пакт стабільності та зростання (ПСЗ) – ключові інструменти економічного управління, спрямовані на забезпечення фіскальної дисципліни та координацію макроекономічної політики. У межах Європейського семестру обидві країни узгоджують свої національні програми стабільності, що дозволяє формувати спільні пропозиції до Єврокомісії. Водночас у питанні роботи Пакт стабільності та зростання (ПСЗ) простежується різниця підходів: Німеччина послідовно підтримує суворі бюджетні обмеження, тоді як Франція виступає за більшу гнучкість у періоди економічних коливань. Цей баланс позицій формує основу компромісів у сфері фіскальної політики ЄС.

Другий блок інституцій, таких як Єврогрупа, Рада ЕКОФІН і Європейська Рада, відображає політичний вимір координації. Ці структури забезпечують узгодження спільних дій на урядовому рівні та слугують платформою для обговорення стратегічних економічних питань. Німеччина та Франція зазвичай координують свої позиції до засідань цих органів, виступаючи єдиним фронтом. Такий підхід дозволяє їм не лише ефективно впливати на формування політики ЄС, а й виконувати роль посередників у досягненні компромісів між іншими державами-членами [54].

Окреме місце у таблиці 2.1 займає Європейський центральний банк (ЄЦБ) та політика внутрішнього ринку ЄС, де взаємодія Бундесбанку і Банку Франції відіграє важливу роль у виробленні грошово-кредитної політики та моніторингу макроекономічних дисбалансів. Саме через участь у цих

інституціях Франція й Німеччина впливають на ключові напрями розвитку еврозони – від регулювання інфляції до стимулювання інвестицій та підвищення конкурентоспроможності. Таблиця 2.1 комплексно демонструє багаторівневу систему інституційної взаємодії, що забезпечує ефективну координацію економічної політики двох провідних країн ЄС і визначає вектор розвитку європейської економічної інтеграції [54].

Таблиця 2.2

Міжурядові та міждержавні структурні механізми німецько-французької координації

Інституція / Механізм	Рік створення	Опис	Значення для координації в ЄС	Результати
Єлисейський договір	1963	Основний договір про політичну та економічну співпрацю між Німеччиною та Францією.	Створив основу для регулярних консультацій на всіх рівнях.	Заклав підґрунтя для всіх подальших механізмів економічної координації.
Німецько-французька рада міністрів (DFMR)	2003	Спільні засідання урядів; координація з питань ЄС, економіки та фінансів.	Політична платформа для підготовки спільних ініціатив у ЄС.	Підготовка узгоджених позицій щодо кліматичної, промислової та енергетичної політики.
Німецько-французька економічна та фінансова рада	2019 (Договір у Аахені)	Регулярні зустрічі міністрів фінансів та економіки для узгодження стратегічних питань.	Координує позиції обох країн у фіскальній політиці на рівні ЄС.	Спільні позиції щодо бюджетних правил, інвестицій, корпоративного оподаткування.
Аахенський договір	2019	Поглиблення Єлисейського договору; зобов'язує сторони до тіснішої координації економічної, фінансової та соціальної політики.	Інституціоналізує двосторонню координацію та спільні ініціативи в межах ЄС.	Створення Німецько-французької економічної ради, спільні промислові проекти.
Німецько-французька парламентська асамблея	2019	Спільна структура Бундестагу та Національних зборів Франції.	Забезпечує політичний контроль і підтримку узгодженої європейської політики.	Спільні заяви щодо бюджету ЄС, енергетики, фіскальної стабільності.

Німецько-французька економічна рада / бізнес-форуми	Постійно	Зустрічі представників промисловості, торгово-промислових палат, бізнес-асоціацій.	Допомагають урядам через економічну експертизу.	Спільні ініціативи в галузях індустрії, цифровізації, зеленої економіки.
Неофіційні робочі групи експертів і міністерств	Постійно	Тематичні групи у сферах енергетики, промисловості, фінансів.	Готують спільні пропозиції для політики ЄС.	Німецько-французька воднева стратегія, участь у ЄС-батареїному альянсі.

Складено автором за матеріалами [55]

Таблиця 2.2 відображає основні міжурядові та міждержавні механізми координації економічної політики між Німеччиною та Францією, які забезпечують узгодження стратегічних рішень у межах ЄС. Вона демонструє, як дві провідні економіки Європи формують спільні позиції через поєднання договорів, урядових рад і парламентських структур. Основу цих механізмів заклав Єлисейський договір 1963 року, який започаткував регулярні консультації на всіх рівнях і створив платформу для подальшої координації економічної та політичної політики в ЄС [55].

Наступний рівень включає спеціалізовані органи, такі як Німецько-французька рада міністрів (DFMR) і Німецько-французька економічна та фінансова рада, що діють як політичні та економічні платформи для підготовки узгоджених рішень. Ці структури дозволяють двом країнам формувати єдину позицію щодо бюджетної політики, корпоративного оподаткування, енергетики та промислової стратегії. Поглиблення координації через Аахенський договір 2019 року закріпило інституційні рамки двосторонньої взаємодії та сприяло реалізації спільних промислових і соціальних ініціатив у межах ЄС.

Окреме місце займають механізми, що поєднують політичний контроль і експертну підтримку, зокрема Німецько-французька парламентська асамблея, економічні ради та бізнес-форуми й неофіційні робочі групи експертів і міністерств. Вони забезпечують комплексний підхід до

координації: від стратегічного ухвалення рішень на рівні урядів і парламентів до практичних пропозицій у сфері інновацій, зеленої економіки та промислової політики. Таблиця 2.2 демонструє багаторівневу систему взаємодії, де політичні, економічні та експертні механізми взаємодоповнюють один одного, зміцнюючи позиції Франції та Німеччини в ЄС [55].

Таблиця 2.3

Німецько-французька координація в різних сферах державного управління та регулювання

Сфера політики	Форма узгодження	Приклади
Фіскальна політика	Спільні пропозиції щодо реформування Пакту стабільності, стимулювання інвестицій.	Реформа фіскальних правил ЄС 2023 р.
Промислова політика	Двосторонні проекти за підтримки ЄС.	Airbus, Ariane, ЄС-батареїний альянс, воднева стратегія.
Кризове управління	Координація під час фінансової, пандемічної та енергетичної криз.	2020 – «NextGenerationEU», 2022 – дебати про обмеження цін на енергію.
Клімат та енергетика	Узгодження позицій у Європейській Раді та Раді міністрів.	Цілі «Європейського зеленого курсу», атомна енергетика.
Конкурентоспроможність економіки	Спільні звернення до Єврокомісії щодо внутрішнього ринку, промислової політики, субсидій.	Ініціатива 2023 р. «Sovereignty Fund».

Складено автором за матеріалами [55;56]

Таблиця 2.3 демонструє практичну реалізацію німецько-французької координації в різних сферах державного управління та регулювання, демонструючи конкретні механізми узгодження. Вона охоплює ключові напрями співпраці – від фіскальної та промислової політики до кризового управління, клімату та енергетики, а також конкурентоспроможності економіки. У сфері фіскальної політики та економічного регулювання Франція й Німеччина узгоджують спільні пропозиції щодо реформ Пакту стабільності та стимулювання інвестицій, що реалізувалося, зокрема, у реформі фіскальних правил ЄС 2023 року. Важливу роль відіграють двосторонні промислові

проекти, такі як Airbus, Ariane, ЄС-батареїний альянс та воднева стратегія, які демонструють практичну взаємодію на рівні технологій та інновацій [56].

Також таблиця 2.3 підкреслює координацію під час кризових ситуацій і стратегічного регулювання на рівні ЄС. Франція та Німеччина узгоджують позиції в Європейській Раді та Раді міністрів щодо кліматичної та енергетичної політики, визначають спільні цілі Європейського зеленого курсу та формують підходи до атомної енергетики. Вони також спільно звертаються до Єврокомісії щодо політики внутрішнього ринку, промислових субсидій та інвестиційних фондів, наприклад, ініціативи «Sovereignty Fund» 2023 року [56].

Німецько-французька координація в рамках ЄС здійснюється через систему інституційних та міжурядових механізмів, що охоплюють як стратегічні політичні та економічні рішення, так і практичну реалізацію у сфері промисловості, фінансів, енергетики та конкурентоспроможності. Спільні позиції та двосторонні ініціативи Франції та Німеччини забезпечують ефективне впливання на формування європейської політики.

2.2. Динаміка торговельного обороту між Францією та Німеччиною

Як і будь-яка сфера людської діяльності, економіка не застрахована від міфів. У Європі багато найстійкіших міфів пов'язані з Німеччиною та Францією – двома найбільшими економіками Європи – та їхніми взаємозв'язками.

«Франція прогнала гонку конкурентоспроможності Німеччині». Основою цього переконання є те, що вищі витрати на робочу силу у Франції роблять країну менш конкурентоспроможною, ніж Німеччина. Але, виміряний з точки зору вартості одиниці робочої сили (ULC), розрив в останні роки явно зменшується. Значний розрив в ULC між двома країнами виник після 2000 року, жорсткі зміни на ринку праці, сповільнили витрати на робочу силу в Німеччині. З 2002 по 2012 рік витрати на робочу силу в Німеччині зросли на 9 % проти 21 % у Франції. Однак між 2012 і 2017 роками, після того, як Франція

вирішила вирішити проблему відставання конкурентоспроможності, зростання витрат на робочу силу в Німеччині було майже втричі більшим (9 відсотків), ніж у Франції (3,4 %). Це зменшує розрив у конкурентоспроможності. Чи продовжать ці два показники зближуватися, залежатиме від політики, прийнятої відповідними урядами щодо реформ трудового законодавства, податкових пільг та вимог щодо мінімальної заробітної плати [57, с. 46].

«Німецькі малі та середні підприємства працюють краще, ніж французькі». Відомі німецькі Mittelstand (малі та середні компанії) хвалять за те, що вони забезпечують основу четвертої за величиною економіки світу. Вони, безумовно, створюють вражаючий двигун експорту. У Німеччині налічується 300 000 експортерів, а у Франції – лише 125 000 експортерів. Однак, з точки зору норми прибутку, малі та середні підприємства Франції перевершують німецькі. У Франції норма прибутку становить 3,1 %; у Німеччині – лише 2 %. Французькі малі та середні підприємства також мають кращі результати за іншими показниками. Наприклад: у Франції рентабельність вкладеного капіталу становить 22,4 %, а в Німеччині – лише 15,3 %, тоді як грошова позиція становить 4,9 % проти 4,1 %. Справедливості заради, відмінності можуть бути пов'язані з визначенням малих та середніх підприємств у двох країнах та доступністю даних. Фінансова інформація доступна для 100 % німецьких малих та середніх підприємств, але лише для 47 % французьких малих та середніх підприємств. Це може призвести до спотворення даних [58].

«Франція є головним торговельним партнером Німеччини». Німеччина є провідним двостороннім торговельним партнером Франції, на який припадає 16,5 % всього імпорту та експорту. Але Франція не є головним двостороннім торговельним партнером Німеччини. Це Китай з 7,9 %; Франція посідає друге місце з 7,7 %. Франція є другим за величиною напрямком німецького експорту (8,4 %) після США (8,9 %) та лише третім постачальником імпорту після Китаю (9,8 %) та Нідерландів (8,8 %). Для порівняння, Німеччина явно

залишається найважливішим джерелом імпорту (16,9 %) та напрямком експорту Франції (16,1 %). Франція втрачає значення як торговельний напрямок для Німеччини, але вона далеко не єдина. У 2000 році близько 46 % німецького експорту йшло до євросони, до 2016 року цей показник знизився до 37 % [58].

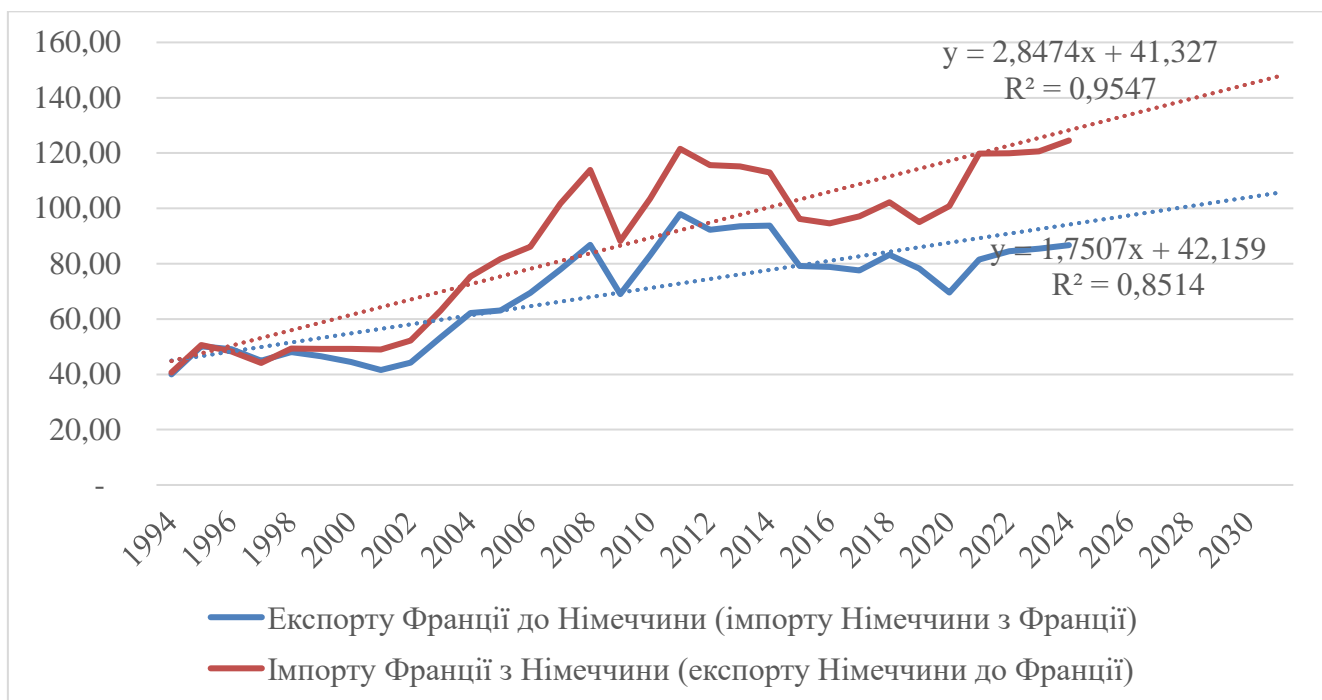


Рис. 2.1. Прогноз францuzко-німецької двосторонньої торгівлі за період 1994-2031 рр., млрд дол. США. Складено автором за матеріалами [59]

Представлений рисунок 2.1 ілюструє динаміку експорту Франції до Німеччини та імпорту Франції з Німеччини у 1994–2024 рр., а також тенденції їх прогнозного розвитку до 2031 р. Обидва показники демонструють стійке зростання, що відображає глибоку економічну інтеграцію між двома провідними економіками Європейського Союзу. Водночас протягом усього періоду спостерігається переважання імпорту Франції з Німеччини над її експортом до цієї країни, тобто торговельне сальдо для Франції є від’ємним. Це свідчить про структурну асиметрію у двосторонній торгівлі, коли Німеччина виступає основним постачальником промислових і технологічних товарів, а Франція – здебільшого імпортером [60, с. 80].

Темпи зростання обох показників мають схожу траєкторію, проте

лінійні тренди свідчать про швидше зростання імпорту Франції з Німеччини (коефіцієнт нахилу 2,8474) порівняно з її експортом (1,7507). Високі значення коефіцієнтів детермінації ($R^2 = 0,9547$ для імпорту та 0,8514 для експорту) підтверджують стабільність тенденцій і тісний взаємозв'язок між торговельними потоками. Певні коливання на графіку, особливо у 2008–2009 рр. та 2020–2021 рр., відображають вплив глобальних криз – фінансової та пандемічної, однак обидві економіки демонстрували відносно швидке відновлення після спаду.

Згідно з лініями тренду, до 2030 року обсяги двосторонньої торгівлі продовжать зростати, при цьому розрив між імпортом та експортом може навіть дещо збільшитися. Це вказує на збереження поточної структури економічної взаємодії, де Німеччина зберігає лідерство за обсягами виробництва та експорту, тоді як Франція відіграє важливу роль у спільних інноваційних і промислових проектах. У перспективі, поглиблення інтеграції в межах ЄС, розвиток «зелених» технологій і цифрової економіки можуть сприяти вирівнюванню торговельного балансу між країнами, зменшуючи асиметрію у їхніх економічних відносинах [60, с. 82].

Таблиця 2.4

Товарна структура імпорту Франції з Німеччини (експорту Німеччини до Франції) за період 2015-2024рр, млрд дол. США

Група товарів	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Тварини	1,85	1,84	1,41	1,26	1,42	1,53	1,48	1,46	1,62	1,88
Рослини	1,34	1,30	1,09	1,15	1,31	1,34	1,25	1,76	1,98	1,94
Харчові продукти	4,37	4,27	3,80	3,85	3,89	4,30	4,06	4,43	4,75	4,45
Мінеральні речовини	0,28	0,27	0,23	0,21	0,25	0,28	0,24	0,24	0,31	0,35
Паливо	7,02	4,86	3,21	2,66	3,14	4,03	2,28	1,73	4,35	6,96
Хімікати	13,41	13,93	11,59	11,19	12,05	12,73	11,73	13,68	16,82	15,56
Пластмас або гума	7,71	7,55	6,44	6,43	7,05	7,46	6,78	7,07	8,88	9,38
Шкури та шкіра	0,14	0,14	0,12	0,11	0,12	0,14	0,13	0,30	0,37	0,34
Деревина	4,13	4,06	3,48	3,51	3,70	3,94	3,77	3,89	4,67	5,02
Текстиль та одяг	1,25	1,35	1,17	1,03	1,08	1,15	1,10	3,12	3,56	3,28
Взуття	0,20	0,23	0,26	0,25	0,27	0,26	0,27	1,10	1,35	1,25
Камінь та скло	1,71	1,75	1,52	1,54	1,61	1,69	1,67	1,98	2,41	2,61
Метали	10,13	9,88	8,54	7,51	8,53	9,36	8,26	7,93	10,56	11,24
Машини та електрика	21,30	20,90	17,83	17,83	18,61	20,08	19,30	22,22	26,26	25,00

Транспорт	34,97	35,47	30,88	31,40	29,31	28,95	27,61	22,50	23,10	22,61
Різне	5,33	5,19	4,57	4,62	4,74	5,02	5,14	7,39	8,81	8,05
Сільськогос. сировина	1,02	1,05	0,85	0,83	0,77	0,78	0,74	0,85	1,12	0,82
Виробництво	96,25	96,49	83,21	82,63	84,17	87,71	82,97	86,97	101,2	99,02
Харчові продукти	7,15	7,01	5,99	5,94	6,31	6,83	6,47	7,16	7,73	7,64
Паливо	7,10	4,94	3,28	2,73	3,17	4,07	2,31	1,75	4,36	6,97
Руди та метали	3,49	3,36	2,67	2,26	2,49	2,68	2,31	2,15	3,19	3,30
Текстиль	1,34	1,45	1,25	1,10	1,16	1,25	1,19	3,25	3,75	3,40
Машини та транс.обл	56,02	56,14	48,50	49,02	48,32	49,40	47,31	45,34	50,06	47,90
Сировина	2,96	2,96	2,44	2,12	2,49	2,61	2,36	2,67	3,26	3,31
Проміжні товари	29,74	30,26	26,16	25,65	29,40	31,03	28,28	24,95	31,52	34,07
Споживчі товари	40,42	38,58	32,11	32,31	33,57	35,50	31,52	38,24	45,08	44,32

Складено автором за матеріалами [61]

Розглянемо кожну групу товарів окремо в порядку зростання: Транспорт: у 2015 році склав 34,97 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 22,61 млрд дол. США; падіння склало (-35,36%). Сільськогосподарська сировина: у 2015 році склала 1,02 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,82 млрд дол. США; падіння склало (-20,03%). Машини та транспортне обладнання: у 2015 році склали 56,02 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 47,90 млрд дол. США; падіння склало (-14,50%). Руди та метали: у 2015 році – 3,49 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 3,30 млрд дол. США; падіння склало (-5,45%). Паливо: у 2015 році становило 7,10 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 6,97 млрд дол. США; падіння склало (-1,88%). Паливо (альтернативна категорія): у 2015 році склало 7,02 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 6,96 млрд дол. США; падіння склало (-0,77%). Тварини: у 2015 році – 1,85 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 1,88 млрд дол. США; зростання склало 1,67%. Харчові продукти: у 2015 році – 4,37 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 4,45 млрд дол. США; зростання склало 1,89%. Виробництво: у 2015 році – 96,25 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 99,02 млрд дол. США; зростання склало 2,88%. Харчові продукти (друга категорія): у 2015 році – 7,15 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 7,64 млрд дол. США; зростання склало 6,76%. Споживчі товари: у 2015 році – 40,42 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 44,32 млрд дол. США; зростання склало 9,65%. Метали: у 2015 році – 10,13 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 11,24 млрд дол. США; зростання склало 10,96%. Сировина: у 2015 році – 2,96 млрд дол.

США, тоді як у 2024 році – 3,31 млрд дол. США; зростання склало 11,82%. Проміжні товари: у 2015 році – 29,74 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 34,07 млрд дол. США; зростання склало 14,54%. Хімікати: у 2015 році – 13,41 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 15,56 млрд дол. США; зростання склало 16,04%. Машина та електрика: у 2015 році – 21,30 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 25,00 млрд дол. США; зростання склало 17,36%. Деревина: у 2015 році – 4,13 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 5,02 млрд дол. США; зростання склало 21,30%. Пластмаси або гума: у 2015 році – 7,71 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 9,38 млрд дол. США; зростання склало 21,73%. Мінеральні речовини: у 2015 році – 0,28 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,35 млрд дол. США; зростання склало 25,71%. Рослини: у 2015 році – 1,34 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 1,94 млрд дол. США; зростання склало 45,22%. Різне: у 2015 році – 5,33 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 8,05 млрд дол. США; зростання склало 51,01%. Камінь та скло: у 2015 році – 1,71 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,61 млрд дол. США; зростання склало 52,42%. Шкури та шкіра: у 2015 році – 0,14 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,34 млрд дол. США; зростання склало 150,23%. Текстиль: у 2015 році – 1,34 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 3,40 млрд дол. США; зростання склало 154,28%. Текстиль та одяг: у 2015 році – 1,25 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 3,28 млрд дол. США; зростання склало 163,28%. Взуття: у 2015 році – 0,20 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 1,25 млрд дол. США; зростання склало 513,53% [61].

Аналіз динаміки імпорту Франції з Німеччини у 2015–2024 рр. свідчить про структурні зміни у двосторонній торгівлі, зумовлені як технологічними трансформаціями, так і економічними кризами останнього десятиліття. Найбільшу частку в імпорті традиційно займає продукція обробної промисловості, зокрема машини, електротехніка та транспортне обладнання. Хоча за період спостерігається зниження обсягів постачання за цими групами (машина та транспортне обладнання скоротилися з 56,02 млрд дол. США у 2015 р. до 47,90 млрд дол. США у 2024 р., тобто на –14,5%), ці категорії

залишаються ключовими для німецько-французьких економічних зв'язків. Схожа тенденція характерна і для транспорту, де скорочення становило (–35,36%). Натомість проміжні товари, споживчі товари та вироби з хімічної промисловості продемонстрували помірне зростання, що свідчить про поступове розширення кооперації у виробничих ланцюгах доданої вартості.

Водночас імпорт Франції з Німеччини у низці галузей засвідчив значне зростання, що відображає структурну адаптацію до нових ринкових умов. Найбільше зростання спостерігається у таких категоріях, як текстиль та одяг (+163,28%), взуття (+513,53%), шкури та шкіра (+150,23%) та камінь і скло (+52,42%). Ці зміни можуть бути пов'язані зі зміною ланцюгів постачання після пандемії COVID-19, зростанням попиту на кінцеву продукцію та зміщенням фокусу на екологічно чисті матеріали. Також зросли постачання пластмас, гуми, деревини, мінеральних речовин та сировини, що свідчить про посилення індустріальної співпраці у межах ЄС. Аналіз демонструє, що, незважаючи на коливання в окремих секторах, німецько-французька торгівля залишається однією з найстабільніших у Європі, підтримуючи баланс між високотехнологічними галузями та виробництвом проміжних товарів [62].

Таблиця 2.5

Товарна структура експорту Франції до Німеччини (імпорту Німеччини з Франції) за період 2015-2024рр, млрд дол. США

Група товарів	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Тварини	1,92	1,96	1,67	1,61	1,67	1,72	1,67	1,74	2,12	1,99
Рослини	2,74	2,33	1,91	1,91	2,22	2,33	2,35	2,24	2,47	2,89
Харчові продукти	4,18	4,15	3,36	3,32	3,55	3,75	3,55	3,72	4,08	4,06
Мінеральні речовини	0,33	0,28	0,22	0,22	0,29	0,31	0,28	0,31	0,34	0,31
Паливо	1,42	1,45	1,02	0,73	0,94	1,55	1,49	1,03	1,79	2,23
Хімікати	1,10	10,87	9,17	8,95	9,13	9,78	10,06	9,43	11,98	12,66
Пластмас або гума	5,56	5,48	4,59	4,43	5,22	5,52	5,00	4,59	6,00	5,89
Шкури та шкіра	0,47	0,47	0,44	0,45	0,50	0,55	0,58	0,54	0,62	0,64
Деревина	2,44	2,40	1,97	1,91	1,96	2,07	1,83	1,72	2,20	2,46
Текстиль та одяг	1,69	1,67	1,49	1,52	1,68	1,89	1,80	1,82	2,05	1,99
Взуття	0,40	0,45	0,46	0,51	0,53	0,59	0,61	0,64	0,70	0,68
Камінь та скло	1,26	1,21	1,12	1,18	1,19	1,21	1,20	1,15	1,46	1,50
Метали	7,47	7,78	6,36	5,92	7,63	7,94	6,86	5,78	8,83	9,46
Машини та електрика	19,22	19,64	15,61	15,92	16,90	20,07	18,13	15,68	19,12	20,08

Транспорт	26,60	26,99	24,15	24,85	19,67	19,07	18,11	14,58	13,42	13,52
Різне	6,78	6,68	5,62	5,44	4,52	4,85	4,69	4,57	4,36	4,22
Сільськогос. сировина	0,71	0,65	0,52	0,51	0,53	0,52	0,47	0,47	0,66	0,68
Виробництво	77,54	78,30	66,55	66,85	65,48	70,07	65,74	57,23	66,86	69,21
Харчові продукти	8,40	8,02	6,63	6,55	6,92	7,23	7,02	7,08	8,17	8,38
Паливо	1,59	1,65	1,20	0,91	0,99	1,59	1,52	1,06	1,83	2,26
Руди та метали	2,32	2,39	1,94	1,75	2,10	2,09	1,93	1,73	2,83	2,83
Текстиль	1,89	1,88	1,67	1,70	1,86	2,08	2,00	2,00	2,27	2,16
Машини та транс.обл	45,71	46,46	39,65	40,66	37,11	39,68	36,66	30,64	33,05	33,77
Сировина	4,48	3,98	3,29	3,19	3,47	3,63	3,48	3,28	4,28	4,49
Проміжні товари	19,59	19,33	16,00	15,37	16,82	18,18	17,44	14,02	21,04	23,31
Споживчі товари	25,76	25,58	21,88	22,24	24,12	26,19	25,83	24,92	27,92	28,64

Складено автором за матеріалами [61]

Розглянемо кожену групу товарів окремо в порядку зростання: Транспорт: у 2015 році склав – 26,60 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 13,52 млрд дол. США, падіння склало (-49,19%); Різне: у 2015 році склало – 6,78 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 4,22 млрд дол. США, падіння склало (-37,77%); Машини та транспортне обладнання: у 2015 році склало – 45,71 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 33,77 млрд дол. США, падіння склало (-26,12%); Виробництво: у 2015 році склало – 77,54 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 69,21 млрд дол. США, падіння склало (-10,75%); Мінеральні речовини: у 2015 році склали – 0,33 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,31 млрд дол. США, падіння склало (-7,89%); Сільськогосподарська сировина: у 2015 році склала – 0,71 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,68 млрд дол. США, падіння склало (-4,64%); Харчові продукти: у 2015 році склали – 4,18 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 4,06 млрд дол. США, падіння склало (-2,80%); Харчові продукти (інша група): у 2015 році склали – 8,40 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 8,38 млрд дол. США, падіння склало (-0,34%); Сировина: у 2015 році склала – 4,48 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 4,49 млрд дол. США, зростання склало (+0,29%); Деревина: у 2015 році склала – 2,44 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,46 млрд дол. США, зростання склало (+0,67%); Тварини: у 2015 році склали – 1,92 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 1,99 млрд дол. США, зростання склало (+3,42%); Машини та електрика: у 2015 році склали – 19,22 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 20,08 млрд

дол. США, зростання склало (+4,45%); Рослини: у 2015 році склали – 2,74 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,89 млрд дол. США, зростання склало (+5,12%); Пластмас або гума: у 2015 році склали – 5,56 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 5,89 млрд дол. США, зростання склало (+5,82%); Споживчі товари: у 2015 році склали – 25,76 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 28,64 млрд дол. США, зростання склало (+11,20%); Хіміка: у 2015 році склала – 13,60 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 15,44 млрд дол. США, зростання склало (+13,53%); Текстиль: у 2015 році склав – 1,89 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,16 млрд дол. США, зростання склало (+14,32%); Текстиль та одяг: у 2015 році склали – 1,69 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 1,99 млрд дол. США, зростання склало (+17,38%); Проміжні товари: у 2015 році склали – 19,59 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 23,31 млрд дол. США, зростання склало (+18,97%); Камінь та скло: у 2015 році склали – 1,26 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 1,50 млрд дол. США, зростання склало (+19,42%); Руди та метали: у 2015 році склали – 2,32 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,83 млрд дол. США, зростання склало (+22,41%); Метали: у 2015 році склали – 7,47 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 9,46 млрд дол. США, зростання склало (+26,67%); Шкури та шкіра: у 2015 році склали – 0,47 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,64 млрд дол. США, зростання склало (+37,43%); Паливо: у 2015 році склало – 1,59 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,26 млрд дол. США, зростання склало (+42,18%); Паливо (інша категорія): у 2015 році склало – 1,42 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 2,23 млрд дол. США, зростання склало (+57,31%); Взуття: у 2015 році склало – 0,40 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 0,68 млрд дол. США, зростання склало (+71,25%); Хімікати: у 2015 році склали – 1,10 млрд дол. США, тоді як у 2024 році – 12,66 млрд дол. США, зростання склало (+1046,56%) [61].

Дані представлені в таблиці 2.5 свідчать про динамічні зміни у структурі експорту Франції до Німеччини протягом 2015–2024 рр., що відображають як циклічні коливання європейської економіки, так і структурні трансформації у промисловому виробництві обох країн. Найбільшу частку у французькому

експорті традиційно займали виробництво, машини та транспортне обладнання, однак за цей період спостерігається суттєве скорочення обсягів у транспортному секторі – з 26,60 млрд дол. США у 2015 р. до 13,52 млрд дол. США у 2024 р. (падіння майже на 49,2%). Аналогічно зменшилися показники у категорії «машини та транспортне обладнання» (–26,1%) та «виробництво» (–10,8%), що може бути наслідком переходу промисловості до більш екологічних технологій, а також глобальних збоїв у ланцюгах постачання, викликаних пандемією та енергетичною кризою [62].

Водночас у низці товарних груп спостерігається зростання експорту. Найбільш стрімке зростання зафіксовано у категорії «хімікати», обсяги якої збільшилися з 1,10 млрд дол. США у 2015 р. до 12,66 млрд дол. США у 2024 р. (+1046,6%), що свідчить про посилення ролі Франції як виробника високотехнологічної хімічної продукції. Позитивну динаміку також демонструють «паливо» (+42–57%), «метали» (+26,7%), «проміжні товари» (+18,9%), «споживчі товари» (+11,2%) та «пластмаси або гума» (+5,8%). Це вказує на поступове відновлення промислової кооперації між двома країнами у високотехнологічних і споживчих сегментах ринку, що підтримує конкурентоспроможність обох економік у межах ЄС. Загалом структура експорту Франції до Німеччини демонструє тенденцію до диверсифікації та переходу від традиційного машинобудування до більш наукоємних і стійких секторів [63].

Аналіз динаміки та структури зовнішньоторговельних відносин між Францією та Німеччиною свідчить про їхній високий рівень взаємозалежності та стратегічне значення в межах європейського економічного простору. Протягом 2015–2024 рр. обсяги торгівлі між двома країнами залишалися стабільно високими, незважаючи на глобальні економічні потрясіння, що підкреслює міцність їхніх економічних зв'язків. Водночас структура торгівлі демонструє певну асиметрію: Німеччина переважає як постачальник машинобудівної, хімічної та металургійної продукції, тоді як Франція зміцнює свої позиції у сферах споживчих, хімічних і проміжних товарів [64].

Німеччина залишається ключовим торговельним партнером Франції, формуючи основу її зовнішньоекономічної діяльності в Європейському Союзі. Високий рівень координації промислової політики, участь у спільних проєктах та синхронізація реформ сприяють підвищенню конкурентоспроможності обох економік. Німецько-французьке економічне партнерство виступає рушійною силою європейської інтеграції, а подальше поглиблення співпраці у сфері інновацій, енергетики та сталого розвитку має потенціал для збалансування торговельного балансу і зміцнення економічної стабільності всього ЄС.

2.3. Особливості галузевої структури франко-німецької торговельно-економічної взаємодії

Франко-німецький торговельні та економічні відносини є головним магнітом сили ЄС. У час дедалі швидших змін у світі Європа повинна об'єднати свої сили та бути більш єдиною, ніж будь-коли. Економічна могутність Європи в найближчі десятиліття значною мірою залежатиме від здатності залишатися світовою виробничою та промисловою державою. Промисловий сектор 20-го століття змінюється на наших очах завдяки цифровізації. З'являються абсолютно нові промислові сектори, такі як ті, що пов'язані зі штучним інтелектом, інші змінюються з великою швидкістю, такі як автомобільний чи залізничний сектори, а інші традиційні сектори залишатимуться важливими, такі як сталь чи алюміній [65].

Якщо Європа все ще хоче бути виробничою державою у 2030 році, потрібна поглиблювати та нарощувати двосторонні відносини Німеччина-Франція. Інвестиції, необхідні для того, щоб Європа могла конкурувати на світовій арені, та розробка довгострокових промислових стратегій, спрямованих, зокрема, на вуглецево-нейтральну економіку, настільки важливі, щоб досягти успіху лише за умови об'єднання фінансування, навичок та досвіду. Сильна промисловість є основою сталого та інклюзивного зростання, як німецько-французьких відносин так і об'єднаної Європи. І понад

усе, це те, що дасть Європі її економічний суверенітет і незалежність. Щоб досягти успіху, потрібно набагато більше стратегічного мислення, ніж у минулому [66].

Таблиця 2.6

Галузева структура двохсторонньої торгівлі між Францією та Німеччиною
в 2020-2025 рр.

Сектор	Основні компанії	Ключові напрями співпраці	Перспективні напрями розвитку
Автомобільна промисловість	Volkswagen Group (Нім), BMW (Нім), Mercedes-Benz (Нім), Renault (ФР), Stellantis (ФР), Bosch (Нім), Valeo (ФР)	Спільне виробництво автомобільних компонентів, дослідження у сфері електромобільності та автономного транспорту, стандартизація екологічних норм	Електромобілі нового покоління, водневий транспорт, інтелектуальні транспортні системи, використання ШІ для управління трафіком
Авіакосмічна та оборонна промисловість	Airbus SE (ФР/Нім), Safran (ФР), Thales (ФР), MTU Aero Engines (Нім), Dassault Aviation (ФР), MBDA (ФР/Нім/Італія)	Спільні програми розробки літаків, систем оборони, військових технологій і супутникового зв'язку	Реалізація проекту FCAS (Future Combat Air System), розвиток космічних технологій, дрони нового покоління, кібербезпека в обороні
Енергетика та екологія	EDF (ФР), Engie (ФР), RWE (Нім), E.ON (Нім), Siemens Energy (Нім), TotalEnergies (ФР), EnBW (Нім)	Співпраця у відновлюваній енергетиці, енергозбереженні, водневих технологіях	Розвиток «зеленої» енергетики, технологій уловлювання вуглецю (CCS), створення спільного ринку водню, модернізація енергомереж
Хім. та фарм. пром.	BASF (Нім), Bayer (Нім), Sanofi (ФР), Arkema (ФР), Evonik (Нім), L'Oréal (ФР)	Обмін фармацевтичними товарами, косметичною продукцією, спільні наукові розробки у біотехнологіях	Біофармацевтика, зелена хімія, стале пакування, переробка хімічних відходів
Машбуд.	Siemens (Нім), Bosch (Нім), Schneider Electric (ФР), Alstom (ФР), Liebherr (Нім), MAN (Нім)	Розробка промислових систем автоматизації, роботизації та цифрових технологій	Індустрія 4.0, інтернет речей (IoT), штучний інтелект у виробництві, 3D-друк
Інфраструктура	Vinci (ФР), Bouygues (ФР), Hochtief (Нім), Heidelberg Materials (Нім), Saint-Gobain (ФР)	Спільне будівництво транспортних і енергетичних об'єктів, сталий урбанізм	Енергоефективне будівництво, «розумні міста», сталий бетон, екологічні матеріали

Агропромисловість	Danone (ФР), Nestlé France (ФР), Lactalis (ФР), Tönnies (Нім), Kronen (Нім), Südzucker (Нім)	Торгівля продовольством, агротехніка, розвиток спільних стандартів якості	Цифрове сільське господарство, точне землеробство, скорочення викидів у тваринництві, виробництво органічної продукції
Логістика	Deutsche Bahn (Нім), SNCF (ФР), CMA CGM (ФР), DHL (Нім), DB Schenker (Нім), Rhenus Logistics (Нім)	Розвиток транскордонної логістики, модернізація залізничних мереж, розвиток Рейно-Альпійського коридору	«Зелена» логістика, мультимодальні транспортні системи, автоматизація складів, цифровий моніторинг вантажів
Фінансовий сектор	Deutsche Bank (Нім), Commerzbank (Нім), BNP Paribas (ФР), Société Générale (ФР), AXA (ФР), Allianz (Нім), KfW (Нім)	Фінансування інвестицій, підтримка стартапів, кредитування «зелених» проєктів	Цифровий банкінг, блокчейн у фінансах, інвестиції у стійкі технології, європейські фонди інновацій
Цифрові технології	SAP (Нім), Atos (ФР), Dassault Systèmes (ФР), Infineon (Нім), Orange (ФР), Deutsche Telekom (Нім)	Розвиток спільних ІТ-рішень, управління великими даними, хмарні сервіси	Хмарна платформа GAIA-X, штучний інтелект, квантові обчислення, кібербезпека, цифровий суверенітет ЄС
Наука та освіта	Франко-Німецький університет (DFH/UFA), CNRS (ФР), Інститут Фраунгофера (Нім), Товариство Макса Планка (Нім), університети Сорбонна та Мюнхенський ТУ	Академічна мобільність, спільні дослідження, інноваційні проєкти	Використання ШІ в освіті, створення спільних дослідницьких центрів, розвиток STEM-програм
Послуги, туризм	Accor (ФР), Lufthansa (Нім), TUI Group (Нім), Club Med (ФР), Booking Germany	Співпраця у сфері гостинності, транспорту, сервісів	Екотуризм, цифровізація туристичних послуг, сталий розвиток готельної індустрії
Культура	ARTE (спільний телеканал ФР/Нім), Universal Music France, Bertelsmann (Нім), Ubisoft (ФР)	Спільне виробництво фільмів, музики, медіаконтенту	Розвиток цифрових медіа, креативна економіка, культурна дипломатія

Складено автором за матеріалами [67;68]

Двостороння торгівля між Францією та Німеччиною у 2020–2025 рр. демонструє високу взаємодоповнюваність у промислових галузях. Автомобільна промисловість є ключовим сектором, де країни обмінюються як готовими автомобілями, так і комплектуючими, а співпраця великих компаній, таких як Renault–Bosch чи Airbus–Daimler, свідчить про інтегровані виробничі ланцюги та спільне інноваційне виробництво. Подібна взаємодоповнюваність простежується і у машинобудуванні, де експорт обладнання та верстатів з

Німеччини доповнюється високотехнологічними приладами з Франції, що забезпечує високий рівень технологічного обміну та підвищує конкурентоспроможність обох країн [69, с.35].

У хімічній та фармацевтичній галузі, а також у сфері енергетики та екології, торгівля носить спеціалізований характер. Німеччина експортує хімічні речовини, пластмаси та технології енергоефективності, тоді як Франція постачає ліки, косметику, електроенергію та ядерні технології. Така структура свідчить про стратегічну взаємодію в суміжних підгалузях, де країни доповнюють одна одну, особливо у спільних енергетичних проектах, включно з розвитком водневої стратегії [69, с.40].

Сільське господарство, харчова промисловість та сектор послуг демонструють сильні економічні профіцити та динамічне зростання цифровізації. Франція постачає агропродукцію, вина та сири, тоді як Німеччина експортує оброблені продукти та напої, що відображає природні переваги та спеціалізацію обох країн. У сфері послуг зростає значення ІТ, фінансових та телекомунікаційних послуг, що відображає тенденцію до інтеграції цифрових рішень та інновацій, особливо у контексті енергетичного переходу та розвитку сучасних технологій [69, с.44].

За результатами проведеного SWOT-аналізу відображеному в таблиці 2.7., можна відзначити що галузева структура франко-німецької взаємодії є високорозвиненою, із домінуванням промислових, науково-технічних і сервісних галузей. Синергія двох моделей розвитку (індустріально-технологічної Німеччини та інноваційно-сервісної Франції) формує основу стійкої торгівлі.

Таблиця 2.7

**SWOT-матриця галузевої структури франко-німецької торговельно-
економічних відносин в 2025 році**

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> — Високий рівень взаємодоповнюваності економік. Французька орієнтація на послуги, фармацевтику, косметику, а німецька – на машинобудування, автомобілебудування та електроніку забезпечують синергію у взаємній торгівлі. — Розвинена інфраструктура та спільний європейський ринок. Безмитна торгівля, уніфіковані стандарти ЄС і надійна логістика підсилюють інтеграцію. — Потужна науково-технічна та інноваційна база. Обидві країни мають розвинені дослідницькі кластери, технопарки, спільні програми R&D. — Великий обсяг взаємних інвестицій. Понад €160 млрд сукупних прямих інвестицій формують міцну основу для стабільного розвитку галузевої співпраці. 	<ul style="list-style-type: none"> — Різниця у структурі промислових баз. Франція має меншу частку обробної промисловості у ВВП, що може створювати дисбаланс у структурі торгівлі. — Висока залежність від окремих секторів. Зокрема, автомобільна та машинобудівна галузі формують значну частку взаємної торгівлі. — Відмінності у промисловій політиці. Франція більш централізована у плануванні, тоді як Німеччина орієнтується на регіональні ініціативи (Länder). Це ускладнює координацію стратегічних галузей. — Різниця у витратах на енергію та трудових ресурсах. Висока собівартість виробництва у Франції знижує її конкурентоспроможність у порівнянні з німецькими виробниками.
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> — Спільна участь у «зеленому переході» (Green Deal). Розвиток водневої енергетики, електротранспорту та циркулярної економіки створює нові спільні галузі кооперації. — Інтеграція у сфері цифрових технологій. Використання AI, big data, smart manufacturing у рамках ініціатив «Industrie 4.0» (DE) та «France Relance» (FR). — Розвиток спільних індустріальних кластерів. Особливо у секторах: авіакосмічний (Airbus), фармацевтичний, енергетичний. — Поглиблення інтеграції в межах ЄС. Нові програми підтримки сталого розвитку та інноваційних партнерств (Horizon Europe, InvestEU). 	<ul style="list-style-type: none"> — Глобальні геополітичні ризики. Торговельні напруження, війни або санкції можуть вплинути на енергетику та експортні ланцюги. — Конкуренція з боку США, Китаю, Південної Кореї. Високотехнологічні галузі обох країн відчувають тиск глобальних гравців. — Енергетична вразливість. Залежність обох економік від імпорту енергоносіїв після 2022 р. впливає на промислову конкурентоспроможність. — Високі соціальні витрати та податкове навантаження. Можуть знижувати ефективність спільних інвестиційних проєктів.

Складено автором за матеріалами [70;71;72;73;74]

Основні можливості полягають у розвитку «зелених» і цифрових галузей,

спільних інвестиційних кластерів, посиленні стратегічної автономії ЄС. Загрози пов'язані з енергетичною нестабільністю, глобальною конкуренцією та різницею в промисловій політиці двох держав.

Таблиця 2.8

REAS-аналіз франко-німецької двосторонньої торгівлі на 2025 рік

Категорія	Опис
Resources (Ресурси)	<ul style="list-style-type: none"> — Економічні ресурси: високий ВВП обох країн, значні інвестиції, розвинена промислова база (машинобудування, автомобілі, хімія, фармацевтика). — Природні ресурси: обмежені, обидві країни залежать від імпорту енергоносіїв (газ, нафту). — Кадрові ресурси: висококваліфікована робоча сила, дослідницькі кластери, інженерні кадри. — Фінансові ресурси: значний обсяг взаємних інвестицій (>€160 млрд), доступ до фінансових ринків ЄС.
Environment (Середовище / умови)	<ul style="list-style-type: none"> — Політичне: стабільна демократія, спільна участь у ЄС, взаємні угоди про торгівлю. — Економічне: велика частка внутрішньо-галузевої торгівлі (intra-industry trade), доступ до єдиного європейського ринку. — Соціальне: високий рівень життя, сильний попит на споживчі та технологічні товари. — Технологічне: інноваційна економіка, R&D, цифровізація, автоматизація виробництва. — Екологічне: зростаючий попит на «зелені» технології та сталі інвестиції (згідно з EU Green Deal).
Activities (Діяльність / процеси)	<ul style="list-style-type: none"> — Експорт та імпорт: обмін промисловими товарами, машинами, автомобілями, хімією, фармацевтикою, споживчими товарами. — Інвестиції: спільні підприємства, франчайзинг, капіталовкладення у виробництво та R&D. — Логістика та транспорт: налагоджені транспортні ланцюги, використання автомобільного, залізничного та річкового транспорту для постачання товарів. — Технологічна інтеграція: спільні проекти, обмін компонентами, кооперація у виробничих циклах.
Stakeholders (Зацікавлені сторони)	<ul style="list-style-type: none"> — Державні органи: міністерства економіки та торгівлі, митні служби, регулятори ЄС. — Бізнес: великі компанії (Volkswagen, Siemens, Airbus, L'Oréal, TotalEnergies), SMEs, постачальники компонентів. — Фінансові інститути: банки, інвестиційні фонди, Європейський інвестиційний банк. — Споживачі: кінцеві користувачі продукції, промислові підприємства, що використовують компоненти в виробництві. — Неприбуткові та міжнародні організації: ЄС, бізнес-асоціації, торговельні палати.

Складено автором за матеріалами [70;71;72;73;74]

За результатами проведеного REAS-аналіз відображеного в таблиці 2.8. франко-німецької двосторонньої торгівлі, можна охарактеризувати по наступним критеріям. Ресурси: обидві країни мають сильні економічні, людські та фінансові ресурси, але обмежені природні ресурси (енергія). Середовище: сприятливі політичні та економічні умови (ЄС, стабільні уряди), високий рівень інновацій та екологічна увага. Процеси: активна торгівля, взаємні інвестиції, технологічна інтеграція, логістична ефективність. Зацікавлені сторони: широкий спектр зацікавлених сторін від державних органів до бізнесу та споживачів, що формує стійку систему взаємодії.

Таблиця 2.9

Аналіз п'ять сил Портера для франко-німецької торговельно-економічної взаємодії

Сила Портера	Характеристика для франко-німецької торгівлі	Рівень впливу
Загроза нових учасників	Високі бар'єри входу у традиційні галузі (логістика, сертифікація, бренди); низькі у e-commerce та споживчих товарах	Середня
Сила постачальників	Висока у нішевих технологічних галузях (автокомпоненти, машинобудування); низька у масових споживчих товарах	Варіює: висока/низька
Сила покупців	Великі торговельні мережі мають значний вплив; доступ до цінової інформації через онлайн-платформи	Середня/висока
Загроза замінників	Висока у споживчих товарах через доступність альтернатив; низька у технологічних та патентованих продуктах	Середня
Конкуренція між існуючими гравцями	Висока у ритейлі та масових товарах; середня у високотехнологічних галузях (автомобільна, машинобудування)	Середня/висока

Складено автором за матеріалами [70;71;72;73;74]

З проведеного аналізу сила Портера франко-німецька торгівля характеризується, середнім рівнем загрози нових учасників, варіативною силою постачальників і покупців в залежності від сектору, помірною загрозою замінників, високою конкуренцією у масових товарних сегментах і середньою у високотехнологічних секторах. Ця структура свідчить про динамічне та конкурентне середовище, що стимулює інновації та ефективну логістику,

особливо у рамках франко-німецьких торговельних відносин.

Висновки до другого розділу

1. Координація економічної політики між Францією та Німеччиною здійснюється через розгалужену систему інституційних механізмів, що включає як двосторонні формати, так і участь у наднаціональних структурах ЄС. До них належать регулярні консультації між міністерствами фінансів, спільні ініціативи в межах Ради ЄС, Єврогрупи та Європейської комісії, а також узгодження позицій під час розробки ключових стратегічних документів, таких як Європейський семестр чи Пакт стабільності та зростання.

2. Проведений аналіз динаміки торговельного обороту між Францією та Німеччиною засвідчив стійке зростання взаємної торгівлі впродовж останніх трьох десятиліть. Починаючи з 1990-х років, двосторонній обіг товарів стабільно збільшувався, досягнувши пікових значень напередодні пандемії COVID-19. Незважаючи на тимчасові коливання, спричинені кризовими явищами у світовій економіці, обидві країни продемонстрували високу адаптивність та здатність швидко відновлювати обсяги взаємного експорту й імпорту. Згідно зі статистичними показниками, Німеччина залишається головним торговельним партнером Франції, а Франція – одним із найбільших ринків збуту для німецьких товарів. Структура торгівлі відзначається високою часткою промислової продукції з високою доданою вартістю, що свідчить про глибоку інтеграцію виробничих ланцюгів і взаємозалежність економік обох держав.

3. Виявлено характерні риси галузевої структури франко-німецької торговельно-економічної взаємодії. Провідні позиції у двосторонньому обміні займають галузі машинобудування, автомобілебудування, хімічна промисловість, фармацевтика та енергетика. У структурі німецького експорту до Франції домінують промислові товари, обладнання та транспортні засоби, тоді як французький експорт має більш диверсифікований характер – від авіаційної техніки та електроніки до продукції харчової промисловості.

Важливою тенденцією є поступове зростання ролі високотехнологічних і «зелених» секторів економіки, що відповідає курсу ЄС на цифрову та енергетичну трансформацію. Галузева структура співпраці відображає не лише торговельні потоки, а й спільні інвестиційні проєкти, які сприяють розвитку інноваційних кластерів, зокрема у сфері відновлюваної енергетики, біотехнологій та автомобілів з низьким рівнем викидів.

РОЗДІЛ 3. ФРАНКО-НІМЕЦЬКЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО ЛІДЕРСТВА В ЄС

3.1. Роль франко-німецького торговельно-економічного партнерства у формуванні векторів розвитку ЄС

Франко-німецьке партнерство традиційно вважається «локомотивом» Європейського Союзу, оскільки саме співпраця цих двох провідних економік Європи визначає загальні напрямки інтеграційних процесів, політичних рішень та економічних реформ у регіоні. Історично взаємодія Франції та Німеччини пройшла складний шлях від конфліктів до тісного партнерства, що стало основою для створення європейських інституцій та механізмів економічного співробітництва [75].

Економічний вимір франко-німецьких відносин включає координацію політики у сферах промисловості, енергетики, транспорту та інновацій, що сприяє стабільності європейського ринку та підвищенню конкурентоспроможності ЄС на світовій арені. Значна частина торговельного обміну між країнами-членами блоку та глобальними ринками формується саме під впливом стратегічних рішень Франції і Німеччини, що визначає ключові тенденції розвитку Євросоюзу [75].

Політична складова партнерства також має критичне значення, адже узгоджена позиція Франції та Німеччини щодо зовнішньої торгівлі, кліматичної політики та інвестиційних стратегій часто стає базовою для ухвалення колективних рішень у ЄС. Це створює певну стабільність у регіоні та дозволяє ефективніше реагувати на економічні та соціальні виклики глобального масштабу. Франко-німецьке торговельно-економічне партнерство є не лише двостороннім явищем, але й ключовим чинником формування стратегічних векторів розвитку Європейського Союзу. Аналіз механізмів співпраці цих країн дозволяє краще зрозуміти динаміку економічної інтеграції в ЄС та визначити перспективи подальшого розвитку регіональної економічної політики [76].

Таблиця 3.1

Порівняльна таблиця ВВП по ПКС Німеччина, Франція, ЄС за період 2000-2024 рр., млрд дол. США

	ВВП по ПКС Німеччини, млрд дол. США	ВВП по ПКС Франції, млрд дол. США	ВВП по ПКС ЄС, млрд дол. США	% ВВП Німеччини від ВВП ЄС	% ВВП Франції від ВВП ЄС
2000	2258,2	1584,0	9491,3	23,79%	16,69%
2001	2361,6	1678,3	9979,0	23,67%	16,82%
2002	2434,5	1752,4	10440,4	23,32%	16,78%
2003	2501,2	1744,7	10707,9	23,36%	16,29%
2004	2620,5	1813,8	11254,4	23,28%	16,12%
2005	2664,9	1922,7	11720,0	22,74%	16,41%
2006	2862,5	2063,3	12779,8	22,40%	16,15%
2007	3036,9	2180,9	13664,2	22,23%	15,96%
2008	3156,0	2256,6	14351,3	21,99%	15,72%
2009	3075,8	2243,2	14102,2	21,81%	15,91%
2010	3249,0	2335,2	14595,1	22,26%	16,00%
2011	3483,8	2451,0	15309,2	22,76%	16,01%
2012	3557,2	2473,4	15529,2	22,91%	15,93%
2013	3700,7	2612,4	16064,2	23,04%	16,26%
2014	3882,2	2666,9	16558,1	23,45%	16,11%
2015	3966,6	2722,9	17121,0	23,17%	15,90%
2016	4246,7	2861,1	18196,4	23,34%	15,72%
2017	4472,6	2975,8	19171,2	23,33%	15,52%
2018	4665,4	3114,9	20098,9	23,21%	15,50%
2019	4925,0	3445,3	21717,0	22,68%	15,86%
2020	4880,4	3345,0	21260,0	22,96%	15,73%
2021	5202,3	3562,9	23194,3	22,43%	15,36%
2022	5663,9	3824,0	25754,5	21,99%	14,85%
2023	5763,5	3982,4	26520,2	21,73%	15,02%
2024	6037,9	4201,6	28108,7	21,48%	14,95%

Складено автором за матеріалами [77]

Розглянемо детальне зростання ВВП по ПКС кожної країни окремо. Динаміка ВВП Німеччини за період 2000–2024 рр. зросло з 2000 р. - 2258,2 млрд дол. США до 2024 р. - 6037,9 млрд дол. За проаналізований період зростання у 2,67 рази ($\approx +167,5\%$). Середньорічний темп зростання (CAGR) $\approx 4,2\%$ на рік. Можна відзначити певні стабільні періоди стабільного зростання, але з певними коливаннями: 2000–2007 рр. – період сталого піднесення (економічне відновлення після інтеграції НДР, зростання експорту). 2008–

2009 рр. – падіння через світову кризу (–2,5%). 2010–2019 рр. – новий підйом, стабільність експортної моделі. 2020 р. – зниження через COVID-19, потім швидке відновлення. 2022–2024 рр. – зростання сповільнюється (енергетична криза, рецесійні ризики).

Динаміка ВВП Франції за період 2000-2024 рр. зросло з 2000 р. - 1584,0 млрд дол. США до 2024 р.: 4201,6 млрд дол. США За проаналізований період зростання у 2,65 рази ($\approx +165,2\%$), тобто майже ідентичне німецькому. (CAGR: $\approx 4,1\%$ /рік). До особливостей ВВП Франції можна відзначити зростання більш рівномірне, ніж у Німеччини, але з меншими піками під час підйомів. Французька економіка більш зорієнтована на внутрішній попит і соціальні видатки, тому реагує повільніше на зовнішні шоки. У 2020 р. спостерігається різке скорочення, відновлення повільніше, ніж у Німеччини [77].

Таблиця 3.2

Порівняльна таблиця населення Німеччина, Франція, ЄС за період 2000-2024 рр., млн осіб

	Населення Німеччини, млн осіб	Населення Франції, млн осіб	Населення ЄС, млн осіб	% населення Німеччини від ЄС	% населення Франції від ЄС	% населення інших країн від ЄС
2000	82,21	60,92	428,93	19,17%	14,20%	66,63%
2001	82,35	61,36	429,48	19,17%	14,29%	66,54%
2002	82,49	61,81	430,46	19,16%	14,36%	66,48%
2003	82,53	62,25	431,98	19,11%	14,41%	66,48%
2004	82,52	62,71	433,59	19,03%	14,46%	66,51%
2005	82,47	63,18	435,12	18,95%	14,52%	66,53%
2006	82,38	63,62	436,52	18,87%	14,57%	66,55%
2007	82,27	64,02	437,98	18,78%	14,62%	66,60%
2008	82,11	64,38	439,39	18,69%	14,65%	66,66%
2009	81,90	64,71	440,43	18,60%	14,69%	66,71%
2010	81,78	65,03	441,04	18,54%	14,74%	66,71%
2011	80,27	65,34	440,26	18,23%	14,84%	66,93%
2012	80,43	65,66	440,91	18,24%	14,89%	66,87%
2013	80,65	66,00	441,96	18,25%	14,93%	66,82%
2014	80,98	66,31	442,88	18,29%	14,97%	66,74%
2015	81,69	66,55	443,45	18,42%	15,01%	66,57%
2016	82,35	66,72	444,34	18,53%	15,02%	66,45%
2017	82,66	66,92	444,99	18,58%	15,04%	66,39%
2018	82,91	67,16	445,98	18,59%	15,06%	66,35%

2019	83,09	67,38	446,59	18,61%	15,09%	66,31%
2020	83,16	67,60	446,56	18,62%	15,14%	66,24%
2021	83,20	67,84	445,94	18,66%	15,21%	66,13%
2022	83,80	68,07	446,85	18,75%	15,23%	66,01%
2023	83,90	68,29	448,51	18,71%	15,23%	66,07%
2024	83,51	68,52	449,84	18,56%	15,23%	66,20%

Складено автором за матеріалами [78]

Франція показала значно вищі темпи демографічного зростання, ніж Німеччина. У Франції спостерігалось стабільне зростання, особливо після 2000 року. Частка Франції постійно зростала, частково перевершуючи вплив Німеччини. Німеччина фактично має стагнующе населення (природне скорочення компенсується імміграцією). Населення Німеччини залишалось стабільним, дещо коливаючись. Відносна вага Німеччини в населенні ЄС дещо зменшилася через повільніше зростання. Сукупна частка інших країн залишалася приблизно двома третинами ЄС, що демонструє загальний демографічний баланс. ЄС в цілому зріс помірно, додавши близько 21 мільйона осіб за 24 роки [78].

Таблиця 3.3

Порівняльна таблиця експорту товарів та послуг Німеччина, Франція, ЄС за період 2000-2024 рр., млрд дол. США

	Експорт товарів та послуг Німеччини, млрд дол. США	Експорт товарів та послуг Франція, млрд дол. США	Експорт товарів та послуг ЄС, млрд дол. США	% Експорту Німеччини до ЄС	% Експорту Франції до ЄС
2000	753,88	533,29	3 565,10	21,15%	14,96%
2001	795,16	548,71	3 704,70	21,46%	14,81%
2002	827,08	560,08	3 789,40	21,83%	14,78%
2003	840,70	552,41	3 846,70	21,85%	14,36%
2004	934,24	581,94	4 165,12	22,43%	13,97%
2005	995,43	606,65	4 407,80	22,58%	13,76%
2006	1 114,29	639,05	4 800,30	23,21%	13,31%
2007	1 209,74	657,25	5 136,14	23,55%	12,80%
2008	1 228,47	661,11	5 196,10	23,64%	12,72%
2009	1 050,32	591,95	4 577,79	22,94%	12,93%
2010	1 198,46	642,53	5 075,00	23,62%	12,66%
2011	1 293,18	684,47	5 411,29	23,90%	12,65%
2012	1 326,55	702,54	5 525,08	24,01%	12,72%

2013	1 332,85	720,82	5 647,82	23,60%	12,76%
2014	1 390,82	740,59	5 912,52	23,52%	12,53%
2015	1 458,59	774,11	6 306,52	23,13%	12,27%
2016	1 487,58	790,46	6 527,99	22,79%	12,11%
2017	1 548,62	825,29	6 905,46	22,43%	11,95%
2018	1 587,12	856,38	7 154,15	22,18%	11,97%
2019	1 617,27	874,18	7 399,99	21,86%	11,81%
2020	1 463,86	729,31	6 792,61	21,55%	10,74%
2021	1 609,96	811,91	7 561,97	21,29%	10,74%
2022	1 659,14	878,70	8 124,17	20,42%	10,82%
2023	1 654,16	896,99	8 120,20	20,37%	11,05%
2024	1 635,43	908,23	8 227,47	19,88%	11,04%

Складено автором за матеріалами [79;80;81]

Частка Німеччини зросла у 2000-х роках, досягнувши піку близько 24% у 2012 році, а потім знизилася до 19,9% до 2024 року. Частка Франції постійно падала з 15% до ~11%, що свідчить про слабшу конкурентоспроможність або повільніше розширення експорту. Різниця між Німеччиною та Францією залишається значною (~9 процентних пунктів) [79].

Експорт ЄС подвоївся між 2000 і 2024 роками, зберігаючи високу світову конкурентоспроможність. Німеччина залишалася провідним експортером ЄС, в середньому складаючи 22–24% експорту ЄС, але дещо знизившись після 2015 року. Частка експорту Франції постійно знижувалася з ~15% до ~11%, що сигналізує про структурні проблеми в промисловій та торговельній конкурентоспроможності. Економічні потрясіння (2009, 2020) тимчасово порушили експорт, але швидкість відновлення Німеччини була вищою. Обидві економіки тісно пов'язані з експортними циклами ЄС, що свідчить про високий рівень інтеграції. Тенденція до концентрації експорту в північних економіках ЄС продовжується, що свідчить про розбіжності всередині ЄС.

Таблиця 3.4

Порівняльна таблиця імпорту товарів та послуг Німеччина, Франція, ЄС за період 2000-2024 рр., млрд дол. США

	Імпорт товарів та послуг Німеччини, млрд дол. США	Імпорт товарів та послуг Франція, млрд дол. США	Імпорт товарів та послуг ЄС, млрд дол. США	% Імпорт Німеччини до ЄС	% Імпорт Франції до ЄС
2000	731,0	486,5	3424,7	21,34%	14,21%
2001	736,3	497,7	3510,0	20,98%	14,18%
2002	713,5	509,3	3543,6	20,13%	14,37%
2003	748,5	512,7	3657,4	20,47%	14,02%
2004	800,1	543,5	3931,1	20,35%	13,83%
2005	848,0	577,5	4190,6	20,24%	13,78%
2006	938,1	610,8	4571,8	20,52%	13,36%
2007	994,0	644,3	4919,2	20,21%	13,10%
2008	1010,7	652,4	4963,6	20,36%	13,14%
2009	908,9	594,2	4376,5	20,77%	13,58%
2010	1022,2	645,3	4798,8	21,30%	13,45%
2011	1090,5	683,1	5018,9	21,73%	13,61%
2012	1086,1	685,4	4969,4	21,86%	13,79%
2013	1105,3	704,2	5042,8	21,92%	13,96%
2014	1143,2	734,3	5303,3	21,56%	13,85%
2015	1204,6	777,0	5709,1	21,10%	13,61%
2016	1249,7	806,5	5962,5	20,96%	13,53%
2017	1300,2	842,4	6297,9	20,65%	13,38%
2018	1365,1	869,1	6569,2	20,78%	13,23%
2019	1413,0	885,9	6880,9	20,54%	12,87%
2020	1298,4	777,5	6357,0	20,42%	12,23%
2021	1415,0	841,7	6970,2	20,30%	12,08%
2022	1513,9	915,9	7554,0	20,04%	12,12%
2023	1504,4	918,9	7457,3	20,17%	12,32%
2024	1507,3	907,6	7506,0	20,08%	12,09%

Складено автором за матеріалами [79;80;81]

Німеччина постійно залишається однією з двох провідних імпортних економік ЄС ($\approx 20\text{--}21\%$ частка); її абсолютний імпорт збільшився більш ніж удвічі. Франція також зростала, але повільніше; її частка ЄС коливається і загалом злегка знижується (у 2000 $\approx 14.21\%$, у 2024 $\approx 12.09\%$). ЄС у сумі має більш стрімкий темп (CAGR $\sim 3.32\%$) – означає, що інші країни ЄС разом зросли швидше за Францію і іноді швидше за Німеччину [79].

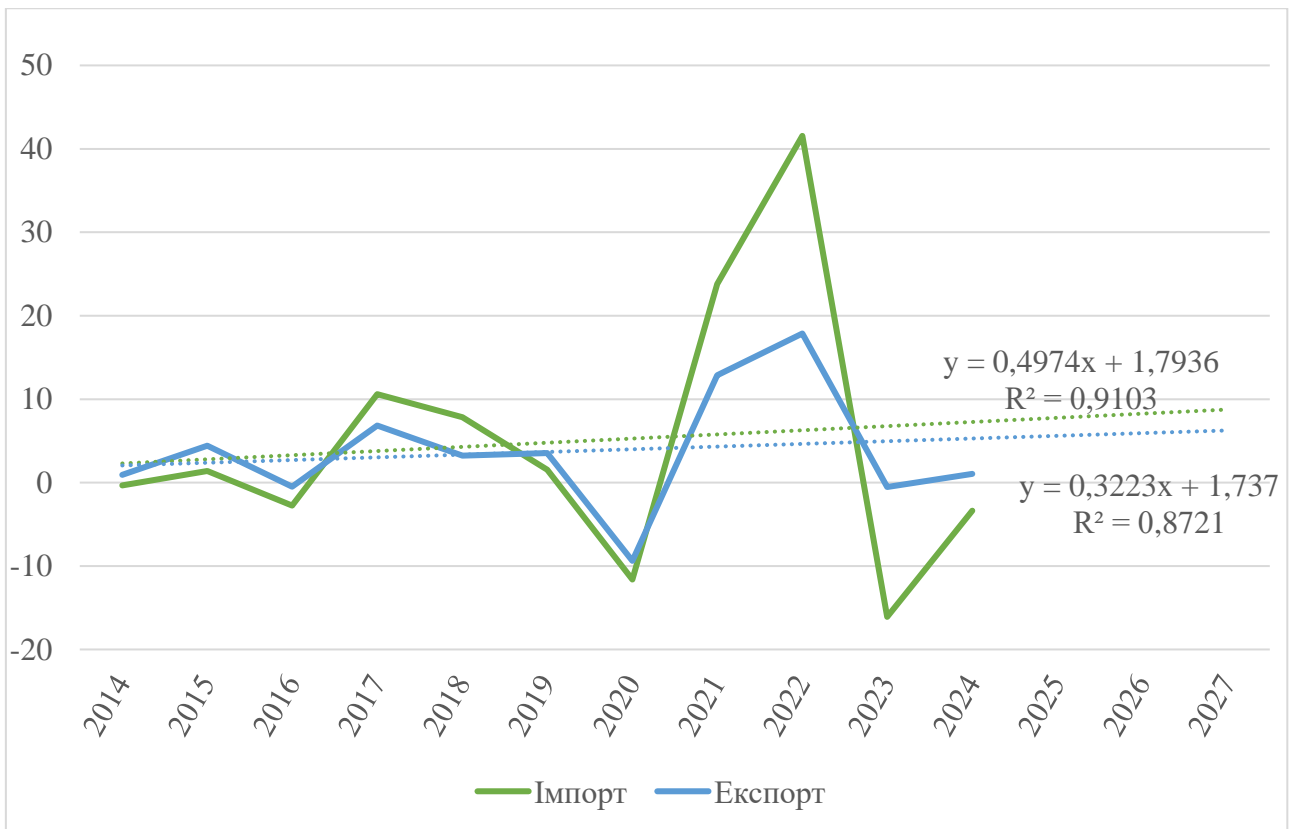


Рис. 3.1. Прогноз розвиток міжнародної торгівлі товарами, ЄС, 2014–2027 рр., млрд євро. Складено автором за матеріалами [79;80;81]

Розглянемо більш детальніше показники представленні на малюнку 3.1. зелений колір – імпорт ЄС та синій колір – експорт. Обидві серії відображають річні темпи приросту (%) : Імпорт: $y = 0,4974x + 1,7936$, $R^2 = 0,9103$; Експорт: $y = 0,3223x + 1,737$, $R^2 = 0,8721$. Розглянемо більш детально показники імпорту позитивний нахил (0,4974) означає, що імпорт у середньому зростає на ~0,5% щороку у темпах приросту. Високе $R^2 = 0,91$ свідчить, що лінійна тенденція дуже добре описує динаміку – тобто, загальний тренд є чітким і стабільним. Імпорт реагує більш різко на економічні шоки (2020 – спад, 2022 – різкий підйом, 2023 – падіння). Розглянемо більш детально показники експорту нахил менший (0,3223), але також позитивний – отже, експорт зростає стабільніше, але повільніше. Високе $R^2 = 0,87$ – динаміка експорту також має чітко виражений висхідний тренд. Експортні коливання м'якші, ніж імпортні, але їхні піки збігаються за фазами [82].

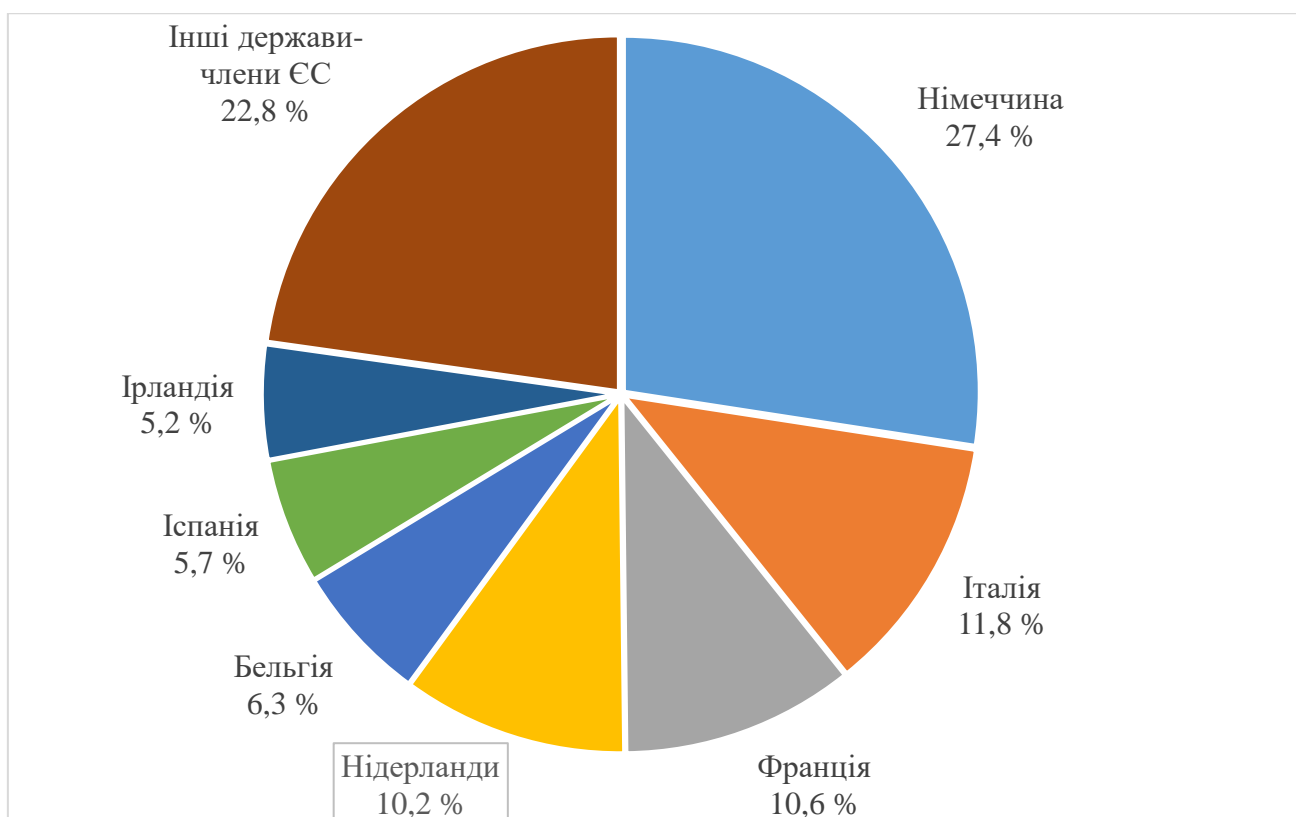


Рис. 3.2. Експорт ЄС товарами з іншими країнами світу по країнам ЄС в 2024 р., %. Складено автором за матеріалами [84]

На рисунку 2.3. наведено розподіл експорту товарів країн Європейського Союзу до інших країн світу у 2024 році (у відсотках до загального обсягу експорту ЄС). Аналіз даних свідчить, що найбільшу частку у структурі експорту ЄС традиційно займають Німеччина, Франція, Італія та Нідерланди. Зокрема, Німеччина зберігає провідну позицію, формуючи близько 25–27 % загального експорту ЄС, що пояснюється потужним промисловим потенціалом країни та високою конкурентоспроможністю її продукції на світових ринках. Франція посідає друге місце (приблизно 12–13 %), демонструючи стабільний експорт машинобудівної, авіаційної та агропродовольчої продукції. Італія та Нідерланди забезпечують по 9–10 %, тоді як Іспанія, Бельгія та Польща мають частку в межах 5–7 % [86].

Країни Центральної та Східної Європи (зокрема Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина) демонструють поступове зростання експорту, що свідчить про інтеграцію їхніх виробничих ланцюгів у загальноєвропейські структури. Загалом у 2024 році експорт ЄС характеризувався високим рівнем

концентрації, оскільки близько 70 % загального обсягу експорту припадало лише на п'ять провідних економік Союзу. Така структура зумовлена як історичними факторами, так і різним рівнем економічного розвитку держав-членів [86].

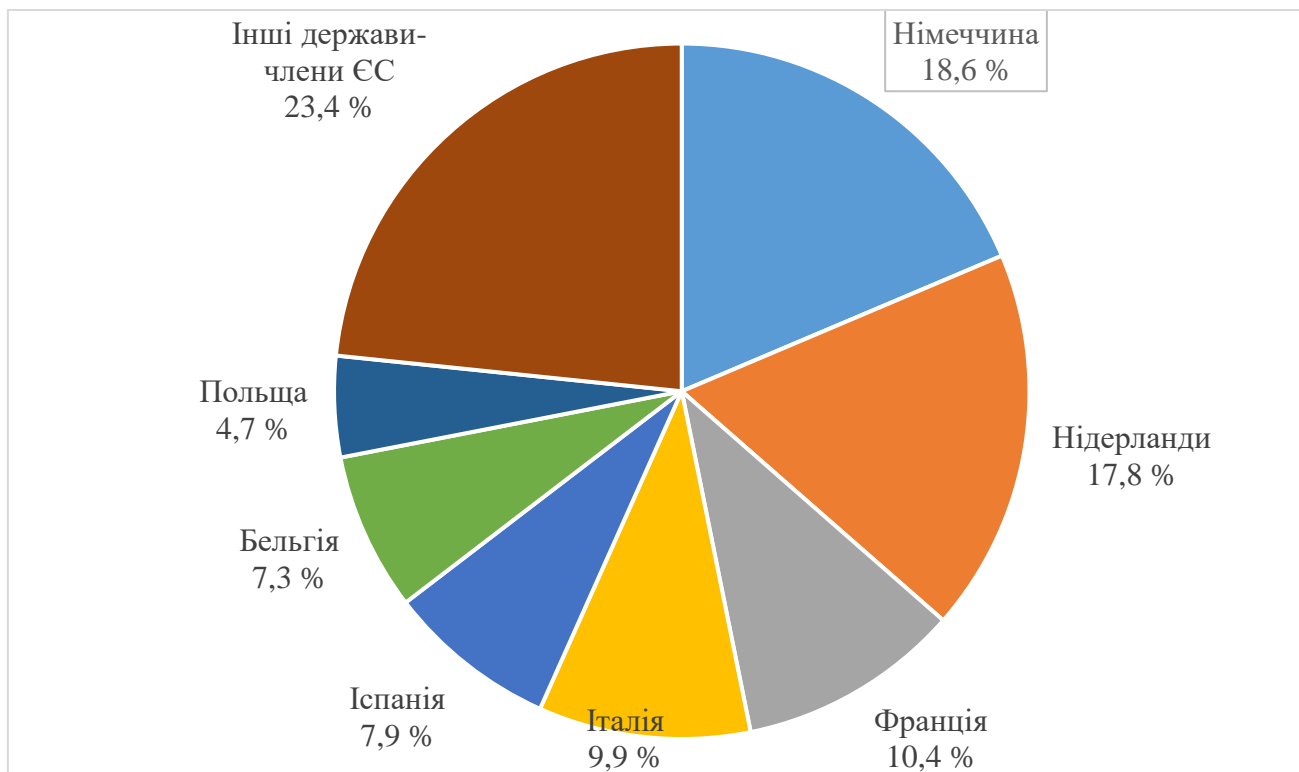


Рис. 3.3. Імпорт ЄС товарами з іншими країнами світу по країнам ЄС в 2024 р., %. Складено автором за матеріалами [84]

За даними малюнку 3.3., у 2024 році найбільшу частку імпорту серед країн ЄС займають Німеччина (18,6%), Нідерланди (17,8), Франція (10,4%), що підкреслює їхню провідну роль у зовнішньоекономічній діяльності Союзу. Високі показники імпорту цих держав зумовлені масштабами промислового виробництва, великим внутрішнім споживчим ринком та активною участю у глобальних ланцюгах постачання. Значна частка імпорту також спостерігається в Італії (9,9%) та Іспанії (7,9%), що відображає їхню роль як важливих логістичних і торговельних центрів ЄС. Країни з меншими економіками, такі як Люксембург, Латвія та Естонія, демонструють нижчі відсотки імпорту, що пояснюється розмірами їхнього ринку та специфікою економічної структури. Загальна картина свідчить про концентрацію імпорту

в найбільших економіках ЄС, що формує торговельні пріоритети Союзу та впливає на економічну вагу провідних держав у процесах прийняття рішень на рівні ЄС [86].

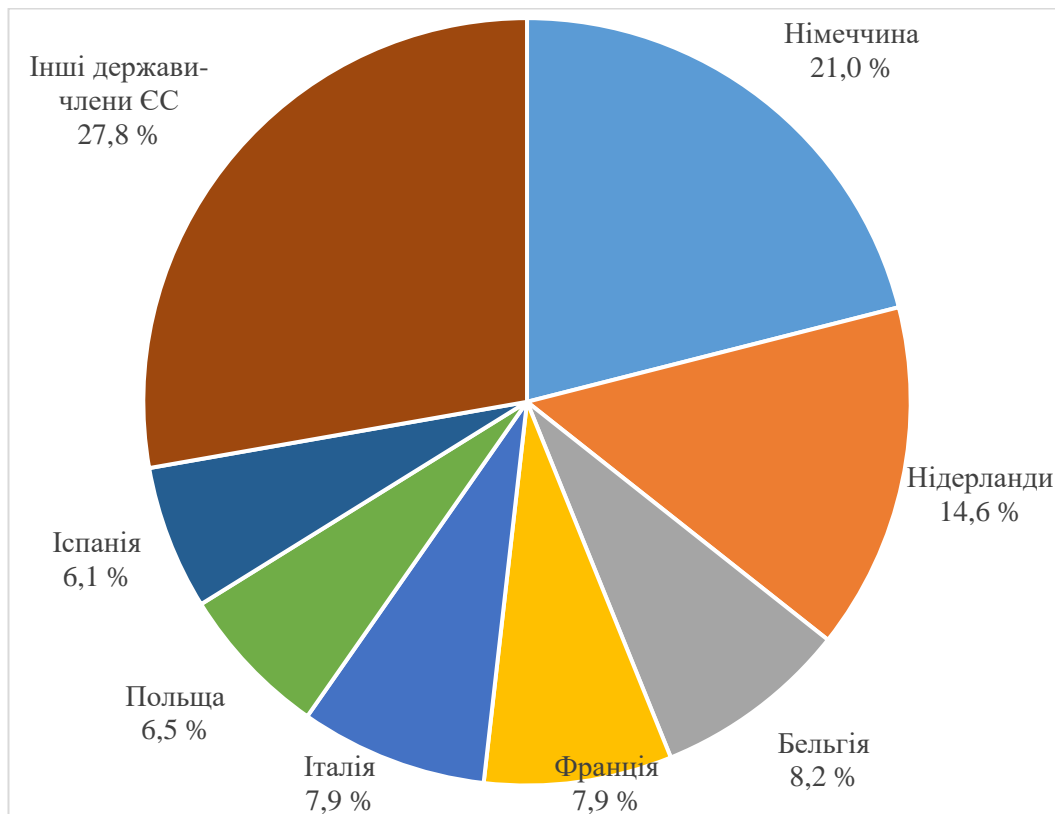


Рис. 3.4. Експорт ЄС товарами з всередині ЄС по країнам ЄС в 2024 р., %
Складено автором за матеріалами [85]

За даними малюнку 3.4. можна говорити, що Німеччина є беззаперечним лідером внутрішньоєвропейського експорту в 2024 році, забезпечуючи 21 % загального обсягу торгівлі товарами всередині ЄС. Високий показник пояснюється розвиненою промисловою базою, широким спектром товарів та активною участю в інтегрованих ланцюгах постачання, що охоплюють усі ключові економіки Союзу. Значну частку також займають Нідерланди (14,6 %), Бельгія (8,2 %), Франція (7,9 %) та Італія (7,9 %), що відображає роль цих країн як важливих транзитних і виробничих центрів внутрішньоєвропейської торгівлі [87].

Менші за обсягами економіки, такі як Польща (6,5 %) та Іспанія (6,1 %), мають помірні показники експорту всередині Союзу, що зумовлено як

розміром внутрішнього виробництва, так і специфікою торговельних маршрутів. Загалом, на «інші держави-члени ЄС» припадає майже третина (27,8 %) експорту, що свідчить про диверсифікацію торговельних потоків та значення середніх і малих економік у підтримці інтегрованого ринку ЄС. Аналіз цієї структури показує, що внутрішньоєвропейська торгівля концентрується у провідних промислових державах, але водночас демонструє тенденцію до рівномірнішого розподілу торговельних потоків серед інших країн-членів [87].

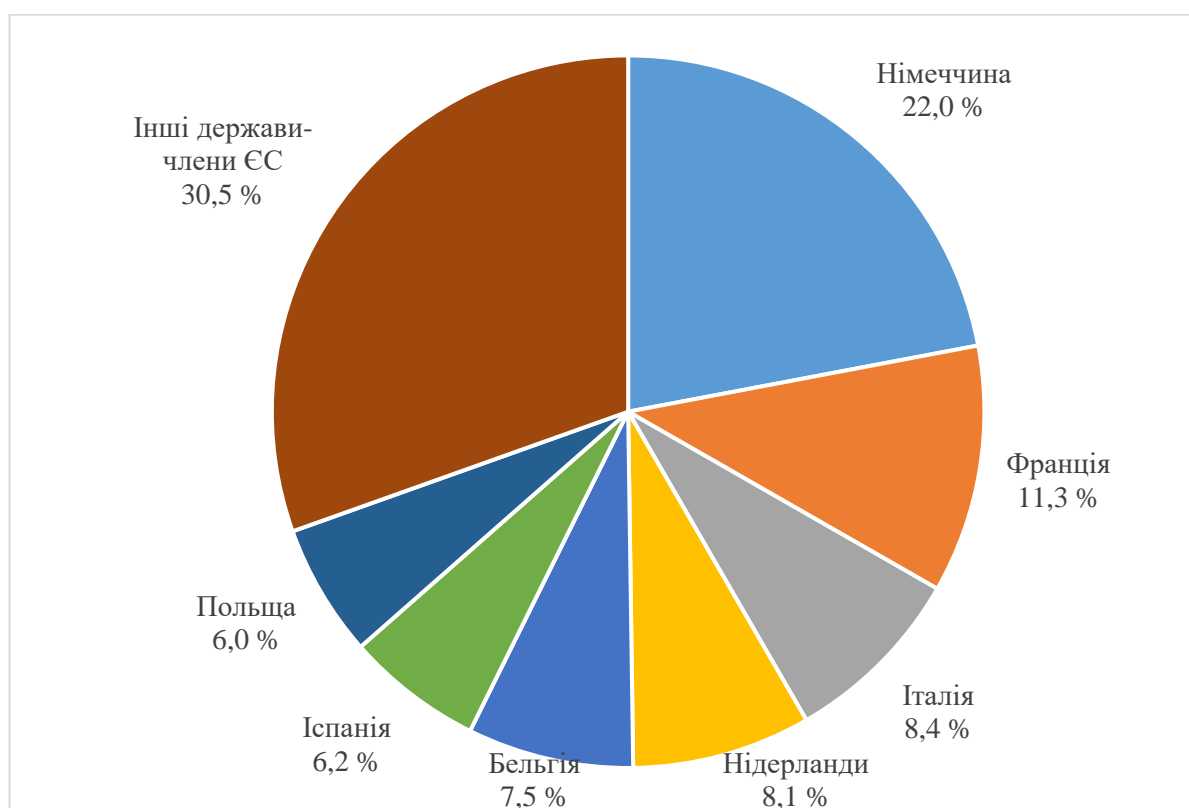


Рис. 3.5. Імпорт ЄС товарами з всередині ЄС по країнам ЄС в 2024 р., %

Складено автором за матеріалами [85]

За даними малюнку 3.5. можна констатувати, що Німеччина знову займає провідну позицію у внутрішньоєвропейському імпорті, забезпечуючи 22 % загального обсягу товарів, що постачаються всередині ЄС у 2024 році. Високий показник імпорту свідчить про значні потреби німецької економіки у сировині, комплектуючих та готових товарах для підтримки промислового виробництва та експорту. Франція займає другу позицію (11,3 %), а Італія (8,4 %) і Нідерланди (8,1 %) демонструють помірний рівень імпорту, що

відображає їхню роль як великих економічних центрів та транзитних вузлів внутрішньоєвропейської торгівлі [87].

Порівняння з даними експорту показує, що в Німеччині імпорту трохи перевищує експорт (22 % проти 21 %), що свідчить про активний обмін товарами всередині Союзу. Інші країни, зокрема Франція та Нідерланди, мають відносно більший розрив між експортом і імпортом, що відображає особливості їхніх економік та торговельних стратегій. Частка «інших держав-членів ЄС» становить 30,5 %, що свідчить про помітну роль середніх і малих економік у забезпеченні інтегрованого ринку ЄС та підтриманні стабільності внутрішньоєвропейської торгівлі. Загалом, структура імпорту повторює тенденції експорту, демонструючи концентрацію основних потоків у великих економіках і поступове збільшення ролі менших держав.

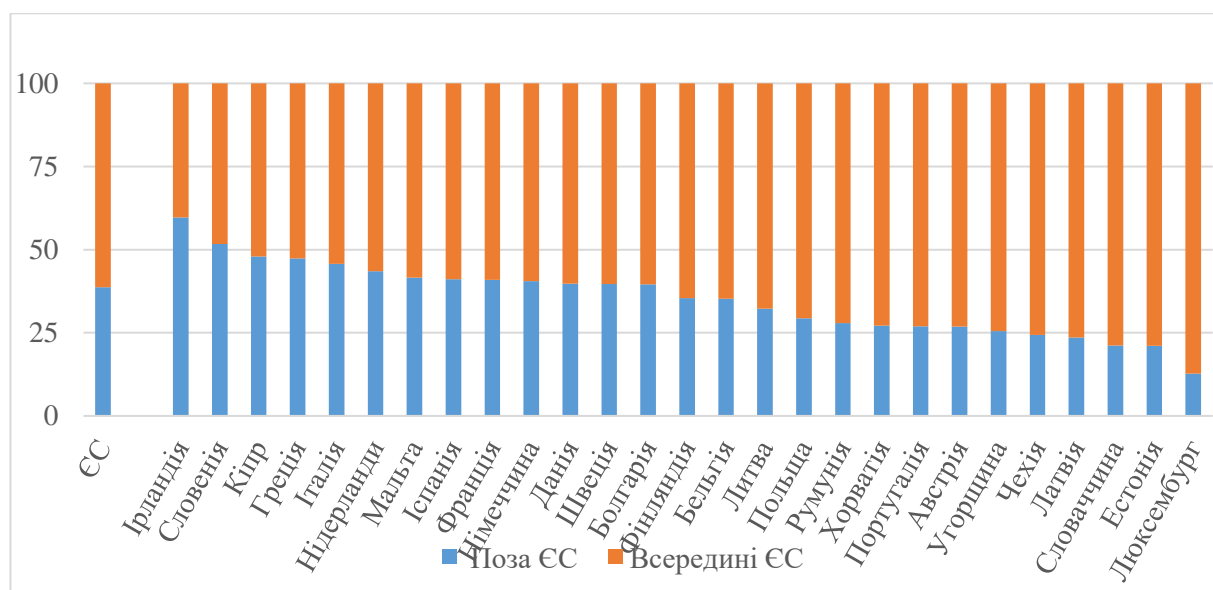


Рис. 3.6. Торговельний оборот товарами всередині ЄС та за його межами в 2024 році за країнами ЄС. Складено автором за матеріалами [88]

Дані малюнку 3.6. демонструють загальну структуру торгівлі ЄС у 2024 році, де 61,3 % товарів обмінюються всередині Союзу, а 38,7 % – з країнами поза його межами. Найбільша частка внутрішньоєвропейського обороту спостерігається у малих та центрально-східних державах, таких як Люксембург (87,3 %), Естонія (78,9 %) та Словаччина (78,8 %), що свідчить про їхню високу інтегрованість у внутрішній ринок ЄС і меншу залежність від

глобальної торгівлі. У великих економіках, таких як Німеччина (59,5%) та Франція (59,1%), спостерігається більш збалансоване співвідношення між внутрішнім і зовнішнім оборотом, що відображає їхню активну участь у глобальних торговельних ланцюгах [88].

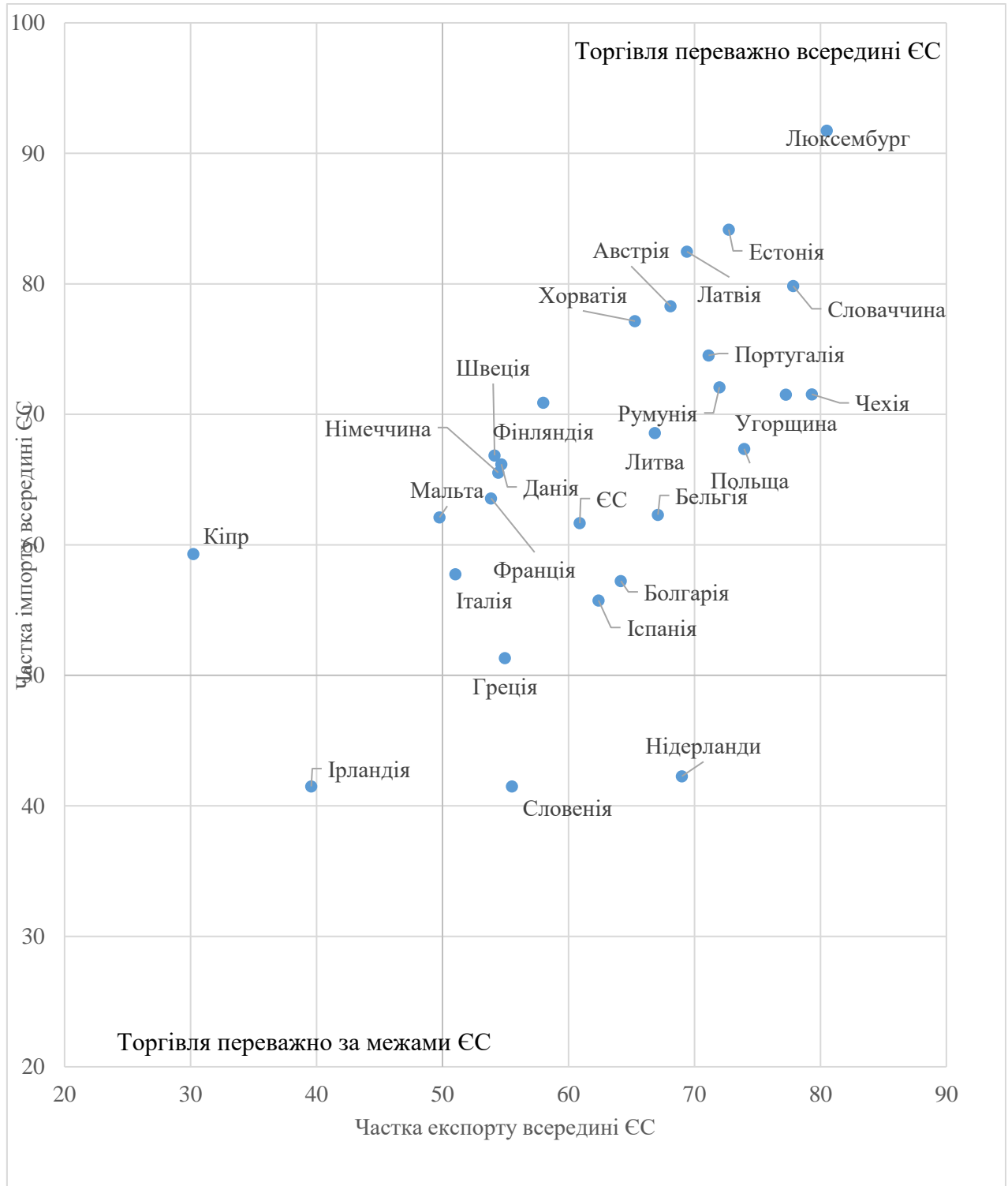


Рис. 3.7. Торговля товарами всередині та за межами ЄС, 2024 р.

Складено автором за матеріалами [84;85]

Деякі країни демонструють переважання зовнішньої торгівлі над внутрішньою: Ірландія (59,7 %) та Словенія (51,7 %) імпортують та експортують більше товарів за межами ЄС, що свідчить про їхню відкриту економіку та орієнтацію на глобальні ринки. Загальна тенденція показує, що країни з меншими економіками більш інтегровані у внутрішній ринок ЄС, тоді як великі економіки поєднують внутрішньоевропейську торгівлю із значним обсягом зовнішніх операцій. Це відображає стратегічну роль провідних держав у формуванні економічних пріоритетів ЄС і балансі між внутрішньою інтеграцією та глобальною [88].

Аналіз даних на продемонстрованому малюнку 3.7. показує, що загалом частка внутрішньої торгівлі в обсягах імпорту та експорту ЄС у 2024 році становить близько 61,7 % та 60,9 % відповідно. Це підтверджує, що внутрішньоевропейські торговельні потоки залишаються ключовим фактором економічної інтеграції Союзу. Серед країн із високою часткою внутрішньої торгівлі варто відзначити Люксембург (імпорт – 91,7 %, експорт – 80,5 %), Естонію (84,2 % та 72,7 %) та Латвію (82,5 % та 69,4 %), що свідчить про їхню сильну інтеграцію у внутрішній ринок і меншу залежність від зовнішньої торгівлі. Натомість Ірландія (41,5 % імпорт, 39,6 % експорт) та Нідерланди (42,3 % імпорт, 69 % експорт) мають відносно низьку частку внутрішньої торгівлі, що вказує на відкритість їхніх економік до глобальних ринків.

Різниця між імпортом та експортом у межах країн ЄС також демонструє специфіку економічних структур. Наприклад, Німеччина (65,5 % імпорт, 54,4 % експорт) та Франція (63,6 % імпорт, 53,9 % експорт) більше імпортують товарів від інших держав-членів, ніж експортують, що відображає високий внутрішній попит на промислові товари та комплектуючі. Водночас країни Центральної та Східної Європи, такі як Чехія (71,5 % імпорт, 79,3 % експорт), Польща (67,4 % імпорт, 73,9 % експорт) та Словаччина (79,8 % імпорт, 77,8 % експорт), демонструють високі показники внутрішньої торгівлі як у імпорті, так і в експорті, що свідчить про їхню активну участь у внутрішньому ринку ЄС і значну інтеграцію у виробничі та логістичні ланцюги Союзу [89].

3.2. Виклики та суперечності у франко-німецькому європейському лідерстві

Протягом останнього десятиліття ЄС зіткнувся з цілою низкою серйозних криз та фундаментальних викликів. Серед них виділяються криза єврозони, міграція та COVID-19. Усі три кризи були стрес-тестами для конкретного важливого політичного режиму, а саме єдиної валюти, безкордонних подорожей та єдиного ринку. Однак незабаром вони перетворилися на загрози для всього європейського інтеграційного проекту, функціонування ЄС та цілісності політики ЄС. Кожна криза характеризувалася високим рівнем терміновості та невизначеності; розподільчими наслідками для держав-членів та між ними; та відсутністю встановлених інституційних процедур та компетенцій. Через такі характеристики ці три політичні кризи відрізнялися від інших випадків нещодавніх потрясінь у ЄС, таких як Brexit [90].

Помітна роль Франції та Німеччини під час відповідної кризи; збільшення двосторонньої діяльності та координації після поглиблення кризи; наявність принаймні деяких прикладів франко-німецького лідерства, описаних вище; та вирішальної ролі Франції та Німеччини у вирішенні кризи ЄС. Більше того, франко-німецький вплив на управління кризами та стабілізацію передбачає результати на рівні ЄС, які відображають франко-німецькі позиції та задекларовані цілі.

Таблиця 3.5

Сфери франко-німецького лідерства в ЄС

Сфера	Опис очікуваної ролі лідерства	Показники
Економічна / політика єврозони	Франція та Німеччина виступають рушієм економічного управління ЄС, фіскальної інтеграції, реформ єврозони	<ul style="list-style-type: none"> — – Частка Франції та Німеччини у ВВП ЄС (%) — – Кількість спільних франко-німецьких ініціатив в економічному управлінні — – Відхилення у державному боргу / дефіцитах бюджету обох країн — – Рівень узгодженості голосування у питаннях економіки ЄС

Безпека / оборона / зовнішня політика	Франко-німецький тандем забезпечує стратегічне лідерство в зовнішніх діях ЄС, оборонній співпраці, стратегічній автономії	<ul style="list-style-type: none"> — – Витрати на оборону (% ВВП) Франції та Німеччини– — Кількість спільних оборонних проєктів (наприклад, програми співпраці) — – Приклади розбіжностей у зовнішній політиці (наприклад, щодо України)
Інституційна / інтеграційна	Франко-німецька співпраця у поглибленні інтеграції ЄС: реформи інституцій, розширення, концепція «ядра ЄС»	<ul style="list-style-type: none"> — Кількість договорів та ініціатив Франції та Німеччини (наприклад, Договір Аахена) — – Рівень узгодженості позицій у пропозиціях реформ ЄС — – Громадська думка у Франції та Німеччині щодо ролі лідерства в ЄС
Внутрішньо політичні передумови	Внутрішня політична стабільність і консенсус у кожній країні впливають на здатність лідирувати разом	<ul style="list-style-type: none"> — – Стабільність урядових більшостей (виборчі цикли, нестійкість коаліцій) — – Здатність до внутрішніх реформ (ринок праці, фіскальна політика) — – Рівень довіри громадськості до ролі у лідерстві в ЄС

Складено автором за матеріалами [90;91]

Важливо, що франко-німецьке лідерство та стабілізація не обов'язково означають відсутність лідерської діяльності з боку інших учасників. Наприклад, франко-німецьке лідерство та лідерство Європейської Комісії не є грою з нульовою сумою. Однак, коли існує великий тиск часу та сильні (пере)розподільні наслідки, очікується, що держави-члени ЄС, і особливо дві найбільші, вийдуть у центр уваги. Більше того, якщо інші актори відігравали важливу роль, аргумент про вирішальний франко-німецький вплив на підтримку політичного устрою ЄС вимагає принаймні підтримки або схвалення з боку Франції та Німеччини лідерства, яке забезпечують ці актори. Якщо ж, навпаки, Франція та Німеччина не відіграють вирішальної ролі, а наднаціональні актори не беруть на себе ініціативу за франко-німецької підтримки, або якщо наднаціональні актори чи інші держави-члени прямо діють проти франко-німецьких пропозицій, двостороннє лідерство або відсутнє, або провалилося [91].

Таблиця 3.6

Криза, попит і пропозиція, шляхи франко-німецького двостороннього
лідерства, наслідки кризи

Криза	Попит і пропозиція	Шляхи та засоби франко-німецького лідерства	Наслідки кризи
Фінансова / боргова криза у єврозоні	Попит: потреба в стабілізації євро, фінансової підтримки слабких економік;	<ul style="list-style-type: none"> — Координація позицій у Єврокомісії та Раді ЄС — Спільні пропозиції щодо стабілізаційних механізмів — Двосторонні домовленості (Aachener Vertrag, ESM) 	<ul style="list-style-type: none"> — Укріплення євро — Часткове вирішення боргових проблем — Підвищення політичного впливу франко-німецького тандему
	Пропозиція: кошти стабілізаційних фондів, політична воля Франції та Німеччини		
Міграційна криза	Попит: потреба в справедливому розподілі біженців, безпеки кордонів;	<ul style="list-style-type: none"> — Спільні переговори в ЄС — Пропозиції щодо реформ Шенгенської системи та механізмів перерозподілу біженців 	<ul style="list-style-type: none"> — Часткова інтеграція політики біженців — Часткове зниження напруженості між країнами ЄС
	Пропозиція: Франція та Німеччина пропонують рамки для розподілу, фінансування та політичні ініціативи		
Безпекова криза	Попит: забезпечення стабільності в ЄС та суміжних регіонах;	<ul style="list-style-type: none"> — Спільні дипломатичні ініціативи — Координація санкцій — Розробка спільних оборонних програм (PESCO, військова співпраця) 	<ul style="list-style-type: none"> — Зміцнення зовнішньополітичного іміджу — Часткова ефективність у врегулюванні конфліктів
	Пропозиція: дипломатія, оборонні ініціативи, політична підтримка союзників		
Енергетична / екологічна криза	Попит: стабільність енергопостачання, зелена трансформація;	<ul style="list-style-type: none"> — Франко-німецькі ініціативи щодо енергетичної безпеки (газ, атом, ВДЕ) — Координація політики ЄС щодо клімату та енергетики 	<ul style="list-style-type: none"> — Поступове зменшення залежності від нестабільних джерел — Часткове зміцнення стратегічної автономії ЄС
	Пропозиція: інвестиції у відновлювану енергетику, технології, фінансування переходу		

Складено автором за матеріалами [92;93]

Успішне франко-німецьке управління кризою. Шляхи успішного

франко-німецького управління кризою в ЄС включають, по-перше, дипломатичне посередництво. Це означає, що Франція та Німеччина спочатку представляють різні або навіть протилежні уподобання та різні більші табори держав-членів. Завдяки дипломатичній координації, зазвичай на найвищому політичному та адміністративному рівнях, обом країнам вдається узгодити, за допомогою логіки «компромісу через посередників», підтримку інших держав-членів своїми запропонованими двосторонніми політичними пропозиціями. Другий спосіб успішного управління кризою включає непропорційну частку фінансового тягаря, яку несуть Франція та Німеччина, щоб забезпечити вирішення певної проблеми. Завдяки їх розміру та фінансовим ресурсам, що виражаються, наприклад, у внесках двох країн до бюджету ЄС, франко-німецька згода є необхідною умовою для будь-яких дій на рівні ЄС, що потребують великих коштів. Як дипломатичне посередництво, так і фінансове тягар можуть відбуватися через додаткові пакетні угоди за адитивною логікою або, як варіант, через спільні та конвергентні двосторонні політичні пропозиції. Випадки успішного франко-німецького врегулювання кризи в ЄС включають кризу порожнього крісла, кризу бюджетних знижок, кризу кінця холодної війни, кризу євро та кризу COVID-19 [94].

Невдале франко-німецьке врегулювання кризи. Можуть бути різні причини, чому франко-німецьке врегулювання кризи в ЄС зазнає невдачі або взагалі не виникає. Окрім обмеженого попиту на двостороннє лідерство з боку інших держав-членів, однією з причин є те, що принаймні один з двох партнерів стикається зі серйозними перешкодами на внутрішньополітичній арені щодо заходів на рівні ЄС. Самі франко-німецькі відносини можуть бути в основі кризи, а взаємна підозра перешкоджає виникненню двостороннього лідерства. Іншою причиною є відсутність спільної мети та завдань між Францією та Німеччиною щодо врегулювання кризи. Як наслідок, позиції Франції та Німеччини щодо певної кризи можуть виявитися непримиримими, так що спроби двостороннього лідерства зазнають невдачі. Випадки невдалого франко-німецького врегулювання кризи включають кризу Європейського

демократичного союзу, нафтову кризу, кризу Конституційного договору та міграційну кризу [94].

Таблиця 3.7

Основні виклики та протиріччя франко-німецького лідерства

Виклик / протиріччя	Опис	Наслідки для лідерства в ЄС
Розбіжності у стратегічній культурі	Франція та Німеччина мають різні уявлення про загрози, військову політику, стратегічну автономію, відносини з трансатлантичними партнерами	Призводить до неоднозначності у спільних оборонних ініціативах, зменшує ефективність «двигуна» франко-німецького лідерства
Внутрішньополітична нестабільність / слабкі мандати	Країни мають нестабільні уряди, фрагментовані парламенти та змінні коаліції	Обмежує можливості лідерів обох держав у Європі, знижує здатність до спільних рішень
Економічні розбіжності / небажання реформ	Німеччина має сильну макроекономічну позицію, Франція відстає у реформах; різні політичні пріоритети (наприклад, щодо взаємного врегулювання боргів у єврозоні)	Ослаблює здатність Франції та Німеччини просувати реформи економічного управління в ЄС
Надмірна залежність від двостороннього «двигуна» у великому ЄС	Ідея, що Франція + Німеччина ведуть ЄС, може бути застарілою у 27-країнному блоці	Лідерство стає менш ефективним, якщо покладатися лише на дві держави; страждає координація та легітимність
Розрив між амбіціями та можливостями	Обидві країни декларують лідерство, але обмежені ресурсами та спадщиною (готовність до оборони, бюджетні проблеми Франції)	Інші країни ЄС можуть сумніватися у здатності Франції та Німеччини реалізувати ключові ініціативи; можливий політичний застій

Складено автором за матеріалами [91;92;94;95]

Коли дві країни отримували підтримку від інших держав, вони відігравали потужну роль у формуванні порядку денного, наприклад, з ініціативами щодо внутрішнього ринку, реформи САП, ЄВС та навіть Амстердамського договору. Франко-німецьке лідерство, безумовно, сильніше в деяких (міжурядових) сферах, але слабше в інших, а це означає, що існують різні впливові коаліції залежно від відповідного сектору. Інше припущення, розроблене в 2000-х роках, полягало в тому, що франко-німецький баланс дедалі більше зміщується на користь Німеччини, яку почали розглядати як

гегемона Європи. Німецька економіка завжди була сильнішою за французьку та сильнішою за будь-яку іншу європейську країну. Німеччина завжди була також найбільшим чистим донором бюджету ЄС [95].

Ангела Меркель була оголошена *Forbes* найвпливовішою жінкою у світі. І навпаки, вплив Франції зменшився порівняно з 1990-ми та 2000-ми роками. Цю зміну позиції Франції можна пояснити зовнішніми факторами, такими як переважання неоліберальної економічної моделі та розширення ЄС на Схід. Слабка конкурентоспроможність Франції збільшила розрив між економічними показниками країн, і ця асиметрія розглядалася як така, що загрожує характеру двосторонніх відносин.

3.3. Перспективи розвитку франко-німецької співпраці в умовах глобальних трансформацій

Сучасний етап розвитку міжнародних відносин характеризується глибокими глобальними трансформаціями, що охоплюють політичну, економічну, технологічну та безпекову сфери. Європейський Союз, як один із ключових центрів світової сили, перебуває в стані адаптації до нових викликів – геополітичної нестабільності, енергетичної кризи, цифрової революції та переходу до стійких форм розвитку. У цьому контексті франко-німецький союз залишається наріжним каменем європейської інтеграції, відіграючи роль головного рушія у формуванні спільної політики, підтриманні економічної стабільності та посиленні стратегічної автономії ЄС.

Історично Франція та Німеччина продемонстрували здатність долати суперечності та перетворювати партнерство на основу європейського лідерства. Сьогодні ж їхня співпраця набуває нового виміру, оскільки глобальні процеси – від зміни конфігурації світових ринків до формування нових технологічних стандартів – вимагають від двох країн координації дій у межах спільної промислової, енергетичної та оборонної політики. Від узгодженості франко-німецьких рішень залежить здатність ЄС зберегти

економічну конкурентоспроможність і політичну єдність у швидкоплинному світовому середовищі [65].

Перспективи розвитку франко-німецької співпраці визначаються поєднанням внутрішніх реформ і зовнішніх викликів. Країни прагнуть посилити технологічну незалежність Європи, сприяти «зеленому переходу», зміцнити спільну оборонну інфраструктуру та сформувати єдину позицію щодо глобальних проблем – від кліматичних змін до штучного інтелекту. Від успішності реалізації цих напрямів залежить не лише подальший розвиток двосторонніх відносин, а й майбутнє європейського проекту загалом, у якому Франція та Німеччина залишаються головними архітекторами інтеграційного поступу [65].

Таблиця 3.8

Кореляційний аналіз між макроекономічними показниками Німеччини та експорт/імпорт до/з Франції, за період 1994-2024 рр.

	ВВП по ПКС Німеччини, млрд дол. США	Населення Німеччини, млн осіб	Експорт товарів Німеччини до Франції, млрд дол. США	Імпорт товарів Німеччини з Франції, млрд дол. США
ВВП по ПКС Німеччини, млрд дол. США				
Населення Німеччини, млн осіб	0,5017029			
Експорт товарів Німеччини до Франції, млрд дол. США	0,9387795	0,2915764		
Імпорт товарів Німеччини з Франції, млрд дол. США	0,9814400	0,4113550	0,9836421	

Складено автором за матеріалами [77;78;79;80;81;84;85]

Аналіз кореляційних показників за період 1994–2024 рр. свідчить про тісний зв'язок між економічною потужністю Німеччини та її торгівлею з Францією. Кореляція між ВВП по ПКС Німеччини та експортом до Франції становить приблизно 0,939, а з імпортом з Франції – 0,981, що вказує на дуже сильний позитивний зв'язок. Це свідчить, що економічне зростання

Німеччини прямо стимулювало збільшення обсягів двосторонньої торгівлі. Зі зростанням ВВП зростали як поставки німецьких товарів до Франції, так і закупівлі німецьких підприємств.

Взаємозв'язок між експортом та імпортом між двома країнами є також дуже високим ($r \approx 0,984$), що свідчить про синхронність розвитку торгівельних потоків. Це означає, що економічні цикли двох країн взаємопов'язані, а торгівля розвивалася гармонійно, без суттєвих дисбалансів, що підтверджує стабільність франко-німецьких економічних відносин. Висока кореляція вказує на взаємозалежність економік та взаємну стимуляцію зовнішньої торгівлі.

Демографічні фактори, представлені населенням Німеччини, мають значно менший вплив на торгівлю з Францією. Кореляція населення з експортом становить 0,292, а з імпортом – 0,411, що є помірними значеннями. Це свідчить, що зростання або скорочення населення не було ключовим драйвером зміни обсягів торгівлі, на відміну від економічного зростання країни. Населення більше впливало на загальний рівень ВВП, ніж безпосередньо на товарообіг із Францією [78].

Основним фактором, який визначав динаміку торгівлі Німеччини з Францією протягом 1994–2024 рр., є економічна потужність країни. Двостороння торгівля відображає синхронний розвиток експорту та імпорту, що підтверджує стратегічну взаємозалежність економік. Демографічні зміни мали лише непрямий ефект, тоді як ВВП залишався головним стимулом для зростання товарообігу між двома провідними економіками ЄС.

Таблиця 3.9

Кореляційний аналіз між макроекономічними показниками Франції та експорт/імпорт до/з Німеччини, за період 1994-2024 рр.

	ВВП по ПКС Франції, млрд дол. США	Населення Франції, млн осіб	Експорт товарів Франції до Німеччини, млрд дол. США	Імпорт товарів Франції з Німеччини, млрд дол. США
ВВП по ПКС Франції, млрд дол. США				
Населення Франції, млн осіб	0,9485112			
Експорт товарів Франції до Німеччини, млрд дол. США	0,9496341	0,9433897		
Імпорт товарів Франції з Німеччини, млрд дол. США	0,9595608	0,9671503	0,9929861	

Складено автором за матеріалами [77;78;79;80;81;84;85]

Кореляційний аналіз показників Франції за період 1994–2024 рр. свідчить про надзвичайно високий рівень взаємозв'язку між зростанням економіки країни та інтенсивністю її торгівлі з Німеччиною. Кореляція між ВВП по ПКС Франції та експортом до Німеччини становить 0,9496, а між ВВП та імпортом з Німеччини – 0,9596, що вказує на майже повну позитивну залежність. Це означає, що зі зростанням французького ВВП відбувалося одночасне збільшення як експорту, так і імпорту, тобто економічний розвиток Франції безпосередньо стимулював двосторонню торгівлю.

Найтісніший зв'язок спостерігається між експортом і імпортом товарів – 0,993, що свідчить про майже повну синхронність торговельних потоків між двома країнами. Це підтверджує глибоку економічну інтеграцію Франції та Німеччини, де виробничі ланцюги, постачання комплектуючих і готової продукції мають взаємодоповнювальний характер. Такий показник є свідченням стабільності двосторонніх торговельних відносин, які незначно піддавалися впливу економічних криз і зберігали стратегічну стійкість протягом трьох десятиліть.

Демографічні фактори також демонструють високу позитивну

кореляцію як із ВВП ($r = 0,949$), так і з торговельними потоками: з експортом – 0,943, з імпортом – 0,967. Це свідчить, що на відміну від Німеччини, у Франції демографічна динаміка відігравала більш значну роль у формуванні економічного зростання та зовнішньої торгівлі. Збільшення населення супроводжувалося підвищенням внутрішнього попиту, виробництва та імпорту, що створювало передумови для зростання експорту до основного торговельного партнера – Німеччини [78].

Результати аналізу підтверджують, що між Францією та Німеччиною існує високий рівень економічної взаємозалежності, заснований на взаємному стимулюванні виробництва та торгівлі. Високі коефіцієнти кореляції між усіма показниками свідчать про те, що будь-які зміни у французькій економіці майже миттєво відображаються на динаміці двосторонньої торгівлі. Це підкреслює стратегічне значення франко-німецького тандему як економічного ядра Європейського Союзу.

Таблиця 3.10

Регресійний аналіз між макроекономічними показниками Німеччини та експорт/імпорт до/з Франції, за період 1994-2024 рр.

<i>Регресійна статистика</i>								
Множинний R	0,99							
R-квадрат	0,99							
Нормальний R-квадрат	0,99							
Стандартна похибка	31,98							
Спостереження	30,00							
<i>Дисперсійний аналіз</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>			
Регресія	3,00	2108883,6	702961,23	687,51	0,00			
Залишок	21,00	21471,89	1022,47					
Всього	24,00	2130355,5						
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-Значення</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні 95%</i>	<i>Нижні 95,0%</i>	<i>Верхні 95,0%</i>

Y-перетин	1775,19	747,53	2,37	0,03	220,62	3329,77	220,62	3329,77
Змінна X 1	-0,14	0,04	-3,82	0,00	-0,21	-0,06	-0,21	-0,06
Змінна X 2	-23,00	9,02	-2,55	0,02	-41,76	-4,24	41,76	-4,24
Змінна X 3	1,73	0,15	11,69	0,00	1,42	2,04	1,42	2,04

Складено автором за матеріалами [77;78;79;80;81;84;85]

В представленій регресійній моделі за показниками X / Y стали наступні показники:

- Експорт товарів Німеччини до Франції / Імпорт товарів Франції з Німеччини, млрд дол. США (Y);
- ВВП по ПКС Німеччини, млрд дол. США (X1);
- Населення Німеччини, млн осіб(X2);
- Імпорт товарів Німеччини з Франції, млрд дол. США (X3).

Регресійний аналіз дозволяє глибше дослідити вплив макроекономічних чинників Німеччини на обсяги експорту до Франції у 1994–2024 рр. Високі показники регресійної статистики свідчать про дуже тісний взаємозв'язок між досліджуваними змінними. Значення множинного коефіцієнта кореляції ($R = 0,99$) та коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,99$) означають, що 99 % варіації експорту Німеччини до Франції пояснюється змінами у ВВП, чисельності населення та імпорту з Франції. Це вказує на надзвичайно високу пояснювальну силу моделі, що підтверджується також значенням $F = 687,51$ при $p < 0,001$, яке є статистично значущим.

Отримані коефіцієнти регресії демонструють різноспрямований вплив окремих факторів на експорт Німеччини. Найбільший позитивний вплив спостерігається з боку імпорту з Франції (X3), коефіцієнт якого становить +1,73, що означає: збільшення імпорту на 1 млрд дол. сприяє підвищенню експорту приблизно на 1,73 млрд дол. Така залежність підтверджує взаємодоповнюваний характер двосторонньої торгівлі, коли виробничі ланцюги обох країн інтегровані, а імпорт використовується для подальшого експорту готової продукції. Водночас вплив ВВП та чисельності населення

Німеччини має негативний напрям. Коефіцієнт для ВВП (-0,14) і для населення (-23,00) свідчить, що зростання цих показників не завжди супроводжується підвищенням експорту до Франції. Це може бути пояснено структурними зрушеннями у внутрішній економіці Німеччини, переорієнтацією на інші ринки або збільшенням внутрішнього споживання у роки економічного зростання. Незважаючи на це, обидва показники залишаються статистично значущими ($p < 0,05$), що підтверджує їх реальний, хоча й опосередкований, вплив на торговельну динаміку [80;81].

Побудована регресійна модель демонструє високу надійність і адекватність. Основним рушієм зростання експорту Німеччини до Франції виступає активність двосторонньої торгівлі, зокрема імпорт із Франції, який прямо стимулює виробництво та подальше постачання товарів у межах спільних виробничих ланцюгів. Отримані результати підтверджують глибоку економічну інтеграцію двох держав і їхній взаємозалежний характер у межах європейського економічного простору.

Таблиця 3.11

Регресійний аналіз між макроекономічними показниками Німеччини та експорт/імпорт до/з Франції, за період 1994-2024 рр.

<i>Регресійна статистика</i>								
Множинний R	1,00							
R-квадрат	0,99							
Нормальний R-квадрат	0,99							
Стандартна похибка	12,51							
Спостереження	30,00							
<i>Дисперсійний аналіз</i>								
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>			
Регресія	3,00	344515,90	114838,63	733,51	0,00			
Залишок	21,00	3287,76	156,56					
Всього	24,00	347803,66						
	<i>Коефіцієнт ти</i>	<i>Стандартна</i>	<i>t-статист</i>	<i>P-Значен</i>	<i>Нижні 95%</i>	<i>Верхні</i>	<i>Нижні</i>	<i>Верхні</i>

	<i>похибка</i>	<i>ика</i>	<i>ня</i>		95%	95,0 %	95,0 %	
Y-перетин	898,17	251,15	3,58	0,00	375,88	1420,46	375,88	1420,46
Змінна X 1	0,00	0,01	0,38	0,71	-0,02	0,03	-0,02	0,03
Змінна X 2	-14,22	4,55	-3,13	0,01	-23,69	-4,76	-23,69	-4,76
Змінна X 3	1,03	0,08	12,52	0,00	0,86	1,21	0,86	1,21

Складено автором за матеріалами [77;78;79;80;81;84;85]

В представлений регресійній моделі за показниками X / Y стали наступні показники:

- Експорт товарів Франції до Німеччини / Імпорт товарів Німеччини з Франції, млрд дол. США (Y);
- ВВП по ПКС Франції, млрд дол. США (X1);
- Населення Франції, млн осіб(X2);
- Імпорт товарів Франції з Німеччини, млрд дол. США (X3).

Регресійна модель, побудована для оцінки взаємозв'язку між макроекономічними показниками Франції та її зовнішньою торгівлею з Німеччиною за період 1994–2024 рр., демонструє надзвичайно високу пояснювальну силу. Множинний коефіцієнт кореляції ($R = 1,00$) та коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,99$) свідчать, що 99 % варіації обсягів експорту Франції до Німеччини (або імпорту з Німеччини) пояснюється змінами у ВВП, чисельності населення та імпорті Франції. Значення критерію Фішера ($F = 733,51$) при $p < 0,001$ підтверджує статистичну значущість моделі та її адекватність реальним економічним даним [79].

Коефіцієнти регресії показують, що найбільший позитивний вплив на експорт Франції до Німеччини має показник імпорту з Німеччини (X3), із коефіцієнтом +1,03. Це означає, що збільшення імпорту на 1 млрд дол. супроводжується зростанням експорту приблизно на 1,03 млрд дол. Такий результат підтверджує наявність тісних виробничо-торговельних зв'язків між двома економіками, де імпорт відіграє роль у виробничих процесах, а отже, стимулює подальший експорт. Це типовий ефект інтегрованих ланцюгів доданої вартості в межах європейського промислового простору.

З іншого боку, показник чисельності населення (X_2) має статистично значущий, але негативний вплив на обсяги експорту (коефіцієнт $-14,22$, $p = 0,01$). Це може бути пов'язано з тим, що зростання населення супроводжується підвищенням внутрішнього споживання, що частково зменшує експортний потенціал країни. Натомість вплив ВВП по ПКС Франції (X_1) виявився незначущим ($p = 0,71$), що може свідчити про стабільність французької економіки, де рівень торгівлі з Німеччиною визначається не стільки масштабом ВВП, скільки структурою економічних зв'язків і галузевою спеціалізацією [84].

Отримані результати підтверджують, що ключовим чинником розвитку двосторонньої торгівлі між Францією та Німеччиною є взаємозалежність у межах виробничих ланцюгів, а не лише макроекономічні чи демографічні фактори. Висока кореляція та значущість моделі свідчать про системну інтеграцію економік обох країн, де зростання імпорту є каталізатором експорту. Це підкреслює стратегічний характер франко-німецької економічної співпраці як ядра європейського економічного розвитку [85].

Проведені кореляційні та регресійні аналізи свідчать про надзвичайно високий рівень взаємозалежності між економіками Франції та Німеччини. Отримані коефіцієнти показали майже повну позитивну кореляцію між динамікою ВВП, зовнішньоторговельними потоками та макроекономічними параметрами обох країн, що підтверджує наявність тісних виробничих і фінансових зв'язків. Такі результати демонструють, що будь-які зміни в економічному розвитку однієї держави практично відразу відображаються на торговельній активності іншої, формуючи спільний ритм економічного зростання. Регресійний аналіз виявив, що основним чинником посилення двосторонньої взаємодії виступає взаємна торгівля – імпорт і експорт між країнами є не лише показником економічної активності, а й рушієм подальшого зростання. Високі коефіцієнти регресії для змінних, що характеризують імпорт, свідчать про інтегрованість виробничих ланцюгів, коли внутрішній попит однієї країни стимулює експорт іншої. Натомість

демографічні фактори мають опосередкований або слабший вплив, підтверджуючи, що економічні взаємини Франції та Німеччини ґрунтуються передусім на інституційних і структурних засадах. Аналітичні результати вказують, що франко-німецьке економічне партнерство залишається ключовою опорою стабільності Європейського Союзу. Висока кореляція між макроекономічними показниками та синхронність торговельних процесів свідчать про наявність спільного економічного циклу та глибоку інтеграцію. У контексті глобальних трансформацій це створює сприятливі передумови для подальшого розвитку співпраці – передусім у сферах промислової модернізації, енергетичного переходу, цифрової трансформації та зміцнення економічного суверенітету ЄС.

Висновки до третього розділу

1. Встановлено, що франко-німецьке торговельно-економічне партнерство відіграє визначальну роль у формуванні стратегічних векторів розвитку Європейського Союзу. Взаємодія двох провідних економік ЄС забезпечує не лише економічну стабільність інтеграційного простору, а й формує політичні та інституційні засади європейського управління. Франція та Німеччина виступають ініціаторами ключових рішень у сфері економічної конвергенції, спільного бюджету, енергетичної безпеки, оборони та кліматичної політики. Їхнє партнерство базується на спільному баченні майбутнього Європи як простору інновацій, соціальної відповідальності та стійкого зростання. Саме координація між цими двома державами дозволяє ЄС оперативіно реагувати на зовнішні виклики – від фінансових криз до геополітичних загроз – і зберігати статус одного з найпотужніших економічних блоків світу.

2. Аналіз викликів і суперечностей у франко-німецькому європейському лідерстві показав, що попри високий рівень інтеграції, між країнами зберігаються відмінності у підходах до окремих сфер економічної політики. Франція традиційно орієнтується на державне регулювання, соціальну

стабільність та підтримку стратегічних галузей, тоді як Німеччина спирається на ринкові механізми, експортну модель розвитку та фіскальну дисципліну. Ці різниці часом породжують суперечності у формуванні спільних європейських рішень, особливо в бюджетній, енергетичній та оборонній політиках. Однак проведені кореляційні та регресійні аналізи свідчать про високий рівень економічної взаємозалежності: коефіцієнти кореляції між ВВП, експортом та імпортом обох країн перевищують 0,9, що підтверджує синхронність їхніх економічних циклів. Це означає, що навіть за наявності тимчасових політичних розбіжностей економічна логіка взаємодії стимулює подальше зближення і спільне стратегічне планування.

3. Результати аналізу перспектив розвитку франко-німецької співпраці в умовах глобальних трансформацій вказують на необхідність поглиблення партнерства в нових сферах – цифровізації, енергетичному переході, екологічній модернізації та технологічних інноваціях. Глобальні виклики, зокрема зміна клімату, енергетична нестабільність і зростання ролі штучного інтелекту, зумовлюють потребу у створенні спільних програм індустріального розвитку, наукових досліджень і стратегічних інвестицій. Регресійний аналіз показав, що головним рушієм економічного зростання у франко-німецьких відносинах є торговельно-виробнича взаємодія, особливо імпортно-експортні потоки промислової продукції з високою доданою вартістю. Це свідчить про перспективність розвитку єдиних технологічних платформ, спільних кластерів у сфері «зеленої» енергетики, транспортної інфраструктури та інноваційної економіки.

ВИСНОВКИ

1. Двосторонні торговельно-економічні відносини є ключовою формою міжнародної економічної взаємодії, що ґрунтується на принципах відкритості, взаємної вигоди та правової визначеності. Аналіз теоретичних підходів дозволяє стверджувати, що сутність таких відносин полягає у систематичній та цілеспрямованій співпраці двох держав у сфері торгівлі, інвестицій, технологічного обміну та кооперації виробництва. Їх розвиток залежить від дотримання фундаментальних принципів – недискримінації, стабільності регуляторного середовища, прозорості процедур та передбачуваності економічної політики. Упровадження цих принципів формує довіру між партнерами та сприяє зростанню обсягів і ефективності економічних потоків.

2. Розвиток торговельно-економічних відносин виступає стратегічним чинником поглиблення міжнародних інтеграційних процесів та формування економічних союзів. Проведений огляд наукових підходів показує, що саме активізація торговельних і інвестиційних взаємозв'язків створює основу для консолідації економічних інтересів країн. Вона сприяє гармонізації законодавства, формуванню єдиних ринків, зменшенню бар'єрів у переміщенні товарів і капіталу, а також підвищенню взаємної економічної залежності, яка стимулює стабільність та політичне зближення. У цьому контексті двосторонні відносини можуть слугувати як стартовим майданчиком для ширших регіональних інтеграцій, так і інструментом індивідуалізації співпраці поза межами багатосторонніх структур.

3. Методичні підходи до дослідження двосторонніх торговельно-економічних відносин мають комплексний характер і забезпечують всебічне оцінювання інтенсивності та ефективності співпраці. Використання статистичних індексів структури й динаміки торгівлі, показників взаємодоповнюваності економік, моделей гравітаційного аналізу, а також якісних методів порівняння дозволяє не лише визначити результативність торговельної взаємодії, а й виявити стратегічні напрями її розвитку.

Комплексність методичного апарату забезпечує можливість формувати обґрунтовані висновки щодо потенціалу партнерства, виявляти ризики та прогнозувати подальшу еволюцію двосторонніх зв'язків.

4. Інституційна взаємодія між двома провідними країнами Європейського Союзу є основою стабільності європейської інтеграції. Координація економічних рішень відбувається через ефективну роботу спільних органів – Європейської ради, Ради міністрів, Єврокомісії, Єврогрупи, а також двосторонніх форматів, таких як франко-німецькі економічні та оборонні ради. Франція й Німеччина відіграють роль ініціаторів спільної бюджетної, енергетичної, промислової та кліматичної політики ЄС. Їхня взаємодія формує основу для вироблення консолідованої позиції всього Союзу в умовах зовнішніх викликів і внутрішньої дивергенції держав-членів.

5. Економічні зв'язки між цими країнами характеризуються високою інтенсивністю та стабільним зростанням. Аналіз динаміки показав, що Франція традиційно входить до трійки головних торговельних партнерів Німеччини, а Німеччина – до першої трійки для Франції. Обсяги двостороннього товарообігу постійно збільшувалися протягом 1990–2020-х років, що свідчить про стійкий характер економічних відносин навіть у періоди глобальних криз. Статистичні дані та кореляційні розрахунки підтверджують тісний зв'язок між ВВП обох країн і зростанням взаємного експорту та імпорту, що відображає високу ступінь економічної взаємозалежності та синхронність розвитку їхніх економічних систем.

6. Домінуюче місце у двосторонній торгівлі займають високотехнологічні галузі промисловості: машинобудування, автомобілебудування, хімічна та фармацевтична промисловість, електроніка та енергетичне машинобудування. Галузева структура обміну свідчить про глибоку виробничу інтеграцію – значна частка експорту є взаємо доповнюваною у межах європейських ланцюгів доданої вартості. Зростає роль «зелених» технологій, цифрових рішень та інноваційних секторів, що відповідає стратегії сталого розвитку ЄС. Таким чином, галузева взаємодія Франції та Німеччини забезпечує

інноваційне оновлення європейської промисловості та посилює конкурентоспроможність європейської економіки у глобальному вимірі.

7. Франко-німецький тандем виконує роль «двигуна» інтеграційних процесів у Європейському Союзі. Ці дві держави виступають головними архітекторами стратегічних напрямів розвитку Союзу – економічного, енергетичного, технологічного та безпекового. Їхня співпраця забезпечує узгоджене функціонування спільного ринку, сприяє реалізації антикризових програм, розвитку інвестиційних фондів та інноваційних проєктів. Франція та Німеччина не лише координують власну політику, а й задають приклад ефективної співпраці, що підтримує економічну стійкість та соціальну згуртованість ЄС.

8. З'ясовано, що попри високу ефективність економічної співпраці, між країнами зберігаються певні концептуальні розбіжності у підходах до макроекономічного регулювання, бюджетної політики та державного втручання в економіку. Франція традиційно схильна до більш соціально орієнтованої моделі розвитку, тоді як Німеччина дотримується принципів ринкової стабільності та фінансової дисципліни. Однак проведений кореляційний та регресійний аналіз виявив, що попри наявність різних підходів, економіки країн залишаються тісно інтегрованими: коефіцієнти кореляції між ключовими макроекономічними показниками перевищують 0,9, що свідчить про майже повну взаємозалежність динаміки розвитку. Це доводить, що спільні економічні інтереси переважають над політичними суперечностями, а прагматичне партнерство виступає основою їхнього лідерства у Європі.

9. Основні напрями подальшого зміцнення двостороннього партнерства. Глобальні виклики – енергетичний перехід, цифровізація, кліматичні зміни, технологічна конкуренція та безпекові ризики – стимулюють Францію та Німеччину до поглиблення координації політики у сферах інновацій, «зеленої» енергетики, оборони та інфраструктури. Результати регресійного аналізу підтвердили, що саме зовнішньоторговельна взаємодія є головним

драйвером зростання обох економік, а інвестиції в спільні науково-дослідні та промислові проєкти створюють базу для довгострокового економічного лідерства Європейського Союзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шнирков О. І., Заблоцька Р. О. Міжнародні економічні відносини : конспект лекцій. Київ : КНЕУ, 2018. 285 с.
2. Економічні санкції у сучасному світовому господарстві : монографія / за ред. О. І. Шниркова. Київ : КНУ ІМВ, 2019. 239 с.
3. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія, теорія, політика : підручник. Київ : Либідь, 2019. 960 с.
4. Діджиталізація сучасної системи міжнародних економічних відносин : монографія / А. С. Філіпенко, Н. В. Резнікова, О. І. Рогач та ін. ; за ред. О. І. Шниркова. Київ : КНУ ІМВ, 2020. 236 с.
5. Ризики в сучасній системі міжнародних економічних відносин : монографія / О. І. Шнирков та ін. Київ : КНУ ІМВ, 2020. 207 с.
6. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 400 с.
7. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Л. П. Кудирка. Київ : КНТЕУ, 2018 (2020). 671 с.
8. Міжнародні економічні відносини : підручник / за ред. А. І. Крисоватого. Тернопіль : ТНЕУ, 2021. 662 с.
9. Боярчук А. І., Огородник Р. П., Плющик І. А. та ін. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Кропивницький : КНТУ, 2018. 347 с.
10. Ксендзук В. В. Механізми формування та реалізації державної зовнішньоторговельної політики України : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2020. 352 с.
11. Осташко Т. О., Венгер В. В., Олефір В. К. та ін. Торговельна політика: перспективи участі України в ініціативі «Один пояс, один шлях». Київ : ІЕП НАНУ, 2020. 334 с.
12. Розвиток національної торговельної політики для підвищення конкурентоспроможності економіки України : монографія. Київ : ІЕП НАНУ, 2021. 313 с.

13. Глобалізаційні процеси у світовій економіці: виклики та можливості для України : колект. монографія. Київ : ІЕП НАНУ, 2022. 264 с.
14. Імперативи розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобальних викликів : монографія / за ред. О. А. Довгаль. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2022. 528 с.
15. Кушнір Н. О., Заяць О. І., Зайць О. І. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. Луцьк : ВНУ ім. Лесі Українки, 2023. 360 с.
16. Міжнародна економіка : підручник / за ред. Н. М. Антофій, О. В. Булюка, С. В. Фомішина. Одеса : ОНЕУ, 2019. 352 с.
17. Модернізація економічної політики розвитку сфер діяльності та ринків : колективна монографія. Київ : ІЕП НАНУ, 2020–2021. URL: https://chtyvo.org.ua/authors/Avtorskyi_kolektyv/Modernizatsiia_ekonomichnoi_p_olityky_rozvytku_sfer_diiialnosti_ta_rynkyv_Chastyna_2.pdf
18. Наукові праці Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка : збірник монографічних матеріалів. Київ : ІМВ, 2018–2021. 715 с.
19. Оцінка впливу ініціативи Belt & Road на Україну : аналітична монографія. Київ : KSE, 2019. 412 с.
20. Формування інституційного середовища модернізації економіки старопромислових регіонів : монографія. Київ : НАН України, 2022. 261 с.
21. Національні економіки у глобальному світі : колективна монографія. Львів : ЛНУ ім. Франка, 2021. 384 с.
22. Глобалізаційні виклики розвитку національних економік : збірник наукових праць. Київ : НАН України, 2021–2022. 554 с.
23. Актуальні напрями розвитку технічного та виробничого потенціалу національної економіки : монографія / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Київ : КНЕУ, 2021. 536 с.
24. Осташко Т. О., Венгер В. В. Торговельна політика України в Азії в умовах багатополлярної глобалізації. Економіка і прогнозування. 2023. № 2. С. 92-117. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0001433519>
25. Носалюк Н. І. та ін. Експортний потенціал України та його реалізація :

аналітична монографія. Київ : НАН України, 2024–2025. 88 с.

26. Переверзева, С. О. Антикризове управління торговельно-економічними відносинами України та ЄС // Економіка та суспільство. 2022. № 46. С. 39–52.

27. Шнирков, О. І., Чугаєв, О. «Економічна інтеграція України до ЄС в умовах російсько-української війни» // Журнал європейської економіки. 2023. Т. 22, № 1. С. 49–68. URL: <https://jeej.wunu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1637>

28. Петренко К. В., Золотоверх Л. В. Трансформація економічного розвитку агросектору України в умовах інтеграції до ЄС // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». 2024. № 28. DOI: 10.20535/2307-5651.28.2024.302777

29. Хитра О. В., Мороз В. А., Корнійчук А. В. Трансформація механізмів організації зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану та у контексті вимог євроінтеграції // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2023. Вип. 4(110). С. 79–90. DOI: 10.37734/2409-6873-2023-4-12

30. Зелінська О. Трансформація зовнішньоекономічної діяльності підприємств України під впливом нових викликів // Економіка та суспільство. 2024. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5296>
economyandsociety.in.ua

31. Галан В. О., Самойлова А. Р. Євроінтеграція аграрного сектору України: виклики та перспективи виконання зобов'язань // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право». 2025. № 89 (4). DOI: 10.24144/2307-3322.2025.89.4.16

32. Палій М. О. Інституційна та економічна готовність аграрного сектору України до інтеграції в ЄС: сучасний стан і стратегічні перспективи // Економічний простір. 2025. № 20. URL: <https://economic-prostir.com.ua/wp-content/uploads/2025/07/202-230-236-palij.pdf> economic-prostir.com.ua

33. Комаров О. В. Механізми цифрової трансформації української митниці

в контексті євроінтеграції // Публічне управління і політика. 2024. № 3. URL: <https://customs-admin.umsf.in.ua/archive/2024/3/5.pdf> customs-admin.umsf.in.ua

34. Кандзюба І. В., Чичкало-Кондрацька, І. М. Механізми управління трансформацією інституційного середовища зовнішньоекономічної діяльності підприємств України // Економіка підприємства. 2025. DOI: 10.32702/2307-2105.2025.4.24

35. Разумков О. (упор.). Україна на шляху до ЄС: реалії і перспективи // Національний центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова. 2022. № 1-2 (187-188). URL: https://razumkov.org.ua/images/journal/NSD187-188_2022_ukr_full.pdf

36. Nawaz S. Institutions, Regional Integration and Bilateral Trade in South Asia. Journal of International Development, 2020. URL: <https://www.jstor.org/stable/27184732>

37. López Camargo O. D., Carvajal A. The Trade Effects of Regional Agreements and Economic Integration Processes in Europe, South America, and North America. Latin American Journal of Trade Policy, 2020. URL: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7863570.pdf>

38. Ekanayake E. M. Trade Blocks and the Gravity Model: A Study of Asia's Regional Agreements. European Journal of Interdisciplinary Studies, 2010. URL: <https://www.e-jei.org/upload/9180KU76078V3656.pdf>

39. Albuлесcu C. T., Goyeau D. The Interaction between Trade and FDI: The CEE Countries Experience. arXiv preprint, 2016. URL: <https://arxiv.org/abs/1609.02334>

40. Jun B., Alshamsi A., Gao J., Hidalgo C. A. Relatedness, Knowledge Diffusion, and the Evolution of Bilateral Trade. arXiv preprint, 2017. URL: <https://arxiv.org/abs/1709.05392>

41. Afesorghor S. K. Regional Integration, Bilateral Diplomacy and African Trade. Development Policy Review, 2019. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-8268.12405>

42. Nangombe S. N. Do Bilateral Trade Co-operations and Agreements on

Exports Have an Influence on Regional Economic Integration in the Southern Africa Development Community (SADC)? SSRN Working Paper, 2024. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4834216

43. Bekbolotova S. How Does Regional Economic Integration Impact Trade in Eurasian Economic Union? Evidence from Armenia and Kyrgyzstan. Journal of Eurasian Studies, 2025. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/15387216.2025.2475904>

44. Kryvenko N. Development of Trade and Economic Relations of the BSEC Countries. Economics – MSU Journal, 2022. URL: <https://economics-msu.com.ua/en/journals/tom-9-1-2022/rozvitok-torgovelno-ekonomichnih-vidnosin-krayin-ochyes>

45. Yatsenko O. та ін. Modeling of Development Processes of Bilateral Trade and Economic Cooperation under Contemporary Integration Processes. EA Journal (World Economics), 2018. URL: <https://ea21journal.world/wp-content/uploads/2022/02/ea-V168-04.pdf>

46. Довгаль О. А. (ред.), Беренда С. В., Голіков А. П., Гончаренко В. В. та ін. Міжнародні економічні відносини : підручник. 2-ге вид., переробл. та доп. Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2025. 852 с.

47. Савельєв Є. В., Зварич І. Я. Міжнародна економіка : підручник. 4-те вид., переробл. та доп. Тернопіль : ТНЕУ, 2018. 424 с.

48. Мазаракі А. А., Мельник Т. М., Кудирко Л. П. та ін. (за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник) Міжнародні економічні відносини : підручник. Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2017. 612 с.

49. Зінчук Т., Горбачева І., Ковальчук О., Куцмус Н., Усюк Т., Пивовар П., Данкевич В., Прокопчук О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 512 с.

50. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія : підручник. Київ : Либідь, 2006. 392 с.

51. Joint Declaration – Franco-German Council of Ministers (Joint Declaration, 22 January 2023). Official communiqué. URL: <https://zw.ambafrance.org/Joint-Declaration-Franco-German-Council-of-Ministers-22-January-2023>.

52. Bundesregierung / Federal Government. Franco-German Economic Agenda – Structured German-French Trade and Economic Security Dialogue. 29 August 2025. URL: <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/975228/2382172/c66956885b760592bbe25810ff81cb5e/2025-08-29-dt-fr-wirtschaftsagenda-data.pdf>.

53. German Federal Foreign Office. “German-French cooperation” (overview of bilateral cooperation). 2024. URL: <https://www.auswaertiges-amt.de/en/aussenpolitik/europe/cooperation-in-europe/german-french-cooperation-228748>.

54. Schramm L. Leadership in European crisis politics: France, Germany and the EU. *European Politics/Politique européenne* (article). *Journal of European Public Policy*. February 2023 31(1):1-26. DOI:10.1080/13501763.2023.2169742

55. Ifri – Institut français des relations internationales. French-German cooperation: policy briefs and analyses. URL: <https://www.ifri.org/en/keyword-topics/french-german-cooperation>

56. European Commission. 2023 Country Report – France: Economy and Finance (Institutional Paper 234). 24 May 2023. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-06/ip234_en.pdf.

57. Pahnke, A. In the eye of the beholder? Differentiating between SMEs and Mittelstand-companies. *Small Business Economics*, 2023. pp. 45–62. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11187-022-00612-x>.

58. Allianz Trade. The Truth About Germany and France. URL: https://www.allianz-trade.com/en_global/news-insights/economic-insights/1315.html

59. Eurostat. International trade in goods – Statistics Explained (overview and datasets on intra-EU trade, bilateral flows). 2023–2024. URL:

https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods.

60. Бондаренко М.П. Галузева структура експорту та імпорту країн ЄС: приклад Франції та Німеччини. Науковий вісник (журнал). 2020. С. 78–94.

61. OECD. OECD Economic Surveys: Germany / France 2024. OECD Publishing, 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/2024/05/oecd-economic-surveys-germany-2024_90719b6f.html.

62. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK). Franco-German cooperation – policy overview. 2024. URL: <https://www.bmwk.de/>

63. European Commission. 2023 Country Report – Germany: Economy and Finance (Institutional Paper 229). 24 May 2023. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-06/ip229_en.pdf.

64. Bundesbank. German balance of payments in 2022 (report). March 2023. URL: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/906618/23ad031a88eb3302da53a4f2750852b0/mL/2023-03-zahlungsbilanz-data.pdf>.

65. Germond C., Türk H. (eds.). A History of Franco-German Relations in Europe: From ‘Hereditary Enemies’ to Partners. Palgrave Macmillan, 2008. DOI:10.1057/9780230616639

66. Joint Declaration – Franco-German Council of Ministers. Joint Declaration, 22 January 2023. Official communiqué. URL: <https://zw.ambafrance.org/Joint-Declaration-Franco-German-Council-of-Ministers-22-January-2023>.

67. IMF. Germany: 2023 Article IV Consultation – Staff Report. IMF Country Report, July 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2023/07/14/Germany-2023-Article-IV-Consultation-536350>.

68. IMF. France: 2023 Article IV Consultation – Staff Report. IMF Country Report, 2023. URL: <https://www.elibrary.imf.org/view/journals/002/2023/056/002.2023.issue-056-en.xml>

69. Гайдученко О.В. Роль транснаціональних корпорацій у формуванні франко-німецьких промислових ланцюгів доданої вартості. Економічні дослідження, 2023. С. 33–50.

70. Political Declaration – Franco-German Solidarity on Energy. Federal Government of Germany. 25 November 2022. URL: <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/992814/2145790/a0ba2f3079bdb253fd8a02ff60322c88/2022-11-25energiesolidaritaet-dt-fr-data.pdf>

71. French-German Economic Agenda. Élysée Palace. 29 August 2025. URL: <https://www.elysee.fr/en/emmanuel-macron/2025/09/01/franco-german-economic-agenda>.

72. “Similarities and Divergences between the German and the French economies” – European Commission / research paper (Discussion Paper). 2019. URL: https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2019-07/dp103_en.pdf.

73. SWP – Stiftung Wissenschaft und Politik. Lübke M. Mapping the Franco-German economic area: priorities and projects. SWP Working Paper, 2024/2025. URL: <https://www.swp-berlin.org/publications>.

74. Ulrich Krotz. Three eras and possible futures: A long-term view on the Franco-German relationship. *International Affairs* 90(2), March 2014 (long-term perspectives). DOI:10.1007/978-3-658-01622-7_3

75. Hendriks G., Morgan A. (eds.). *The Franco-German Axis in European Integration*. Edward Elgar, 2001. URL: <https://d-nb.info/968558216/04>

76. Ifri – Institut français des relations internationales. Mohring A. *Troubled Twins: The FCAS and MGCS Weapon Systems and Franco-German Co-operation*. Etudes Ifri, December 2023. URL: <https://www.ifri.org/>

77. Федеральне статистичне відомство Німеччини. *Germany in the European Union: Key figures*. 2025. URL: <https://www.destatis.de/Europa/EN/Topic/Key-indicators/Uebersicht.html>

78. Eurostat. *Demography of Europe – 2025 edition*. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/interactive-publications/demography-2025>

79. WTO. World Trade Statistical Review 2023. World Trade Organization, 2023. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2023_e.htm.
80. Eurostat. International trade in goods – Statistics Explained (overview & PDF). 2024–2025. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods
81. Eurostat. International trade in services by partner – Statistics Explained (PDF). 2024-2025. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services_by_partner
82. С. Таран, О. Шепотило, П. Яворський, Є. Бондаренко. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізац. 2022. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>
83. Federal Foreign Office (Germany). German-French cooperation (overview). 2024. URL: <https://www.auswaertiges-amt.de/en/aussenpolitik/europe/cooperation-in-europe/german-french-cooperation-228748>.
84. Eurostat. Intra-EU trade in goods – main features. Luxembourg : Eurostat, 2024. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Intra-EU_trade_in_goods
85. European Commission. EU Trade Annual Report 2024. Brussels : European Commission, 2024. URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu/>
86. Shang Liu. Political Differences and Conflicts Between France and Germany in the European Union. Lecture Notes in Education Psychology and Public Media 24(1):265-269. November 2023. DOI:10.54254/2753-7048/24/20230745
87. Nagengast, A. J., Rios-Avila, F., Yotov, Y. V. The European Single Market and Intra-EU Trade: An Assessment with Heterogeneity-Robust Difference-in-Differences Methods. Deutsche Bundesbank Discussion Paper, 2025. DOI:10.1111/ecca.70018
88. Klimek, P., Baum, S., Gerschberger, M., Hess, M. Systemic Trade Risk Suppresses Comparative Advantage in Rare Earth Dependent Industries. 2025. DOI:10.1126/sciadv.1500522

89. Harrison, J., Paulini, S. Reinventing trade, environment and development interlinkages: Lessons from the EU–Mercosur Association Agreement. *Journal of International Economic Law*, 2024. DOI:10.1093/jiel/jgae044

90. F. Weber. Cross-border cooperation in the border region of Germany, France, and Luxembourg in times of Covid-19. *European Societies* 24(3):1-28. May 2022. DOI:10.1080/14616696.2022.2076894

91. Michael Nienaber. “Germany, France agree industrial policy plan for Europe” – news report and analysis. 19 February 2019. URL: <https://www.reuters.com/article/business/germany-france-agree-industrial-policy-plan-for-europe-idUSKCN1Q81K6/>

92. Cresti, L., Mazzilli, D., Patelli, A., Sbardella, A., Tacchella, A. Vulnerabilities and Capabilities in the EU Automotive Industry: Leveraging Input-Output Analysis and Economic Complexity. 2025. DOI:10.48550/arXiv.2501.01781

93. The Guardian. Why the Franco-German engine that powered the EU is currently kaput. 15 December 2024. URL: <https://www.theguardian.com/world/2024/dec/15/why-the-franco-german-engine-that-powered-the-eu-is-now-almost-kaput>

94. Verellen, T. Trading in Times of Crisis: Democratic Control over the EU’s Unilateral Trade Policy. *European Journal of Risk Regulation*, 2025. DOI:10.1017/err.2025.10022

95. Bundesregierung / Federal Government. Franco-German Economic Agenda – Structured German-French Trade and Economic Security Dialogue. 29 Aug 2025. URL: <https://www.bundesregierung.de/resource/blob/975228/2382172/c66956885b760592bbe25810ff81cb5e/2025-08-29-dt-fr-wirtschaftsagenda-data.pdf>