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

До захисту допущено кафедрою міжнародних економічних відносин та логістики протокол №____ від _____

завідувач кафедри _____ Анна ЗАЙЦЕВА

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
здобувача першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ЯПОНІЇ З КРАЇНАМИ ЄС

Спеціальність (спеціалізація) 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

Здобувач  Богдана СУЛЕЙМАНОВА

Науковий керівник  Олена ХАНОВА

Харків – 2026

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 перший (бакалаврський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА
_____

«____» _____2025 року

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Сулеймановій Богдані Дмитрівні

1. Тема роботи

Торговельно-економічні відносини Японії з країнами ЄС

керівник роботи: к.геогр.н., доцент Ханова О.В.,

затверджені наказом по університету від 14.11.2025 року №4001-5/4125

2. Строк подання студентом роботи 25.05.2026 року

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

дослідити сутність і структуру торговельно-економічних відносин у системі міжнародних економічних зв’язків; узагальнити теоретичні підходи до аналізу торговельно-економічного співробітництва між розвиненими країнами; провести порівняльний аналіз особливостей економічного розвитку Японії та Європейського Союзу; проаналізувати динаміку та структуру взаємної торгівлі між Японією та країнами ЄС; визначити особливості інвестиційної та технологічної взаємодії Японії з країнами ЄС.

План роботи:

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретичні основи дослідження торговельно-економічних відносин між країнами
2.	Детермінанти торговельно-економічних відносин Японії з країнами ЄС

5. Дата видачі завдання 01.12.2025 р.

Студент  Богдана СУЛЕЙМАНОВА

Керівник роботи  Олена ХАНОВА

АНОТАЦІЯ

Сулейманова Б. Д. Торговельно-економічні відносини між Японією та країнами ЄС: кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис]. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. 76 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню особливостей формування та розвитку торговельно-економічних відносин між Японією та країнами Європейського Союзу. Визначено теоретичні засади аналізу міжнародного економічного співробітництва та проведено комплексний аналіз детермінант взаємної торгівлі, інвестиційної та технологічної взаємодії між двома економічними центрами протягом 2014-2026 років. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків; містить таблиці, рисунки, список використаних джерел з 101 найменування.

У першому розділі розглянуто сутність і структуру торговельно-економічних відносин у системі міжнародних економічних зв'язків, а також теоретичні підходи до аналізу співробітництва між розвиненими країнами.

У другому розділі проведено порівняльний аналіз економічного розвитку Японії та ЄС, досліджено динаміку та структуру взаємної торгівлі, а також охарактеризовано інвестиційні та технологічні напрями співпраці протягом 2014-2026 років.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Європейський Союз (ЄС), Японія, експорт, імпорт, товарна структура, інвестиції, технологічна взаємодія, економічне співробітництво, «зелена» трансформація, цифрова трансформація.

ANNOTATION

Suleimanova B. D. Trade and Economic Relations between Japan and EU Countries: Bachelor's Thesis [Manuscript]. Kharkiv: V. N. Karazin Kharkiv National University, 2026. 76 p.

The bachelor's thesis is devoted to the study of the characteristics of the formation and development of trade and economic relations between Japan and the countries of the European Union. The theoretical foundations for analyzing international economic cooperation are defined, and a comprehensive analysis of the determinants of mutual trade, investment, and technological interaction between the two economic centers during 2014–2026 is conducted. The work consists of an introduction, two chapters, and conclusions; it contains tables, figures, and a list of 101 references.

The first chapter examines the nature and structure of trade and economic relations within the system of international economic relations, as well as theoretical approaches to analyzing cooperation between developed countries.

The second chapter presents a comparative analysis of the economic development of Japan and the EU, examines the dynamics and structure of mutual trade, and describes the investment and technological areas of cooperation during the period 2014–2026.

Keywords: foreign trade, European Union (EU), Japan, exports, imports, commodity structure, investments, technological interaction, economic cooperation, "green" transformation, digital transformation.

ЗМІСТ

Вступ 6

Розділ 1. Теоретичні основи дослідження торговельно-економічних відносин між країнами 9

1.1. Сутність і структура торговельно-економічних відносин у системі міжнародних економічних зв'язків 9

1.2. Теоретичні підходи до аналізу торговельно-економічного співробітництва між розвиненими країнами 14

Висновки до першого розділу 20

Розділ 2. Детермінанти торговельно-економічних відносин Японії з країнами ЄС 22

2.1. Особливості економічного розвитку Японії та Європейського Союзу: порівняльний аналіз 22

2.2. Динаміка та структура взаємної торгівлі між Японією та країнами ЄС 38

2.3. Інвестиційна та технологічна взаємодія Японії з країнами ЄС 50

Висновки до другого розділу 61

Висновки 64

Список використаних джерел 66

ВСТУП

Обґрунтованість актуальності обраної теми. Торговельно-економічні відносини між Японією та країнами Європейського Союзу посідають важливе місце у сучасній системі міжнародних економічних відносин, оскільки поєднують співпрацю двох потужних центрів світової економіки. ЄС і Японія належать до найбільших глобальних експортерів, інвесторів та технологічних лідерів, а їх взаємодія охоплює не лише сферу торгівлі товарами і послугами, але й інвестиційне співробітництво, цифрову трансформацію, інноваційну діяльність та реалізацію спільних технологічних проєктів. Підписання Угоди про економічне партнерство між ЄС та Японією в 2019 році суттєво активізувало двосторонню співпрацю, сприяло зменшенню торговельних бар'єрів та розширенню доступу компаній на взаємні ринки. У сучасних умовах глобальної нестабільності, трансформації міжнародних виробничих ланцюгів та посилення конкуренції між світовими економічними центрами дослідження особливостей торговельно-економічних відносин Японії з країнами ЄС набуває особливої актуальності.

Ступінь вивчення проблеми. Проблематика торговельно-економічних відносин між Японією та країнами ЄС, міжнародної торгівлі, економічної інтеграції та інвестиційної взаємодії між розвиненими країнами достатньо широко висвітлена у працях зарубіжних і українських науковців. Значний внесок у дослідження міжнародної торгівлі та сучасних моделей економічної взаємодії зробили П. Кругман, М. Портер, Р. Вернон, М. Мелітц, Дж. Вайнер, Е. Хекшер, Б. Олін, Д. Рікардо та А. Сміт. Серед сучасних дослідників торговельно-економічних відносин ЄС та Японії варто виокремити роботи М. Хосоя, Т. Кавакіти, К. Цуруоки, А. Берковського, Дж. Дента, С. Уолша, у яких аналізуються питання економічного партнерства, інтеграційних процесів, інвестиційної співпраці та впливу Угоди про економічне партнерство ЄС-Японія на розвиток двосторонніх відносин. Серед українських учених питання міжнародної економічної інтеграції, зовнішньоторговельної політики, співробітництва країн ЄС з державами Азії

та сучасних тенденцій розвитку міжнародних економічних відносин досліджували О. Білорус, А. Філіпенко, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Т. Орєхова, В. Новицький, О. Шнирков, А. Поручник, І. Бураковський та О. Рогач.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення особливостей, сучасних тенденцій та детермінант розвитку торговельно-економічних відносин Японії з країнами Європейського Союзу в умовах глобалізації та трансформації міжнародної економічної системи. Відповідно до поставленої мети завданнями роботи є:

– дослідити сутність і структуру торговельно-економічних відносин у системі міжнародних економічних зв'язків;

– узагальнити теоретичні підходи до аналізу торговельно-економічного співробітництва між розвиненими країнами;

– провести порівняльний аналіз особливостей економічного розвитку Японії та Європейського Союзу;

– проаналізувати динаміку та структуру взаємної торгівлі між Японією та країнами ЄС;

– визначити особливості інвестиційної та технологічної взаємодії Японії з країнами ЄС.

Об'єктом дослідження є процес розвитку торговельно-економічних відносин між країнами у системі міжнародних економічних зв'язків.

Предметом дослідження є особливості, динаміка та сучасні напрями розвитку торговельно-економічних відносин Японії з країнами Європейського Союзу.

Методи дослідження. В процесі дослідження використано комплекс загальнонаукових і спеціальних методів. Метод теоретичного узагальнення та систематизації застосовано при дослідженні сутності торговельно-економічних відносин, аналізі теорій міжнародної торгівлі та підходів до економічної інтеграції; метод порівняльного аналізу використано для зіставлення особливостей економічного розвитку Японії та Європейського Союзу, їх макроекономічних показників, структури економіки та конкурентних позицій у світовій економіці; статистичний та графічний методи

використано для аналізу динаміки зовнішньої торгівлі, інвестиційних потоків, рівня інфляції, безробіття та інших економічних показників Японії та ЄС; метод структурного аналізу застосовано при дослідженні товарної та географічної структури взаємної торгівлі між Японією та країнами ЄС; метод аналізу й синтезу використано для узагальнення сучасних тенденцій економічної взаємодії, інвестиційного та технологічного співробітництва між сторонами.

Інформаційну базу дослідження становлять наукові праці зарубіжних і українських учених з проблем міжнародної торгівлі, економічної інтеграції та торговельно-економічного співробітництва між розвиненими країнами. У процесі дослідження використано аналітичні матеріали та статистичні дані міжнародних організацій і офіційних установ, зокрема Світової організації торгівлі, WTO; Організації економічного співробітництва та розвитку, OECD; Світового банку, World Bank; Міжнародного валютного фонду, IMF; Конференції ООН з торгівлі та розвитку, UNCTAD; статистичної служби Європейського Союзу, Eurostat; Японської організації зовнішньої торгівлі, JETRO, а також матеріали Європейської Комісії та урядових структур Японії.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження були апробовані на XXI Всеукраїнській науково-практичній конференції на тему «Сучасні вектори розвитку міжнародних економічних відносин» 26 лютого 2026 року, м. Харків. Назва доповіді: «Детермінанти торговельно-економічних відносин Японії з країнами ЄС».

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків, містить 76 сторінок тексту, 28 рисунків, 7 таблиць. Список джерел містить 101 найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ

1.1. Сутність і структура торговельно-економічних відносин у системі міжнародних економічних зв'язків

Торговельно-економічні відносини є складовою системи міжнародних економічних зв'язків, що стосуються обміну товарами, послугами, капіталом, технологіями та робочою силою між державами [1; 2]. Вони формуються на основі міжнародного поділу праці та спеціалізації виробництва, що забезпечує ефективність глобальної економіки [3; 4].

Торговельно-економічні відносини дозволяють країнам отримати доступ до ширшого асортименту продуктів, збільшити власне виробництво та зайнятість, а також сприяти технологічному прогресу завдяки спільним знанням та інноваціям [5; 6]. Однак це також створює проблеми, включаючи економічну взаємозалежність, яка може зробити країни більш вразливими до зовнішніх потрясінь, спричинених політичними, екологічними чи фінансовими кризами в інших місцях.

Основними формами торговельно-економічної взаємодії є:

1. Міжнародна торгівля товарами та послугами – головний інструмент економічної співпраці, що становить понад 80% розрахунків між країнами [9].
2. Міжнародний рух капіталу включає в себе інвестиції, кредити, діяльність транснаціональних корпорацій [10].
3. Міграція робочої сили забезпечує баланс попиту і пропозиції на глобальному ринку праці [11].
4. Валютно-фінансові відносини регулюють платіжні баланси, валютні курси та міжнародні розрахунки [12].
5. Економічна інтеграція включає в себе створення регіональних угруповань, таких як ЄС, USMCA, ASEAN, що забезпечують спільну політику у сфері торгівлі та інвестицій [22; 23; 25; 27].

Механізми взаємодії включають міжнародні договори, торговельні угоди, інвестиційні проєкти, а також діяльність міжнародних організацій, наприклад, СОТ, МВФ, Світовий банк, які координують та регулюють глобальні процеси.

Зовнішня торгівля та міжнародні інвестиції займають центральне місце у системі міжнародних економічних відносин, оскільки саме вони визначають рівень інтеграції національних економік у глобальне господарство. Торгівля товарами та послугами забезпечує країнам доступ до ресурсів, технологій і ринків збуту, а також стимулює економічне зростання через ефект масштабу та конкуренцію [1; 2]. За даними Світової організації торгівлі, обсяг світової торгівлі товарами у 2024 році перевищив 25 трильйонів доларів США, а торгівля послугами – понад 7 трильйонів [31]. Це свідчить про домінуючу роль зовнішньої торгівлі у глобальній економіці.

Інвестиції, зокрема прямі іноземні інвестиції, є другим ключовим елементом міжнародних економічних відносин. Вони забезпечують трансфер капіталу, технологій та управлінських практик, сприяють модернізації економік і створенню робочих місць. За даними UNCTAD, глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2025 році становили близько 1,3 трильйона доларів США [29; 30]. Це підтверджує, що інвестиції є важливим чинником розвитку як розвинених, так і країн, що розвиваються.

Між торгівлею та інвестиціями існує прямий зв’язок, який проявляється у тому, що розширення зовнішньої торгівлі стимулює інвестиції у виробництво, логістику та інфраструктуру, тоді як інвестиції створюють нові можливості для експорту та інтеграції у міжнародні виробничі ланцюги. Наприклад, інвестиції у високотехнологічні галузі сприяють зростанню експорту продукції з високою доданою вартістю, що підтверджується статистикою OECD, де зазначається, що понад 70% світових потоків інвестицій спрямовані у сфери послуг та технологій [6; 20].

Таблиця 1.1

Основні економічні теорії

Теорія	Автор	Основна ідея	Приклад застосування
Меркантилізм	Т. Манн, А. де Монкретьєн	Багатство країни – це золото. Потрібно максимально стимулювати експорт та обмежувати імпорт	Історична колоніальна політика європейських імперій
Теорія абсолютних переваг	А. Сміт	Країни спеціалізуються на товарах, де вони ефективніші	США експортує високотехнологічну продукцію
Теорія порівняльних переваг	Д. Рікардо	Вигода навіть при нижчій ефективності, якщо альтернативна вартість нижча	Україна експортує зерно до ЄС
Модель Хекшера-Оліна	Е. Хекшер та Б. Олін	Торгівля залежить від забезпеченості факторами виробництва	Китай експортує трудомісткі товари
Парадокс Леонтьєва	В. Леонтьєв	Емпіричне спростування моделі Хекшера-Оліна: капіталонасичені США експортували трудомісткі товари	США експортують послуги інжинірингу завдяки висококваліфікованим кадрам
Теорія життєвого циклу продукту	Р. Вернон	Спеціалізація країни змінюється динамічно залежно від етапу життя товару	Розробка мікросхем у США, а їхнє подальше масове виробництво та збірка у країнах Південно-Східної Азії
Нова теорія торгівлі	П. Кругман	Внутрішньогалузева торгівля, економія на масштабах	Німеччина та Франція обмінюються автомобілями
Теорія конкурентних переваг націй	М. Портер	Міжнародний успіх залежить від здатності національного середовища стимулювати інновації	Успіх швейцарських годинників або італійської індустрії моди на світовому ринку
Нова-нова теорія	М. Мелітц	Різна конкурентоспроможність фірм у галузі	Лише частина українських ІТ-компаній виходить на глобальний ринок

Джерело: складено автором на основі [3-10]

Основні теорії зовнішньої торгівлі та міжнародної спеціалізації формують теоретичний фундамент для розуміння того, як країни взаємодіють у глобальній економіці. Їхня еволюція від класичних концепцій до сучасних моделей відображає поступове ускладнення та зміни у світовому господарстві, а також розвиток міжнародних виробничих ланцюгів: від простих моделей ефективності до врахування факторів виробництва, масштабів,

внутрішньогалузевої конкуренції та індивідуальних характеристик окремих підприємств.

Історично першим підходом до осмислення міжнародних економічних відносин був меркантилізм (XVI–XVIII ст.). Його прибічники (Т. Манн, А. де Монкретьєн) вважали, що багатство країни залежить виключно від накопичення золота та срібла. Держава мала жорстко контролювати ринок, максимально стимулювати експорт та обмежувати імпорт за допомогою мит. Торгівля розглядалася як гра з нульовою сумою – одна країна могла збагатитися лише за рахунок збіднення іншої.

Руйнування цієї протекціоністської концепції пов'язане з виникненням теорії абсолютних переваг, сформульованої Адамом Смітом у його фундаментальній праці «Багатство народів» (1776). Сміт довів, що міжнародна торгівля – це гра з позитивною сумою, де виграють усі учасники завдяки міжнародному поділу праці. За цією теорією, країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, де вони мають абсолютну ефективність, тобто витрати на виробництво є абсолютно меншими, ніж в інших, і обмінювати їх на товари інших країн. Наочним сучасним прикладом є США, які завдяки унікальній науковій та технологічній базі масово експортують високотехнологічну продукцію та програмне забезпечення.

Оскільки абсолютні переваги мали далеко не всі держави, подальший розвиток класична школа отримала у вигляді теорії порівняльних переваг, запропонованої Давидом Рікардо у 1817 році. Вона доводила, що навіть якщо країна не має абсолютних переваг у виробництві жодного блага, вона все одно отримає значну вигоду від торгівлі, якщо спеціалізуватиметься на товарах, виробництво яких має найнижчу альтернативну вартість, тобто відносно більшу ефективність. Ця концепція стала ключовою для пояснення взаємовигідності міжнародного обміну. Класичним прикладом є Україна, яка, маючи сприятливі природно-кліматичні умови та низьку альтернативну вартість виробництва агропродукції, масово експорт у зерно та олію до країн Європейського Союзу.

У XX столітті з’явилася модель Хекшера – Оліна, так звана теорема співвідношення факторів виробництва, розроблена шведськими економістами Елі Хекшером та Бертілем Оліном. Вони пояснювали структуру міжнародної торгівлі через різну забезпеченість країн базовими факторами виробництва – капіталом, працею та землею. Відповідно до моделі, країни експортують ті товари, виробництво яких базується на відносно надлишкових, а тому дешевих, факторах всередині країни, і імпортують товари, що потребують дефіцитних для них ресурсів. Яскравим прикладом є Китай, який тривалий час забезпечував колосальні обсяги експорту трудомістких товарів завдяки величезній кількості та відносній дешевизні робочої сили.

У 1953 році Василь Леонтьєв емпірично перевірив цю теорію на прикладі американської економіки й виявив аномалію, відому як Парадокс Леонтьєва. Він з'ясував, що капіталонасичені США експортували трудомісткі товари. Це змусило економістів переглянути підхід і враховувати не лише кількісні показники, а й якість факторів виробництва, зокрема людський капітал, тобто рівень кваліфікації та освіти працівників, і технологічний розрив.

У цей же період (1966 рік) Раймонд Вернон запропонував теорію життєвого циклу продукту. Він пов'язав міжнародну спеціалізацію з етапами життя товару: впровадження, зростання, зрілість, занепад, довівши, що інноваційні товари спочатку створюються у розвинених країнах, а в міру їхньої стандартизації виробництво мігрує у регіони з дешевшою робочою силою.

У другій половині XX століття структура світової торгівлі радикально змінилася: розвинені країни зі схожими ресурсами почали активно торгувати між собою дуже подібними товарами. Для пояснення цього феномену виникла Нова теорія торгівлі, розроблена Полом Кругманом у 1980-х роках. Вона враховувала умови недосконалої конкуренції, економію на масштабах виробництва та прагнення споживачів до різноманітності ринку. Завдяки ефекту масштабу великі фірми знижують середні витрати, що дозволяє країнам успішно розвивати внутрішньогалузеву торгівлю. Прикладом є

Франція та Німеччина, які, маючи схожий рівень розвитку, активно обмінюються автомобілями брендів Renault, Peugeot, Volkswagen та BMW.

Подальшим етапом еволюції економічної думки стала так звана «Нова-нова» теорія торгівлі, пов’язана з роботами Марка Мелітца (2003 рік). На відміну від попередників, Мелітц переніс фокус аналізу з рівня країн чи галузей на рівень окремих підприємств. Теорія враховує різний рівень продуктивності та конкурентоспроможності окремих фірм у межах однієї галузі. Вихід на зовнішній ринок пов'язаний із високими фіксованими витратами, такими як маркетинг, логістика та сертифікація, тому лише найбільш ефективні та продуктивні компанії здатні стати експортерами. Менш продуктивні підприємства залишаються орієнтованими виключно на внутрішній попит або припиняють існування. Прикладом є український IT-сектор: попри загальну високу репутацію галузі, лише обмежена частина найбільш технологічних та адаптованих українських IT-компаній здатна системно виходити на глобальний ринок та конкурувати в Кремнієвій долині чи ЄС.

У цей же період Майкл Портер сформулював концепцію конкурентних переваг націй, так званий «національний ромб», довівши, що успіх країни залежить від здатності її внутрішнього середовища стимулювати постійні інновації та формувати галузеві кластери.

1.2. Теоретичні підходи до аналізу торговельно-економічного співробітництва між розвиненими країнами

Торговельно-економічне співробітництво між розвиненими країнами ґрунтується на принципах взаємної вигоди, економічної інтеграції та спільного використання ресурсів [11; 12; 13]. На відміну від відносин між країнами з різним рівнем розвитку, партнерство між економічно потужними державами має більш комплексний характер і включає не лише обмін

товарами та послугами, але й координацію політик, спільні інвестиційні проекти та інтеграцію виробничих ланцюгів [14].

Згідно з аналітичними звітами OECD, ключовим принципом співпраці між розвиненими економіками є створення умов для вільного руху товарів, капіталу та технологій, що забезпечує ефективність глобальних ринків [21]. Така взаємодія базується на високому рівні довіри, стабільності інституцій та узгодженості економічних стратегій.

Теоретичною основою аналізу таких відносин є концепція економічної інтеграції, розроблена Дж. Вайнером, яка пояснює формування митних союзів, спільних ринків та економічних просторів. У межах інтеграції між розвиненими країнами виникає ефект «торговельного створення», коли обсяги взаємної торгівлі зростають завдяки усуненню бар'єрів, та ефект «торговельного відхилення», коли торгівля переорієнтовується з третіх країн на партнерів у межах інтеграційного блоку [22]. Іншим важливим підходом є неоліберальна теорія міжнародних відносин, яка наголошує на ролі інституцій у забезпеченні стабільності співпраці. Вона пояснює, чому розвинені країни створюють міжнародні організації та угруповання, що координують політику у сфері торгівлі, інвестицій та фінансів [12; 14].

Сучасні дослідження також використовують концепцію глобальних виробничих мереж, яка показує, що співпраця між розвиненими економіками виходить за межі класичної торгівлі і включає спільні інноваційні проєкти, обмін технологіями та розвиток транснаціональних корпорацій. За даними UNCTAD, понад 70% світових потоків прямих іноземних інвестицій припадає на розвинені країни, що підтверджує їхню ключову роль у формуванні глобальної економічної архітектури [11; 20].

Регіональні інтеграційні угоди відіграють ключову роль у сучасній міжнародній торгівлі, оскільки вони формують нову архітектуру глобальної економіки, зменшують бар'єри та створюють умови для більшої взаємодії між країнами. Їхня основна функція полягає у лібералізації торгівлі, спрощенні

руху товарів, послуг і капіталу, а також у гармонізації економічних політик [31].

За даними Світової організації торгівлі, понад половина світової торгівлі здійснюється в рамках регіональних торговельних угод [31]. Це означає, що такі угруповання, як Європейський Союз, Північноамериканська угода про вільну торгівлю (раніше NAFTA, зараз USMCA), Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (APEC) чи Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA), визначають основні правила та тенденції глобальної торгівлі.

Регіональні угоди створюють ефект «торговельного створення», коли обсяги взаємної торгівлі між країнами-учасницями зростають завдяки усуненню митних та нетарифних бар'єрів. Водночас вони можуть спричиняти «торговельне відхилення», коли країни переорієнтовують свої торговельні потоки з третіх держав на партнерів у межах інтеграційного блоку. Це підтверджують дослідження OECD, які показують, що інтеграційні угоди сприяють зростанню внутрішньорегіональної торгівлі на 20–30% [21].

Крім того, регіональні інтеграційні угоди мають стратегічне значення для інвестиційної діяльності. Вони створюють передбачуване правове середовище, знижують ризики для бізнесу та стимулюють транснаціональні корпорації до розширення виробництва. За даними UNCTAD, понад 60% глобальних потоків прямих іноземних інвестицій спрямовуються у країни, що входять до великих інтеграційних угруповань [29; 30].

Найбільш розвиненим та глибоким прикладом регіональної інтеграції у світі є Європейський Союз. На відміну від звичайних торговельних блоків, ЄС пройшов усі класичні етапи інтеграційного процесу – від зони вільної торгівлі до економічного та валютного союзу, частково перейшовши у політичну площину. Блок функціонує як спільний ринок, надійно забезпечуючи вільний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Для більшості країн-членів запроваджено спільну валюту (євро) та створено систему узгодженої монетарної і фіскальної політики під керівництвом Європейського

центрального банку [15; 16]. За даними Eurostat, внутрішньоєвропейська торгівля становить понад 60% загального обсягу експорту країн-членів, що свідчить про колосальний рівень інтеграції та критичну взаємозалежність національних економік одна від одної [36].

Принципово іншу модель, засновану на асиметричному виробничому партнерстві, представляє Північноамериканська угода про вільну торгівлю, яка у 2020 році зазнала глибокої модернізації та була переформатована у USMCA. Цей блок об’єднує США, Канаду та Мексику, а його основною метою є повне усунення тарифних бар’єрів, захист інтелектуальної власності та стимулювання промислової кооперації. За даними OECD, понад 75% мексиканського експорту спрямовується до США, що наочно демонструє значну асиметрію у відносинах, де американський ринок виступає головним економічним магнітом [21; 23]. Водночас угода дозволила створити надпотужні та ефективні транскордонні виробничі ланцюги, особливо у сферах автомобілебудування, аерокосмічної промисловості та електроніки [24].

Наймасштабнішим за кількістю учасників інтеграційним проєктом серед країн, що розвиваються, є Африканська континентальна зона вільної торгівлі (AfCFTA), яка охоплює понад 50 держав. Головна мета цього проєкту полягає у створенні єдиного континентального ринку для більш ніж 1,3 мільярда людей із сукупним ВВП понад 3 трильйони доларів, що є спробою стимулювати внутрішнє виробництво та подолати історичну залежність від експорту сировини [27; 28]. За оцінками UNCTAD, успішна реалізація угоди та усунення нетарифних бар'єрів здатні збільшити внутрішньоафриканську торгівлю на 50% протягом наступного десятиліття [29; 30]. Хоча незадовільний рівень розвитку логістичної інфраструктури, митна бюрократія та політична нестабільність у деяких субрегіонах залишаються серйозними викликами, загальний потенціал для економічного зростання континенту є значним.

Повністю відмінну від європейської чи американської класичних моделей пропонує Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (APEC), яке об’єднує 21 економіку регіону, включаючи таких глобальних гігантів, як США, Китай та Японія. Особливість цього об'єднання полягає у його гнучкій структурі, адже воно функціонує не як жорсткий митний союз із наднаціональними органами, а як міжурядовий форум для координації політик, добровільного зниження бар’єрів у торгівлі та спрощення інвестиційних процедур [25; 26]. За даними Світової організації торгівлі, на країни APEC припадає понад 50% світової торгівлі та близько 60% глобального ВВП [31]. Це робить Азіатсько-Тихоокеанський регіон ключовим драйвером усієї глобальної економіки та унікальним майданчиком для діалогу між найбільшими економічними силами планети.

Таким чином, роль регіональних інтеграційних угод у сучасній торгівлі полягає у створенні більш стабільної та передбачуваної системи міжнародних економічних відносин. Вони не лише стимулюють зростання торгівлі та інвестицій, але й формують нові стандарти економічної співпраці, які поступово стають глобальними.

Економічна взаємодія між Європейським Союзом та країнами Азії є одним із ключових напрямів сучасної міжнародної економіки. Вона охоплює торгівлю товарами й послугами, інвестиції, технологічне партнерство та спільні дослідження [15; 16]. Особливе місце у цьому процесі займає співпраця між ЄС та Японією, яка є однією з найбільш розвинених економік світу.

Підписання Угоди про економічне партнерство (EU–Japan EPA) у 2019 році створило найбільшу у світі зону вільної торгівлі, що охоплює понад 600 мільйонів людей і близько третини світового ВВП. Угода передбачає поступове скасування тарифів, усунення нетарифних бар’єрів та гармонізацію стандартів, що значно полегшило доступ європейських і японських компаній на взаємні ринки [15; 16]. За даними Eurostat, обсяги двосторонньої торгівлі товарами у 2024 році перевищили 120 мільярдів євро [36]. ЄС експортує до

Японії машини, фармацевтичну продукцію та автомобілі, тоді як Японія постачає електроніку, транспортні засоби та хімічні товари.

Інвестиційна взаємодія також має стратегічне значення. Японські транснаціональні корпорації, такі як Toyota, Honda, Sony та Panasonic, активно розвивають виробничі потужності у країнах ЄС, тоді як європейські компанії Siemens, Bosch та Airbus реалізують масштабні проєкти в Японії. За даними OECD, інвестиційні потоки між ЄС та Японією демонструють стабільне зростання, особливо у сферах «зеленої» енергетики та цифрових технологій [20; 21]. У 2022 році було укладено Угоду про цифрове партнерство (EU–Japan Digital Partnership), яка відкрила нові можливості для співпраці у сферах штучного інтелекту, кібербезпеки, 5G та квантових технологій [17; 18; 19]. Це свідчить про те, що сучасна взаємодія виходить за межі класичної торгівлі та охоплює високотехнологічні напрями.

Разом із тим, ЄС активно розвиває економічні відносини й з іншими країнами Азії. У випадку Китаю, партнерство має стратегічний, але суперечливий характер. Китай є другим за величиною торговельним партнером ЄС, а обсяги двосторонньої торгівлі у 2024 році перевищили 850 мільярдів євро [35]. Основними статтями імпорту з Китаю є електроніка та промислові товари, тоді як ЄС експортує машини та авіаційну техніку. Водночас існують виклики, пов’язані з торговельними дисбалансами та питаннями інтелектуальної власності.

Співпраця з Південною Кореєю є прикладом успішної угоди про вільну торгівлю, яка набула чинності у 2011 році. Вона значно збільшила обсяги торгівлі, особливо у сферах автомобілебудування, електроніки та фармацевтики [33; 34]. За даними OECD, двостороння торгівля зросла більш ніж на 50% протягом першого десятиліття дії угоди [21].

Взаємодія з Індією має великий потенціал, але залишається менш розвиненою. Переговори щодо угоди про вільну торгівлю тривають з 2007 року, і лише у 2022 році вони отримали новий імпульс. Основними напрямами співпраці є фармацевтика, IT-послуги, текстиль та аграрна продукція [32].

Економічна взаємодія ЄС з країнами Азії є багатовекторною. Японія виступає найактивнішим та найбільш збалансованим партнером, орієнтованим на інновації та «зелену» економіку. Китай є найбільшим торговельним партнером, але з високим рівнем дисбалансів та політичних викликів. Південна Корея демонструє приклад успішної інтеграції через угоду про вільну торгівлю, тоді як Індія залишається перспективним, але ще недостатньо реалізованим партнером. У сукупності ці відносини формують основу економічної присутності ЄС в Азії та визначають його роль у глобальній економічній системі.

Висновки до першого розділу

1. Міжнародний обмін товарами, послугами, капіталом та робочою силою формує інституційний фундамент сучасної світової економіки, забезпечуючи країнам доступ до дефіцитних ресурсів та нових ринків збуту. Ці процеси виступають головним драйвером технологічного прогресу. Водночас поглиблення інтеграції неминуче посилює вразливість національних економік до трансмежових кризових явищ. Домінуючу роль у структурі міжнародних розрахунків продовжує відігравати торгівля – понад 80%, тоді як транскордонний рух капіталу та міграційні потоки забезпечують перерозподіл інвестицій і балансування глобального ринку праці. Міжнародна торгівля та інвестування мають взаємозалежний характер. Розширення експортного потенціалу стимулює приплив капіталу в інфраструктуру й логістику, тоді як прямі іноземні інвестиції (ПІІ) інтегрують національних виробників у глобальні ланцюги доданої вартості. Сучасний вектор цього процесу зміщується у бік нематеріального виробництва: за даними OECD, понад 70% світових інвестиційних потоків спрямовано у сфери послуг та технологій, що визначає спроможність держав генерувати високотехнологічний експорт. Трансформація уявлень про міжнародну спеціалізацію – від меркантилізму до сучасних концепцій – відображає ускладнення архітектури світового

господарства. Класичні теорії А. Сміта та Д. Рікардо обґрунтували базову вигідність торгівлі через призму ефективності та альтернативних витрат, а модель Хекшера-Оліна поєднала її із забезпеченістю ресурсами. Натомість новітні теорії П. Кругмана, М. Мелітца та М. Портера доводять, що в епоху глобалізації конкурентоспроможність визначається не наявністю базових факторів виробництва, а ефектом масштабу, інноваційною спроможністю конкретних фірм та формуванням ефективних галузевих кластерів.

2. Регіональні угоди формують нову архітектуру глобальної економіки, зменшують бар'єри та гармонізують політики. Вони стимулюють внутрішньорегіональну торгівлю, яка зростає на 20–30% завдяки усуненню бар'єрів. Такі угруповання, як ЄС, USMCA, APEC чи AfCFTA, визначають основні правила глобальної торгівлі. Вони також створюють передбачуване правове середовище для інвестиційної діяльності. Це робить їх стратегічним інструментом розвитку світової економіки. Європейський Союз є найбільш розвиненим прикладом інтеграції, що охоплює економічну та валютну сфери. USMCA демонструє асиметричну модель співпраці, де США виступають головним економічним магнітом. AfCFTA має потенціал значного зростання внутрішньоафриканської торгівлі, хоча стикається з інфраструктурними проблемами. APEC вирізняється гнучкою структурою та охоплює понад 50% світової торгівлі. Кожна модель відображає специфіку регіону та рівень його економічної інтеграції. ЄС активно розвиває економічні відносини з Японією, Китаєм, Південною Кореєю та Індією. Угода з Японією створила найбільшу у світі зону вільної торгівлі та відкрила нові напрями співпраці у цифровій сфері. Китай є другим за величиною торговельним партнером ЄС, але співпраця супроводжується дисбалансами та політичними викликами. Південна Корея демонструє успішну інтеграцію завдяки угоді про вільну торгівлю. Індія залишається перспективним партнером, хоча процес переговорів ще триває.

РОЗДІЛ 2. ДЕТЕРМІНАНТИ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯПОНІЇ З КРАЇНАМИ ЄС

2.1. Особливості економічного розвитку Японії та Європейського Союзу: порівняльний аналіз

Японія та Європейський Союз є одними з ключових гравців на міжнародній економічній арені, становлення яких відбувалося протягом багатьох десятиліть. Їх економічний розвиток був сформований під впливом багатьох чинників, зокрема, історичних, політичних, соціальних та культурних. Він має низку спільних рис і водночас багато відмінностей. Щоб краще зрозуміти особливості економічного розвитку Японії та ЄС, проаналізуємо динаміку основних макроекономічних показників за останні 10 років: динаміку загального ВВП та на душу населення, а також динаміку його зростання, інфляцію в обох регіонах, рівень безробіття, а також структуру національних економік, частку у світовій торгівлі товарами та послугами, прямі іноземні інвестиції, глобальний індекс конкурентоспроможності та глобальний інноваційний індекс.

На рис. 2.1 наведено динаміку ВВП Японії та Європейського союзу з 2013 по 2023 рік у трильйонах доларів США.

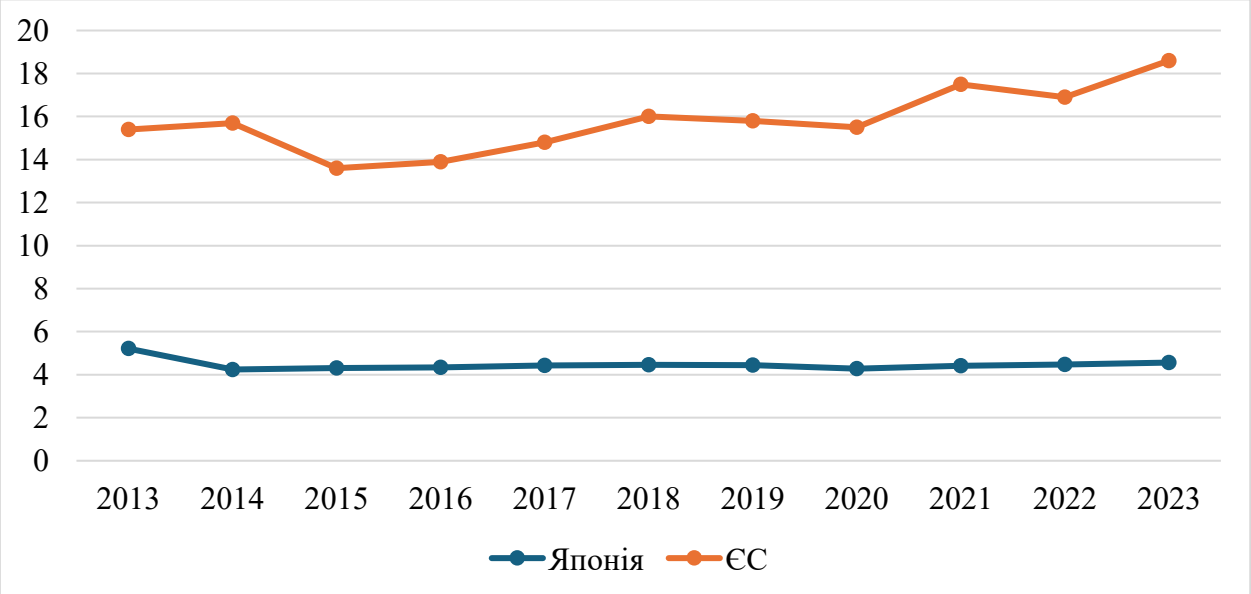

Рис. 2.1. Динаміка ВВП Японії та ЄС за 2013-2023 р. , трлн дол. США [37; 38]

Порівняння динаміки ВВП двох економік свідчить про те, що Японія демонструє стабільність, тоді як ЄС – більш виражену тенденцію до зростання. Станом на 2023 рік сукупний ВВП ЄС становив 18,6 трлн дол. США, що приблизно в чотири рази перевищує ВВП Японії – 4,6 трлн. Водночас різниця у масштабах пов'язана насамперед із кількістю країн і населенням, тому ці дані не свідчать про більш розвинену економіку ЄС, а радше підтверджують стабільність Японії та її ефективність у межах значно меншої за розміром економічної системи.

На рис. 2.2 наведено динаміку ВВП Японії та Європейського союзу на душу населення з 2013 по 2023 рік у доларах США.

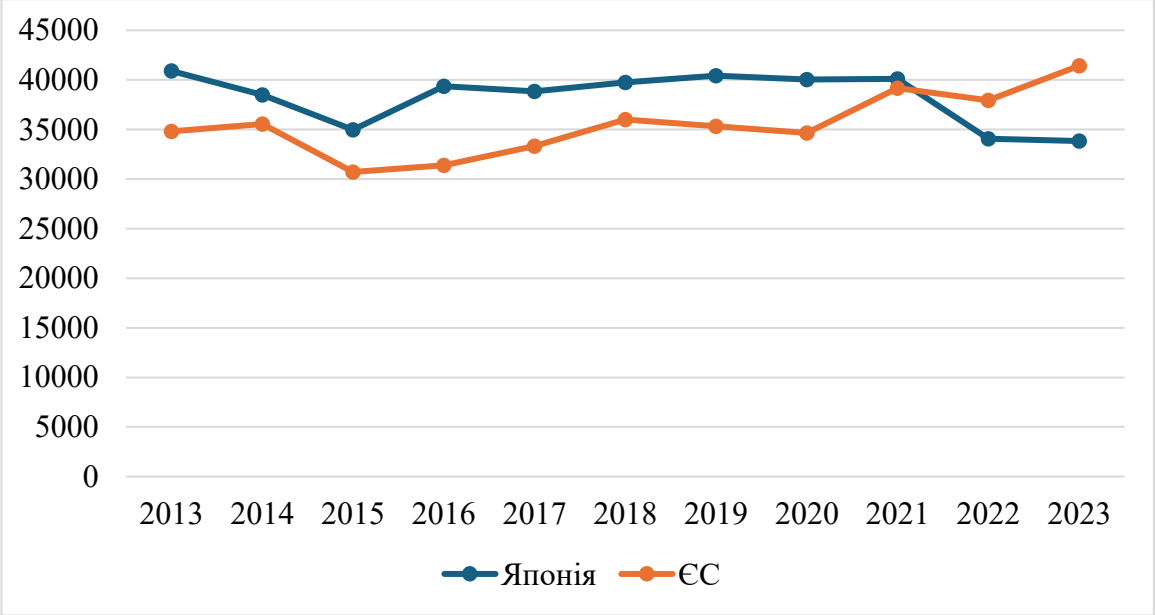

Рис. 2.2. ВВП Японії та ЄС на душу населення за 2013-2023 роки, дол. США [37; 38]

Динаміка ВВП на душу населення показує відносно схожу тенденцію коливання цього показника в обох регіонах. В Японії цей показник знизився з 40000 доларів США у 2013 році до 34000 доларів США у 2023 році. Це пов'язано зі знеціненням єни, повільним економічним зростанням, демографічними проблемами, зокрема старінням населення та скороченням трудових ресурсів, а також із зовнішніми економічними чинниками та наслідками глобальних криз, що стримували експортну та інвестиційну

активність. Натомість у ЄС ВВП на душу населення зріс з 35000 доларів США у 2013 році до 41000 доларів США у 2023 році, що зумовлено стабільнішими темпами економічного розвитку, ширшими інтеграційними можливостями та ефективною координацією економічної політики між країнами-членами.

На рис. 2.3 наведено динаміку зростання ВВП Японії та Європейського союзу з 2013 по 2023 рік.

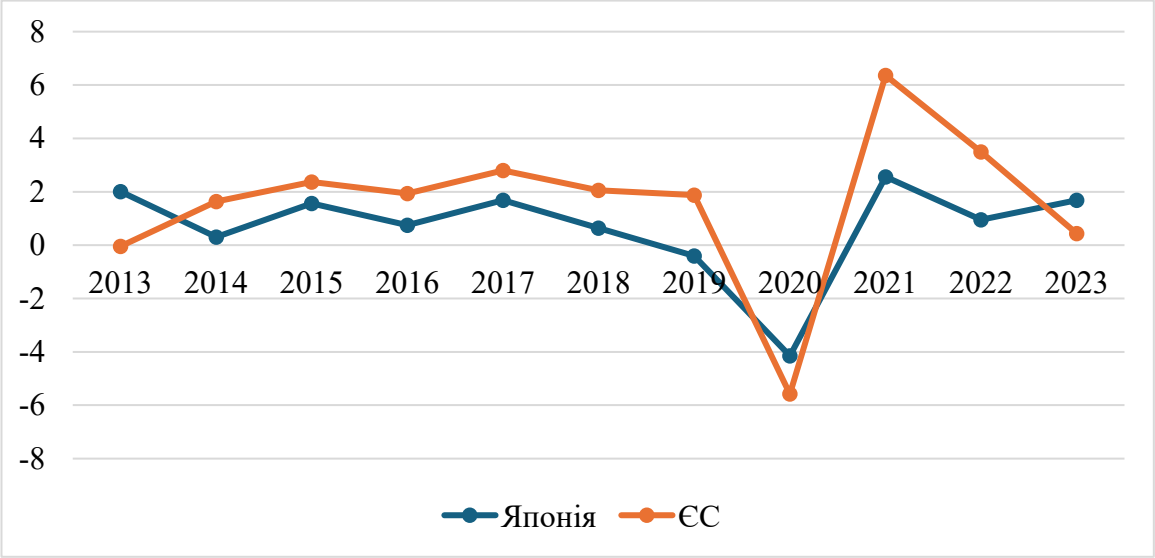

Рис. 2.3. Зростання ВВП Японії та ЄС за 2013-2023 роки, % [37; 38]

Рис. 2.3 наочно ілюструє порівняльну динаміку зростання валового внутрішнього продукту Японії та Європейського Союзу з 2013 по 2023 рік. Упродовж цього періоду обидві економіки демонстрували помірні коливання, що відображають вплив глобальних і внутрішніх чинників на темпи економічного розвитку. Особливо помітним є різкий спад у 2020 році, який збігається з початком пандемії COVID-19. ЄС зазнав глибшого падіння, ніж Японія, що може свідчити про більшу вразливість європейської економіки до зовнішніх шоків. У 2021 році обидва регіони продемонстрували відновлення, проте ЄС відновився швидше і потужніше, тоді як Японія зростала більш стримано.

На рис. 2.4 наведено динаміку інфляції у Японії та Європейському союзі з 2013 по 2023 рік.

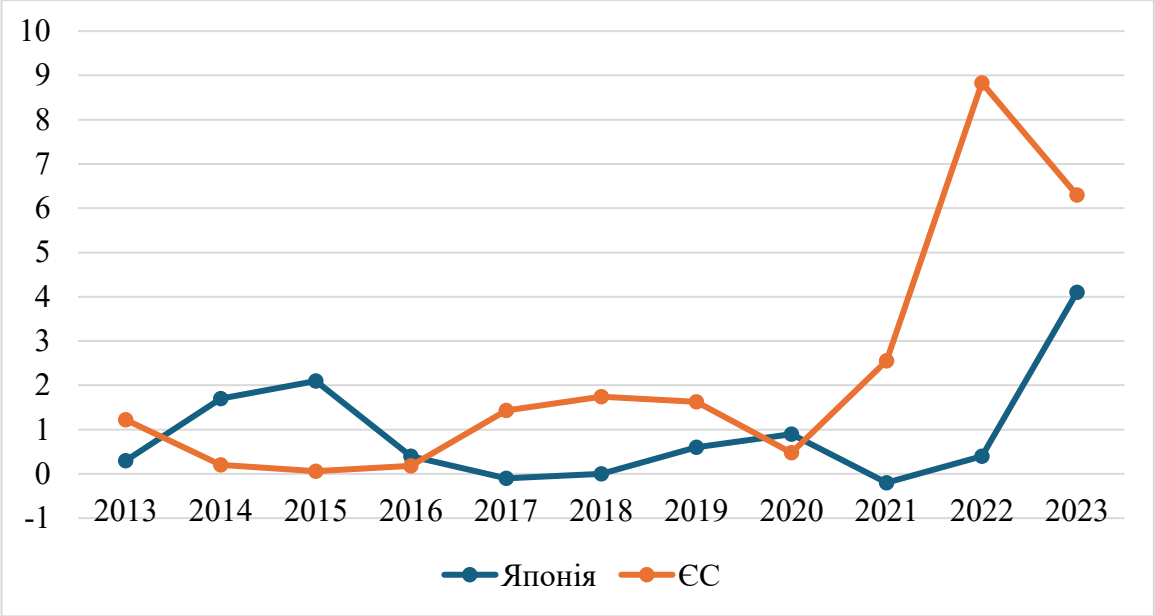

Рис. 2.4. Інфляція Японії та ЄС за 2013-2023 роки, % [37; 38]

Аналізуючи дану динаміку, можна побачити що у Японії інфляція залишалася надзвичайно низькою більшу частину часу, часто коливаючись поблизу нульової позначки або навіть опускаючись у від'ємну зону. Це підтверджує хронічну проблему дефляційного тиску, з якою країна стикається вже багато років. Лише в 2022 – 2023 роках видно різке прискорення інфляції, що може бути пов'язано зі знеціненням єни, глобальним зростанням цін на енергоносії та порушенням ланцюгів постачання.

В Європейському Союзі динаміка інфляції була значно стабільнішою до 2020 року, утримуючись на помірному рівні. Однак після пандемії COVID-19 та особливо у 2022 році відбувся різкий інфляційний стрибок – наслідок енергетичної кризи, зростання цін на газ і нафту, а також геополітичної нестабільності, пов'язаної з війною в Україні. У 2023 році інфляція дещо знизилася, але залишилася підвищеною порівняно з докризовими значеннями.

На рис. 2.5 наведено динаміку рівня безробіття Японії та Європейського союзу з 2013 по 2023 рік.

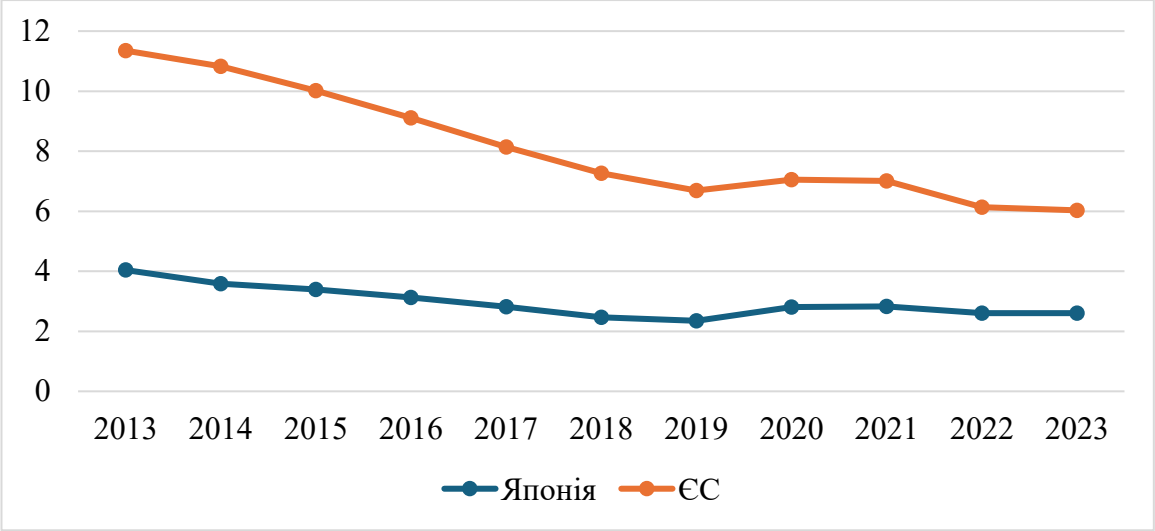

Рис. 2.5. Рівень безробіття в Японії та ЄС за 2013-2023 роки, % [39]

Вищенаведений рис. 2.5 демонструє стабільну тенденцію зниження показника безробіття в обох регіонах. У Японії він знизився з приблизно 4 % у 2013 році до близько 2,5 % у 2023 році. Така стійка позитивна динаміка пов'язана з особливостями японського ринку праці, зокрема високим попитом на робочу силу на тлі старіння населення, активною участю жінок та літніх людей у трудових процесах, а також політикою державної підтримки зайнятості. У Європейському Союзі рівень безробіття також демонстрував зниження – з близько 11 % у 2013 році до приблизно 6 % у 2023 році.

На рис. 2.6 наведено структуру національних економік Японії та Європейського союзу станом на 2024 рік.

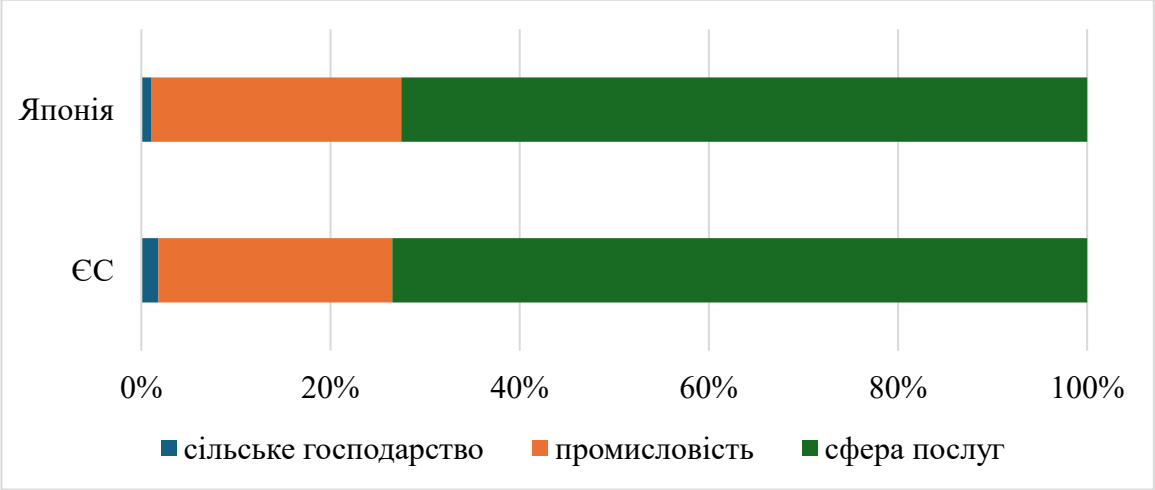

Рис. 2.6. Структура національних економік ЄС та Японії на 2024 рік, % [37; 38]

Рис. 2.6 відображає структуру національних економік Європейського Союзу та Японії у 2024 році, розподілену за трьома основними секторами: сільське господарство, промисловість і сфера послуг. Найбільшу частку в обох економіках займає сфера послуг – понад дві третини загального обсягу, що свідчить про високий рівень розвитку постіндустріального суспільства. Промисловість посідає друге місце, демонструючи значний внесок у ВВП, особливо в Японії, де її частка трохи вища, ніж у ЄС. Сільське господарство становить найменшу частку в обох регіонах, що є типовим для розвинених економік. Загалом, діаграма підкреслює схожість економічної структури ЄС та Японії, з домінуванням сервісного сектору та поступовим зменшенням ролі аграрного виробництва.

У таблиці 2.1 наведено показники розвитку автомобільної промисловості Японії та Європейського Союзу на 2024 рік.

Таблиця 2.1

Показники розвитку автомобільної промисловості Японії та ЄС на 2024 рік

Показник	Японія	ЄС
Частка у національному ВВП, %	2,9	7
Частка у виробничому ВВП, %	13,9	8
Кількість зайнятих (прямо та опосередковано), млн осіб	5,6	13,8
Обсяг виробництва автомобілів, млн од.	8,9	13,4
Вартість експорту, млрд дол.	143,8	165,2
Частка експорту в загальному експорті, %	22,1	8

Джерело: Складено автором на основі [40-43]

Автомобільна промисловість є ключовим високотехнологічним сектором для обох регіонів, проте її роль та масштаби суттєво різняться. Для Японії автомобільна промисловість відіграє критично важливу роль в економіці країни. Згідно з даними Асоціації виробників автомобілів Японії (JAMA), у 2024 році виробництво автомобілів у країні досягло 8,9 млн одиниць, що на 14,8% більше порівняно з попереднім роком. Це стало першим зростанням за

останні п'ять років. Вартість експорту автомобілів склала 143,8 млрд дол. США, що на 25,3% більше порівняно з 2022 роком.

Японські автовиробники Toyota, Honda, Nissan, Mazda, Suzuki, Subaru, Daihatsu та Mitsubishi є глобальними лідерами галузі. Їхня продукція відома своєю надійністю, технологічною досконалістю та інноваційністю. Зокрема, Toyota Yaris була найбільш продаваною моделлю легкових автомобілів на японському ринку у 2023 році з обсягом продажу близько 194,4 тис. одиниць, за якою слідувала Toyota Corolla з 154,9 тис. одиниць.

Автомобільна промисловість ЄС також відіграє значну роль в економіці регіону. За даними Європейського парламенту, галузь працевлаштовує 13,8 млн осіб, що становить 6,1% від загальної зайнятості в ЄС, та забезпечує 8% європейської виробничої доданої вартості. McKinsey у своєму аналізі зазначає, що автомобільна промисловість становить близько 7% ВВП Європейського Союзу та забезпечує близько 165 млрд євро експорту. Проте європейська автомобільна промисловість стикається з серйозними викликами, пов'язаними з переходом до електромобільності, посиленою конкуренцією з боку китайських виробників та необхідністю масштабних інвестицій у нові технології.

У таблиці 2.2 наведено характеристику високотехнологічної промисловості Японії та Європейського Союзу на 2023 рік.

Таблиця 2.2

Характеристика високотехнологічної промисловості на 2023 рік

Показник	Японія	ЄС
Частка експорту на світовому ринку, %	4,8	15
Частка фірм на світовому ринку, %	2	10
Ключові галузі	3д друк, робототехніка, силова електроніка, ШІ, інтернет речей	
Провідні компанії: напівпровідники, мікроелектроніка	Renesas Electronics, Kioxia, Toshiba	ASML, STMicroelectronics, Infineon Technologies
Провідні компанії: Електроніка та цифрові технології	Sony, Panasonic, Sharp, Toshiba	Philips, Siemens, Bosch, Nokia
Провідні компанії:	Fanuc, Yaskawa Electric, Kawasaki Robotics	ABB Robotics, KUKA

Робототехніка та автоматизація		
Провідні компанії: IT, телекомунікації, обчислювальні системи	Fujitsu, NEC	Ericsson, Nokia, Atos
Провідні компанії: Авіакосмічна промисловість та оборона	Mitsubishi Heavy Industries, Kawasaki Heavy Industries	Airbus, Thales Group, OHB SE

Джерело: Складено автором на основі [44-52]

Вищенаведена таблиця порівнює Японію та Європейський Союз за ключовими показниками у сфері високотехнологічної промисловості. ЄС суттєво випереджає Японію за часткою експорту (15% проти 4,8%) та кількістю фірм на світовому ринку (10% проти 2%). Проте порівнюючи розміри обох економік, можна зробити висновок, що вони знаходяться приблизно на одному рівні за ключовими показниками високих технологій. ЄС має можливість ширше представляти свої інтереси на міжнародній арені через свою розгалужену структуру та великі розміри, в той час як Японія є меншою за розміром, але потужною економікою .

Ключові галузі ЄС охоплюють 3D-друк, робототехніку, силову електроніку, штучний інтелект та інтернет речей – напрями, що формують основу сучасної індустрії. ЄС демонструє широку диверсифікацію провідних компаній: від ASML у виробництві напівпровідників до Airbus у сфері оборони. Японія, хоча й менш представлена кількісно, має потужні компанії у сферах мікроелектроніки, цифрових технологій, робототехніки, IT та телекомунікацій, а також авіакосмічної. Таблиця підкреслює, що Японія зосереджена на глибокій спеціалізації, тоді як ЄС – на масштабному охопленні інноваційних напрямів.

У таблиці 2.3 наведено показники фінансового сектору Японії та Європейського Союзу на 2024 рік.

Таблиця 2.3

Фінансовий сектор Японії та ЄС

Показник	Японія	ЄС
Ключові галузі фінансового сектору	Банківська справа, страхування, нерухомість, торгівля	Банківська справа, страхування, фінансові послуги
Загальні банківські активи у 2024 році, трлн дол. США	6,7	32,6
Банківські активи як % ВВП	130	300
Розподіл банківських активів	Японія	Франція (26%), Німеччина (18%), Італія (8%)

Джерело: Складено автором на основі [53-56]

Сектор послуг в обох регіонах включає розвинену фінансову систему. Для Японії основними галузями сектору послуг, який становить понад 70% ВВП, є банківська справа, страхування, нерухомість, роздрібна торгівля, транспорт та телекомунікації. Японські фінансові установи, такі як Nomura, Mitsubishi UFJ Financial Group та інші, входять до числа найбільших світових компаній.

Фінансова система Європейського Союзу характеризується великим банківським сектором з банківськими активами понад 32 трлн дол. США. Це становить близько 300% ВВП ЄС, що значно перевищує показник США, де банківські активи становлять 85% ВВП. Найбільша частка банківських активів припадає на Францію (26%, або 10 трлн дол.), Німеччину (18%, або 7 трлн дол.) та Італію (8%, або 3 трлн дол.).

Така концентрація банківських активів відображає структурні особливості європейської економіки, де банки відіграють значно важливішу роль у фінансуванні економічної діяльності порівняно з ринками капіталу, на відміну від США, де фінансування через ринки цінних паперів є більш розвиненим.

На рис. 2.7 наведено структуру світового ВВП на 2023 рік.

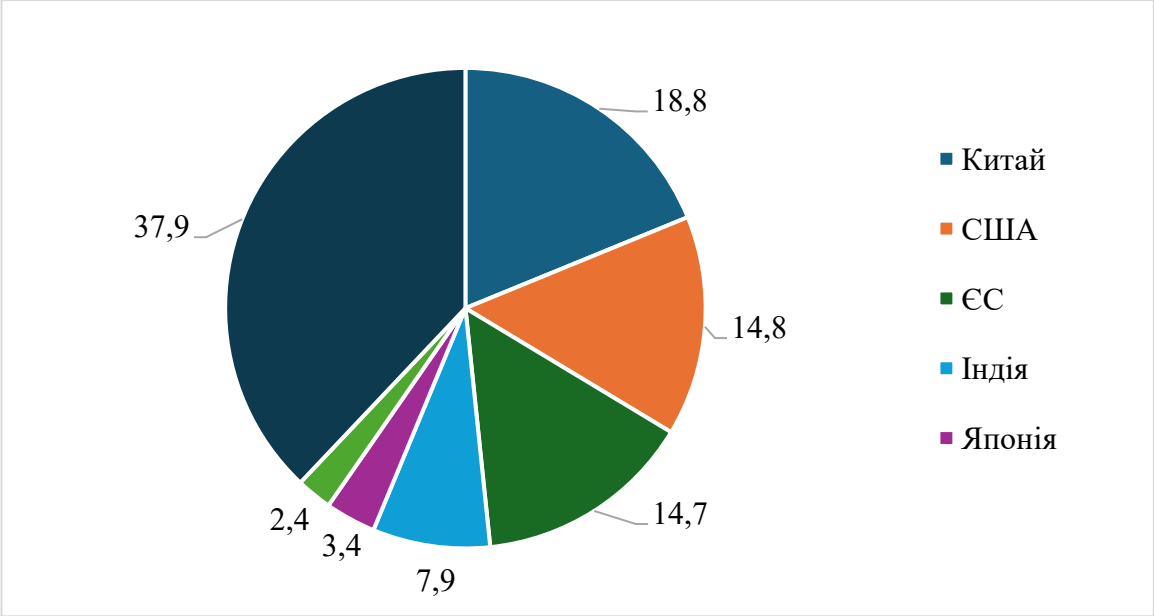

Рис. 2.7. Структура світового ВВП на 2023 рік, % [57; 58]

Аналізуючи структуру світового ВВП, можна зробити висновок, що Європейський Союз та Японія вкладають дуже великий внесок в глобальний економічний простір. Незважаючи на свої маленькі розміри, Японія дає майже 4% світового валового внутрішнього продукту, в той час як ЄС, яка складається з 27 держав членів, лише 15%.

На рис. 2.8 наведено структуру часток світової торгівлі товарами та послугами, яка припадає на головних гравців міжнародного ринку.

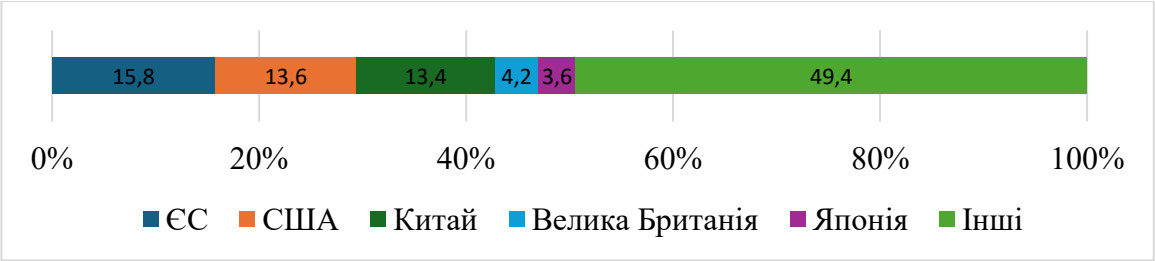

Рис. 2.8. Частка світової торгівлі товарами та послугами, % [59; 60]

Вищенаведена статистика на рис. 2.8 демонструє суттєву різницю між часткою ЄС та Японії у світовій торгівлі. ЄС займає 15,8% світової торгівлі товарами та послугами, що робить його найбільшим окремим учасником серед представлених економік. Натомість Японія має лише 3,6% світової торгівлі – це майже в 4,4 рази менше, ніж частка ЄС. Така значна різниця пояснюється

кількома факторами. ЄС є об'єднанням 27 країн-членів з єдиним внутрішнім ринком та значними обсягами як внутрішньої, так і зовнішньої торгівлі. Японія, попри те що є високорозвиненою економікою та важливим експортером технологій і автомобілів, залишається окремою країною з обмеженішими торговельними обсягами порівняно з цілим європейським блоком.

На рис. 2.9 наведено структуру прямих іноземних інвестицій, включаючи вхідні та вихідні потоки на 2024 рік.

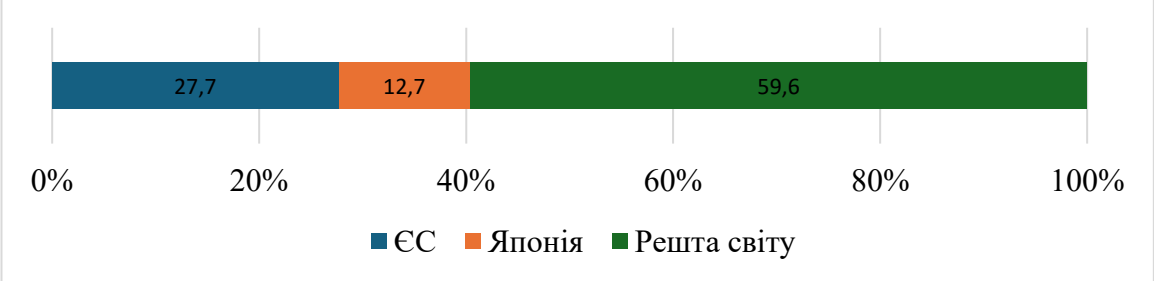

Рис. 2.9. Прямі іноземні інвестиції: вхідні та вихідні потоки на 2024 рік, % [61; 62]

Аналізуючи рис. 2.9, можна побачити, що ЄС займає 27,7% світових прямих іноземних інвестицій, в той час Японія має у 2 рази менше – 12,7%. Високий показник ЄС формується завдяки потужним економікам-членам блоку. Німеччина є центром для численних транснаціональних корпорацій та великим джерелом прямих інвестицій за кордон. Франція та Нідерланди також виступають важливими інвестиційними точками. Ірландія, попри невеликий розмір, залучає значні обсяги ПІІ, особливо від американських технологічних та фармацевтичних компаній. Така відмінність між ЄС та Японією відображає різницю в масштабах економік та їхній відкритості до міжнародного капіталу. ЄС з його єдиним внутрішнім ринком, розвиненою фінансовою інфраструктурою, вільним рухом капіталу між країнами-членами та великою кількістю транснаціональних корпорацій виступає як потужний центр залучення та експорту інвестицій.

На рис. 2.10 наведено рейтинг країн за глобальним індексом конкурентоспроможності на 2025 рік.

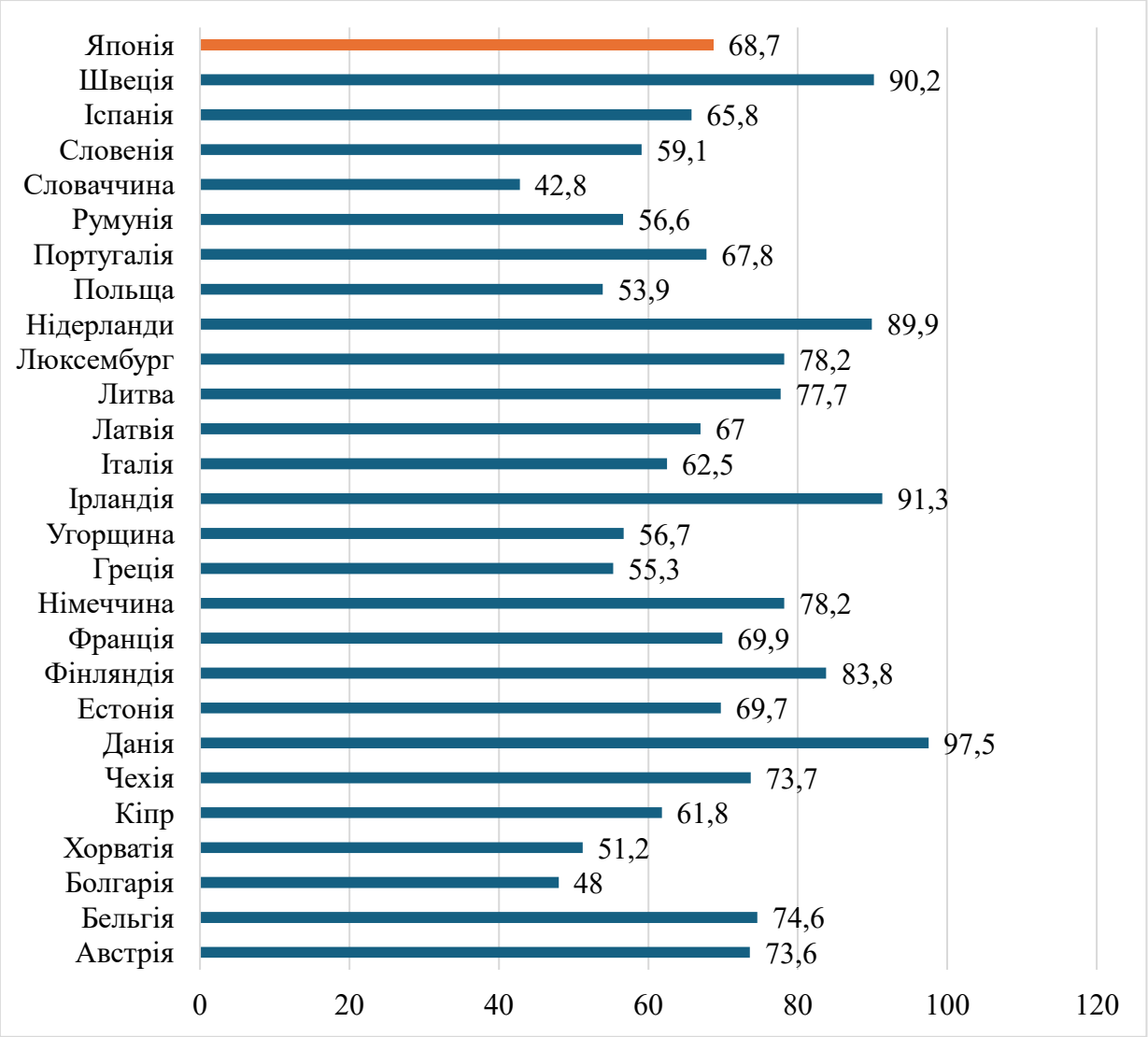

Рис. 2.10. Global Competitiveness Index (WEF) на 2025 рік, загальні бали [63]

Середній бал всіх країн Європейського Союзу складає 69,1, що лише на 0,4 бали більше від глобального індексу конкурентоспроможності Японії – 68,7. Саме тому можна зробити висновок, що обидва регіони знаходяться приблизно на одному рівні економічного розвитку. Рис 2.10 демонструє, що європейські країни, особливо скандинавські та північноєвропейські держави, домінують у рейтингу глобальної конкурентоспроможності. Водночас спостерігається значна диференціація всередині ЄС – різниця між Данією (97,5) та Грецією (42,8) становить понад 54 бали, що свідчить про неоднорідність економічного розвитку в межах блоку.

На рис. 2.11 наведено рейтинг країн за глобальним інноваційним індексом на 2025 рік.

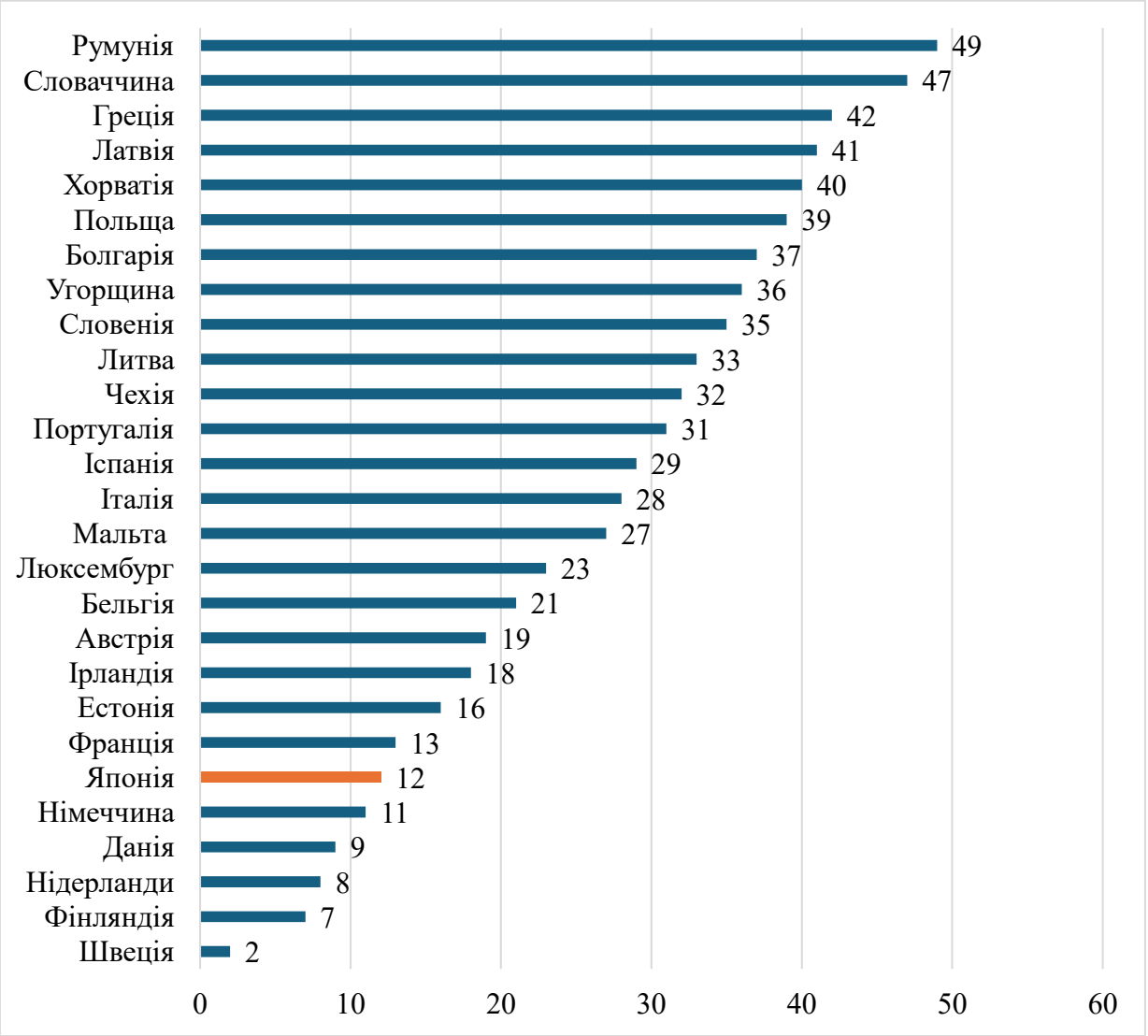

Рис. 2.11. Global Innovation Index (WIPO) на 2025 рік, місце в світовому рейтингу [64]

Лідерами Глобального індексу інновацій на 2025 рік стали Швеція, Фінляндія, Нідерланди та Данія – країни, які посідають найвищі позиції завдяки системному підходу до розвитку інновацій, сталим інвестиціям у науку та технології, а також ефективній взаємодії між державою, бізнесом і науковими установами. Японія займає 12 місце у світовому рейтингу, що є дуже високим показником і підтверджує її статус провідної інноваційної економіки світу та відображає її традиційну силу у високотехнологічних галузях, значні інвестиції в R&D, розвинену патентну систему та потужний

корпоративний сектор, орієнтований на інновації. Загалом, успіх цих країн пояснюється не лише фінансовими вкладеннями, а й культурою інновацій, перспективним баченням, стабільними інституціями, високим рівнем людського капіталу та інфраструктурою для захисту інтелектуальної власності. Вони створюють середовище, де інновації не просто підтримуються – вони є основою економічного розвитку та конкурентоспроможності.

На рис. 2.12 можна побачити основні напрямки економічної політики Європейського Союзу.

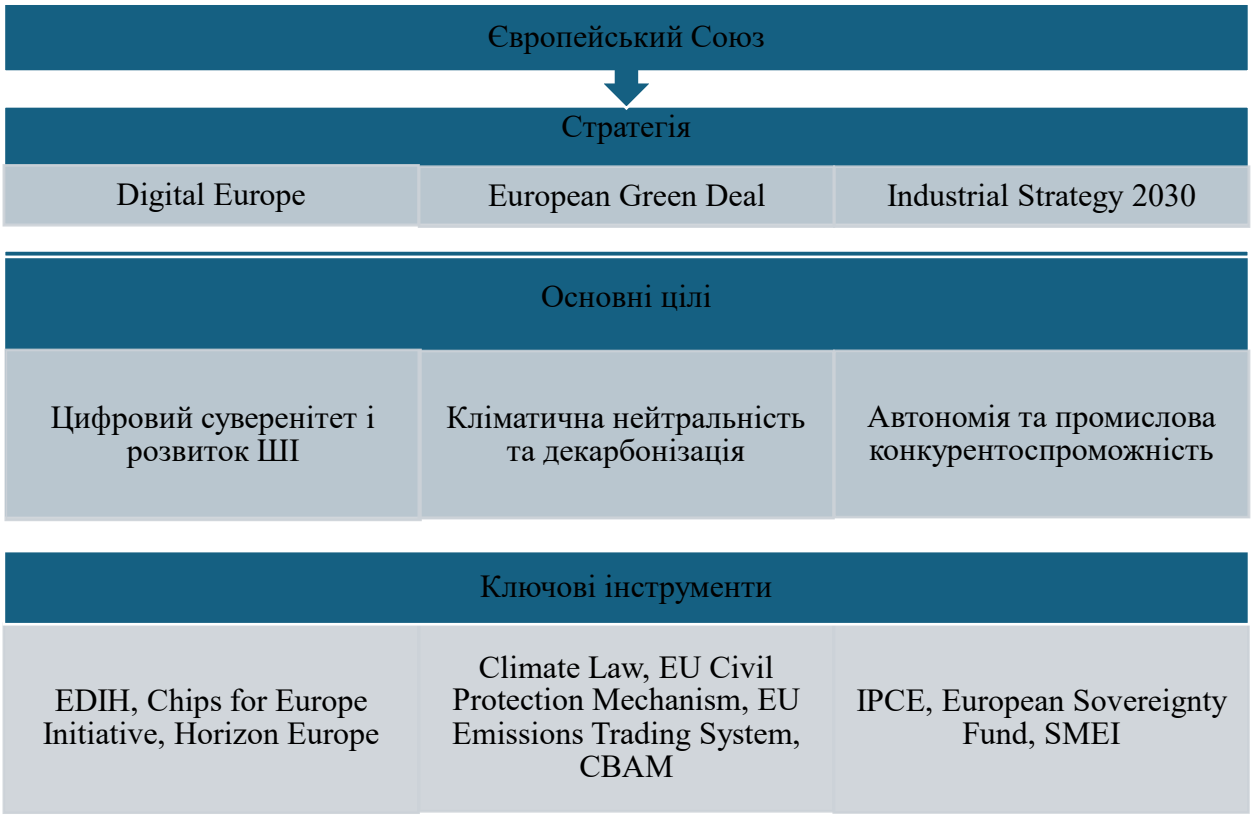

Рис. 2.12. Пріоритети економічної політики ЄС [65-68]

ЄС зосереджує економічну політику на трьох головних напрямах: цифровізації, переході на екологічно чистішу економіку та зміцненні промисловості. Digital Europe спрямована на розвиток цифрових технологій, штучного інтелекту та кібербезпеки для створення єдиного цифрового ринку й зменшення зовнішньої технологічної залежності. European Green Deal передбачає перехід до кліматичної нейтральності, скорочення викидів і модернізацію енергетики та промисловості через екологічні регуляції та

інвестиційні програми. Industrial Strategy 2030 має на меті зміцнення високотехнологічних секторів, диверсифікацію ланцюгів постачання та автономію. Усе разом це формує курс ЄС на інноваційний, екологічний та конкурентоспроможний розвиток.

На рис. 2.13 можна побачити основні напрямки економічної політики Японії.

Японія		
Стратегія		
Society 5.0	New Capitalism	Green Growth Strategy
Основні цілі		
Людиноцентричний технологічний розвиток	Інклюзивне економічне зростання	Зелена трансформація та воднева економіка
Ключові інструменти		
SIPP, BRIDGE, Smart Cities, Convergence Knowledge, Education and Development of Human Resources	Asset Income Doubling Plan, Wage Increase Tax Incencitives, Digital Rural City National Concept	Japan Hydrogen Strategy, Carbon Pricing Mechanis, Green Innovation Fund
Очікувані результати		
Підвищення продуктивності та подолання демографічних викликів	Зростання доходів та збільшення середнього класу	Досягнення 46% скорочення викидів до 2030 року та лідерство у водневих технологіях

Рис. 2.13. Пріоритети економічної політики Японії [69-71]

Економічна політика Японії ґрунтується на трьох напрямах. Society 5.0 спрямована на поєднання цифрових технологій і фізичного середовища для розв’язання соціальних проблем та підвищення продуктивності, зокрема через інноваційні програми, розвиток розумних міст і підготовку кваліфікованих кадрів. New Capitalism акцентує свою увагу на інклюзивному зростанні, підвищенні зарплат та інвестиціях у людський капітал і технології, що має

стимулювати економічне пожвавлення та зміцнити середній клас. Green Growth Strategy передбачає досягнення кліматичної нейтральності, розвиток водневої економіки та перетворення ключових секторів через екотехнології та інвестиційні фонди, що повинно забезпечити суттєве скорочення викидів, збільшення частки ВДЕ та перехід до зеленої й циркулярної економіки.

Проведений аналіз показує, що Японія та Європейський Союз є високорозвиненими економіками, однак відрізняються за масштабами та моделями розвитку. ЄС має значно більший сукупний ВВП і сильніші позиції у світовій економіці, що пояснюється функціонуванням єдиного внутрішнього ринку та об'єднанням 27 країн. Водночас Японія, маючи менші розміри економіки, демонструє стабільність і високу ефективність використання ресурсів.

Динаміка ВВП на душу населення показує зростання цього показника в ЄС і його зниження в Японії. У Японії це зумовлено демографічними проблемами, повільним економічним зростанням і валютними коливаннями, тоді як у ЄС позитивна динаміка підтримувалася інтеграційними процесами та узгодженою економічною політикою. Обидві економіки зазнали впливу глобальних криз, при цьому ЄС відновився швидше, ніж Японія.

Інфляційні процеси в регіонах мають різний характер. Японія тривалий час перебувала в умовах низької інфляції та лише нещодавно зіткнулася з її зростанням. У ЄС після періоду стабільності відбувся різкий інфляційний вибух, однак згодом ситуація почала поступово нормалізуватися. Ринок праці в обох регіонах характеризується зниженням рівня безробіття, причому в Японії він залишається стабільно низьким.

Структура економік ЄС і Японії загалом подібна: в обох домінує сектор послуг, що підтверджує постіндустріальний характер розвитку. Водночас Японія має дещо вищу частку промисловості. Високотехнологічні галузі, зокрема автомобільна промисловість, відіграють важливу роль у формуванні конкурентних переваг обох економік.

У міжнародній торгівлі та інвестиціях ЄС займає сильніші позиції, ніж Японія, завдяки масштабам економіки, відкритості ринків і розвиненій фінансовій системі. Японія, попри менші частки у світовій торгівлі та ПІІ, залишається важливим учасником глобальної економіки, особливо у сфері високих технологій.

Показники глобальної конкурентоспроможності та інноваційного розвитку свідчать, що обидва регіони перебувають на близькому рівні економічного розвитку. Водночас ЄС характеризується внутрішньою неоднорідністю між країнами-членами, тоді як Японія має більш цілісну та стабільну економічну модель.

Загалом результати аналізу підтверджують, що економічна політика ЄС та Японії, спрямована на цифровізацію, інновації та «зелений» розвиток, формує основу їх довгострокової конкурентоспроможності в умовах глобальних викликів.

2.2. Динаміка та структура взаємної торгівлі між Японією та країнами ЄС

Взаємна торгівля між Японією та країнами Європейського Союзу є важливою складовою їх економічного співробітництва та одним із ключових напрямів інтеграції у світову економіку. Аналіз динаміки та структури торговельних потоків дозволяє оцінити рівень розвитку двосторонніх відносин, виявити основні тенденції та визначити чинники, що впливають на їх трансформацію. Особливого значення набуває дослідження змін у торгівлі в умовах глобальних викликів, таких як пандемія COVID-19 та політичні трансформації, зокрема Brexit, що суттєво вплинули на обсяги та структуру взаємного товарообігу.

На рис. 2.14 можна побачити динаміку торгівлі послугами між Японією та Європейським Союзом за період 2019–2023 років.

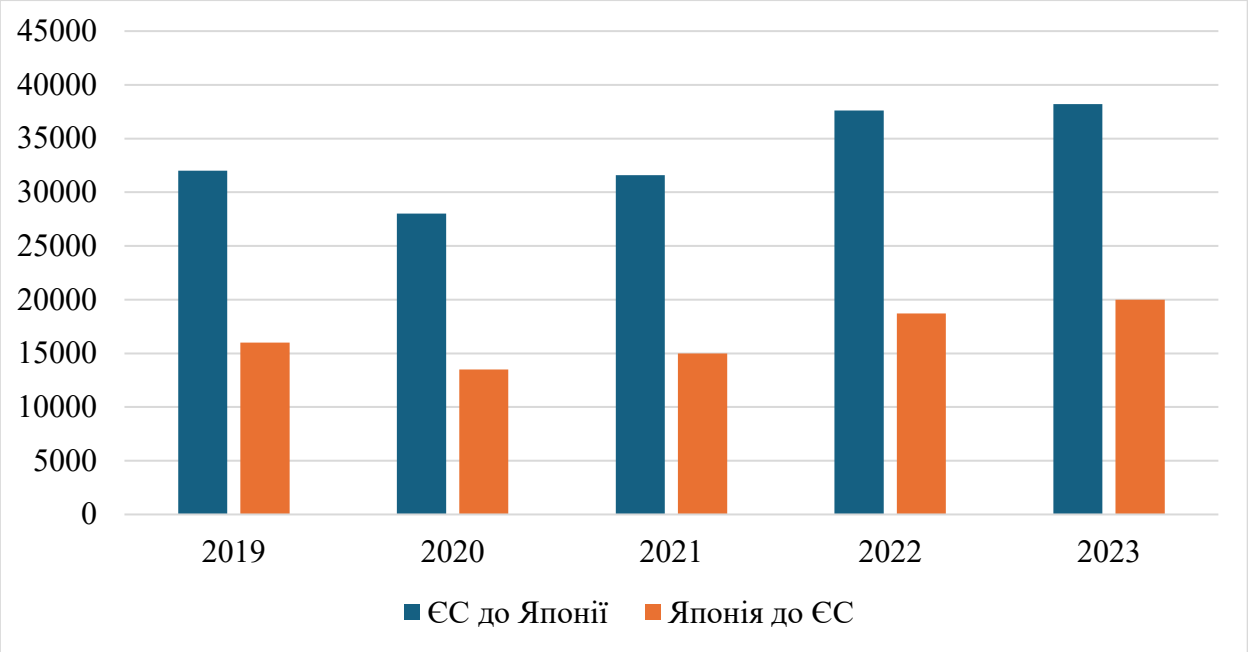

Рис. 2.14. Торгівля послугами між Японією та Європейським союзом з 2019 по 2023 роки, млн євро [72; 73]

Аналізуючи рис. 2.14. можна побачити, що експорт послуг з ЄС до Японії у 2019 році становив близько 32 млрд євро, проте у 2020 році спостерігається його зниження до приблизно 28 млрд євро. Така динаміка може бути зумовлена негативним впливом глобальних економічних факторів, зокрема пандемії COVID-19, яка суттєво обмежила міжнародну економічну активність. Починаючи з 2021 року, обсяги експорту демонструють відновлення та стабільне зростання. Аналогічна тенденція простежується і в імпорті послуг з Японії до ЄС. Важливо зазначити, що протягом усього досліджуваного періоду зберігається позитивне сальдо для Європейського Союзу, оскільки обсяги експорту послуг до Японії стабільно перевищують імпорт. Розрив між показниками у середньому становить близько 15–18 млрд євро, що свідчить про конкурентні переваги ЄС у сфері надання послуг.

На рис. 2.15 представлено динаміку торгівлі товарами між Японією та Європейським Союзом у 2019–2024 роках.

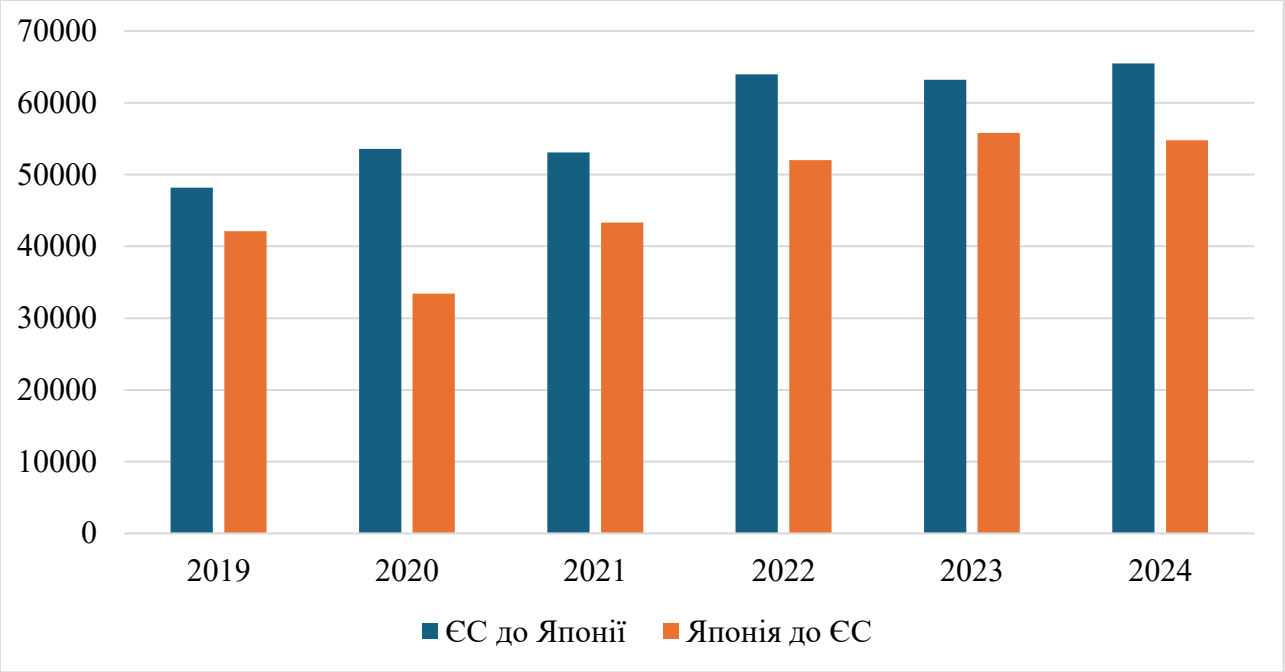

Рис. 2.15. Торгівля товарами між Японією та Європейським союзом з 2019 по 2024 роки, млн євро [72; 73]

На рис. 2.15 бачимо динаміку торгівлі товарами між Японією та Європейським Союзом у 2019–2024 роках, яка характеризується загальним зростанням обсягів після спаду у 2020 році: зокрема, експорт товарів з ЄС до Японії зріс з близько 48 млрд євро у 2019 році до приблизно 65 млрд євро у 2024 році, попри тимчасове збільшення до 54 млрд євро у 2020 році та незначні коливання у 2021 році; водночас імпорт товарів з Японії до ЄС знизився з близько 42 млрд євро у 2019 році до 33–34 млрд євро у 2020 році, після чого продемонстрував стабільне зростання, досягнувши близько 55–56 млрд євро у 2023–2024 роках; при цьому протягом усього досліджуваного періоду зберігається позитивне сальдо торгівлі для ЄС, оскільки обсяги експорту перевищують імпорт, що свідчить про посилення позицій Європейського Союзу у товарній торгівлі з Японією та поступове відновлення і розширення економічного співробітництва між сторонами.

На рис. 2.16 представлено динаміку торгівлі товарами між Японією та Європейським Союзом за структурою у 2025 році.

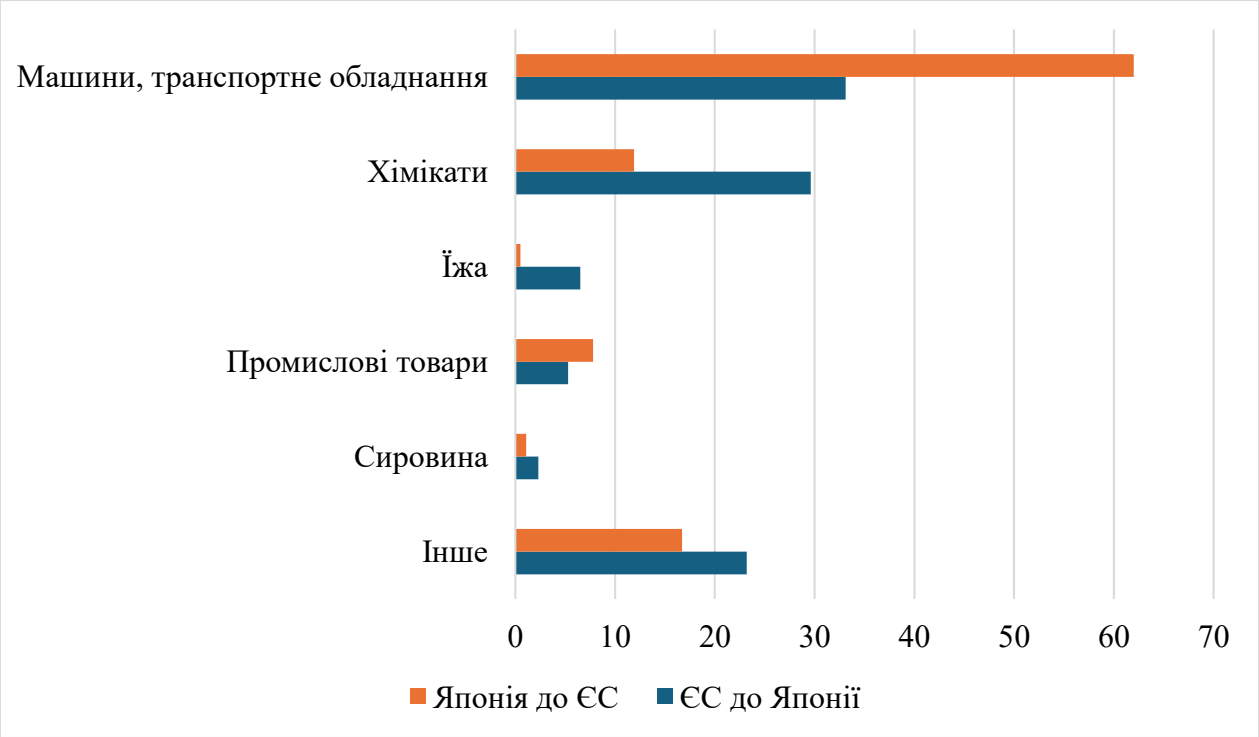

Рис. 2.16. Торгівля товарами між Японією та Європейським союзом на 2024 рік за структурою, % [72; 73]

Аналізуючи рис. 2.16, можна побачити, що найбільшу частку японського експорту становлять машини та транспортне обладнання, що підтверджує високий рівень спеціалізації країни у виробництві високотехнологічної продукції. Водночас Європейський Союз постачає до Японії значні обсяги хімікатів та інших промислових товарів, що свідчить про конкурентні переваги європейських виробників у фармацевтиці, хімічній промисловості та різноманітних промислових сегментах. Частка сировини та продовольчих товарів у двосторонній торгівлі є відносно невеликою, що підкреслює домінування промислової продукції у взаємному товарообігу. Така структура демонструє асиметричність у спеціалізації сторін: Японія виступає постачальником високотехнологічних машин та обладнання, тоді як ЄС забезпечує японський ринок хімічними продуктами та широким спектром промислових товарів. Це відображає комплементарність економік, де кожна сторона займає нішу відповідно до своїх конкурентних переваг.

На рис. 2.17 представлено динаміку торгівлі послугами між Японією та Європейським Союзом за структурою у 2024 році.

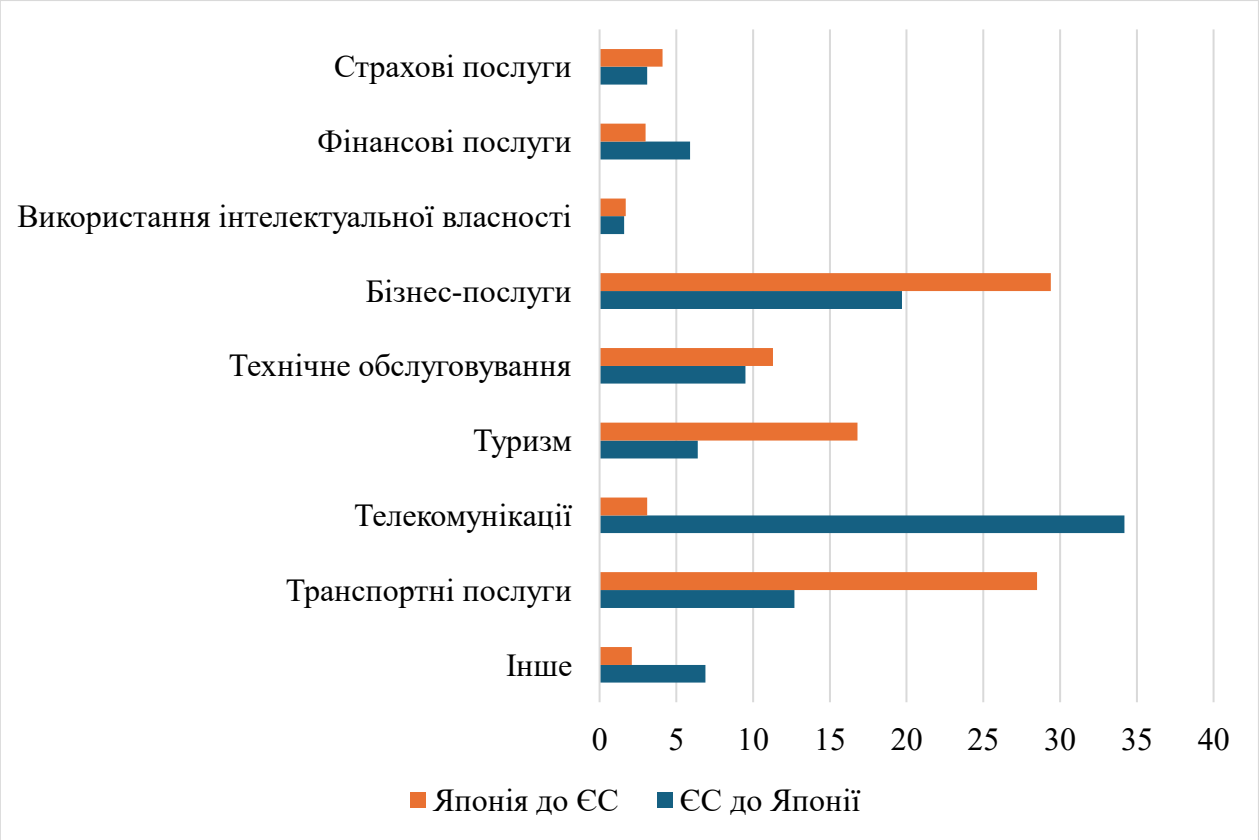

Рис. 2.17. Торгівля послугами між Японією та Європейським союзом на 2024 рік за структурою, % [72; 73]

Щодо торгівлі послугами, то з рис. 2.17 видно, що найбільшу частку японського експорту складають послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, а також бізнес-послуги. Це свідчить про те, що Японія активно розвиває інноваційну сферу, технології та консалтинг, які мають попит на європейському ринку. Європейський Союз, навпаки, демонструє сильні позиції у фінансових та страхових послугах, що відображає високий рівень розвитку європейської банківської системи та страхового сектору. Помітну роль у двосторонній торгівлі відіграють також транспортні послуги та туризм. Вони забезпечують взаємний рух людей і товарів, але не є основними напрямами у структурі торгівлі. Телекомунікаційні та технічні послуги займають меншу частку, проте їхня присутність свідчить про диверсифікацію ринку послуг.

На рис. 2.18 представлено основних експортерів товарів і послуг з ЄС до Японії у 2024 році.

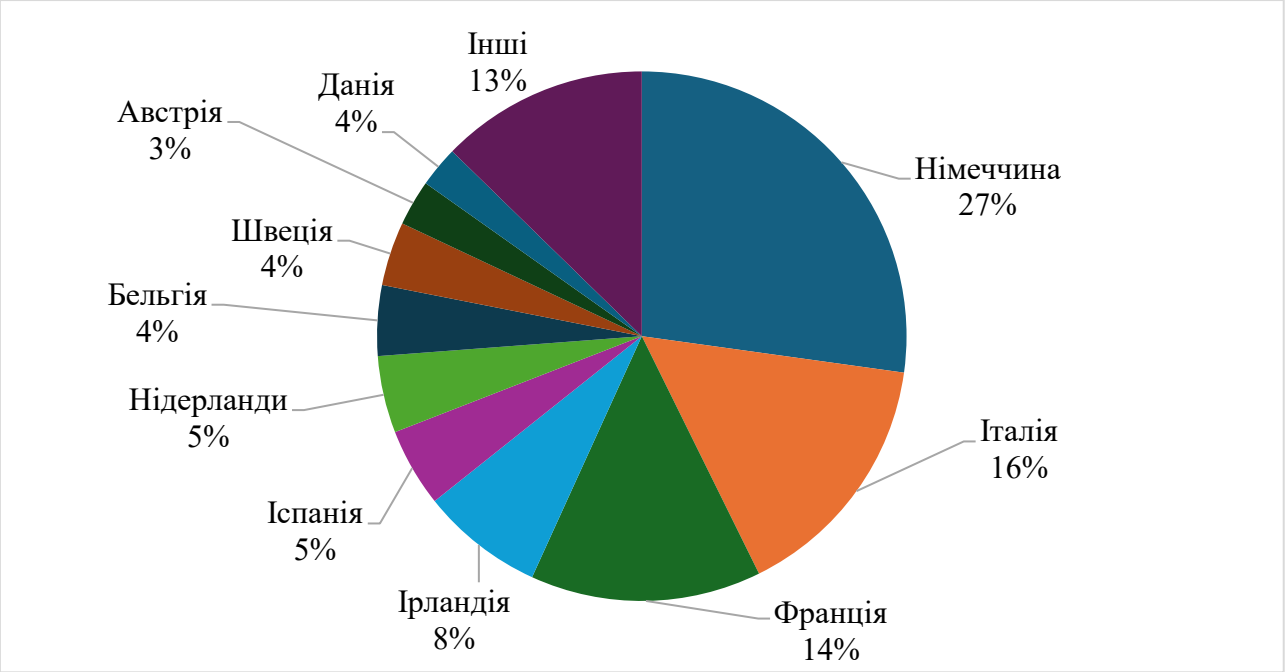

Рис. 2.18. Основні експортери товарів та послуг до Японії на 2024 рік, % [72; 73]

Німеччина займає найбільшу частку серед європейських експортерів товарів та послуг до Японії – 27%. Це пояснюється її сильною промисловою базою, особливо у виробництві машин, автомобілів та високотехнологічного обладнання. Італія з часткою 16% та Франція з 14% також мають вагомі позиції, що пов'язано з експортом продукції машинобудування, хімічної промисловості та товарів високої якості. Ірландія займає 8%, що свідчить про її роль у сфері фармацевтики та інтелектуальних послуг. Іспанія та Нідерланди мають по 5%, що відображає їхню спеціалізацію у харчовій продукції, транспортних та логістичних послугах. Бельгія, Швеція та Данія мають по 4%, а Австрія – 3%, що демонструє участь менших економік у загальному експорті до Японії. Загалом структура експорту показує, що основними постачальниками товарів і послуг до Японії є найбільші економіки ЄС, які мають розвинену промисловість та конкурентні переваги у високотехнологічних галузях. Водночас менші країни забезпечують додаткову різноманітність у торгівлі, що робить економічні зв'язки більш комплексними та збалансованими.

На рис. 2.19 представлено основних імпортерів товарів і послуг з ЄС до Японії у 2024 році.

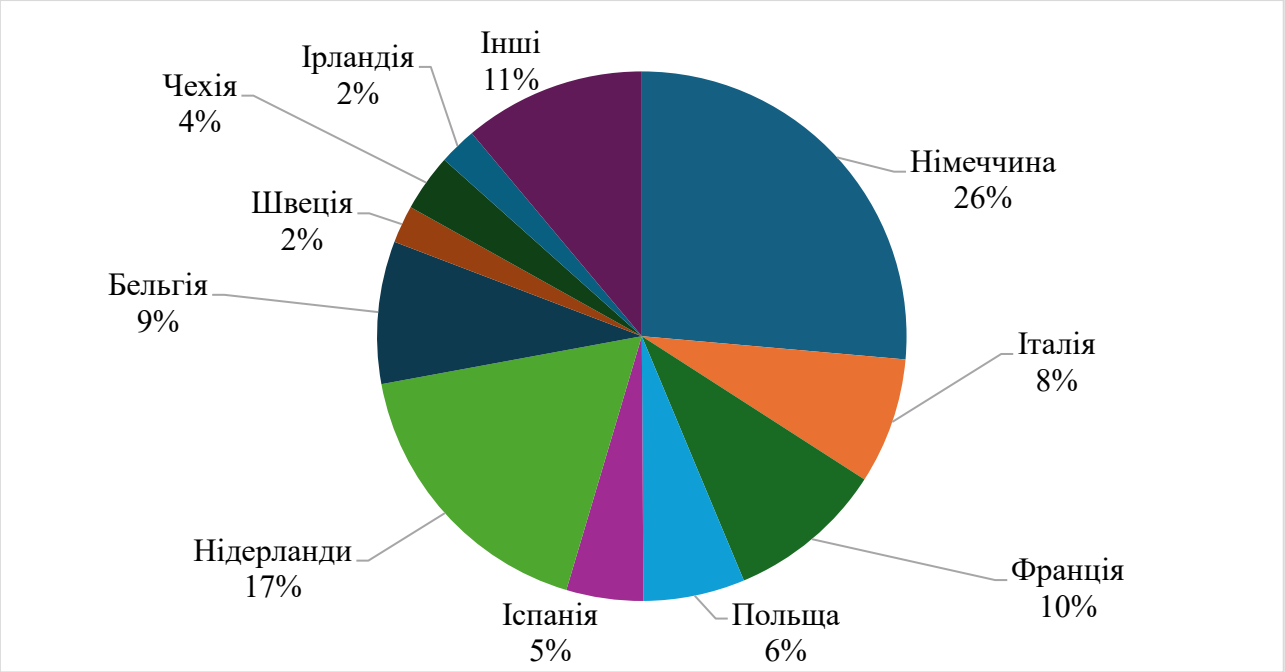

Рис. 2.19. Основні імпортери товарів та послуг з Японії до країн ЄС на 2024 рік, % [72; 73]

На рис. 2.19 показано основних імпортерів товарів і послуг з Японії до Щодо імпортерів, то найбільшу частку тут також займає Німеччина – 26%, що пояснюється її високим попитом на японські машини, автомобілі та електроніку. Друге місце займають Нідерланди з часткою 17%, що відображає їхню роль як важливого логістичного та торговельного хабу для імпорту в ЄС. Франція має 10%, а Бельгія – 9%, що свідчить про значний попит на японську продукцію у цих країнах, особливо в галузях хімії та промислових товарів. Італія займає 8%, демонструючи стабільний інтерес до японських технологій та обладнання. Польща з часткою 6% та Іспанія з 5% поступово нарощують імпорт, що свідчить про розширення географії японських поставок у Європі. Чехія має 4%, а Швеція та Ірландія по 2%, що показує участь менших економік у загальній структурі імпорту.

На рис. 2.20 представлено структуру експорту товарів з Німеччини до Японії у 2024 році.

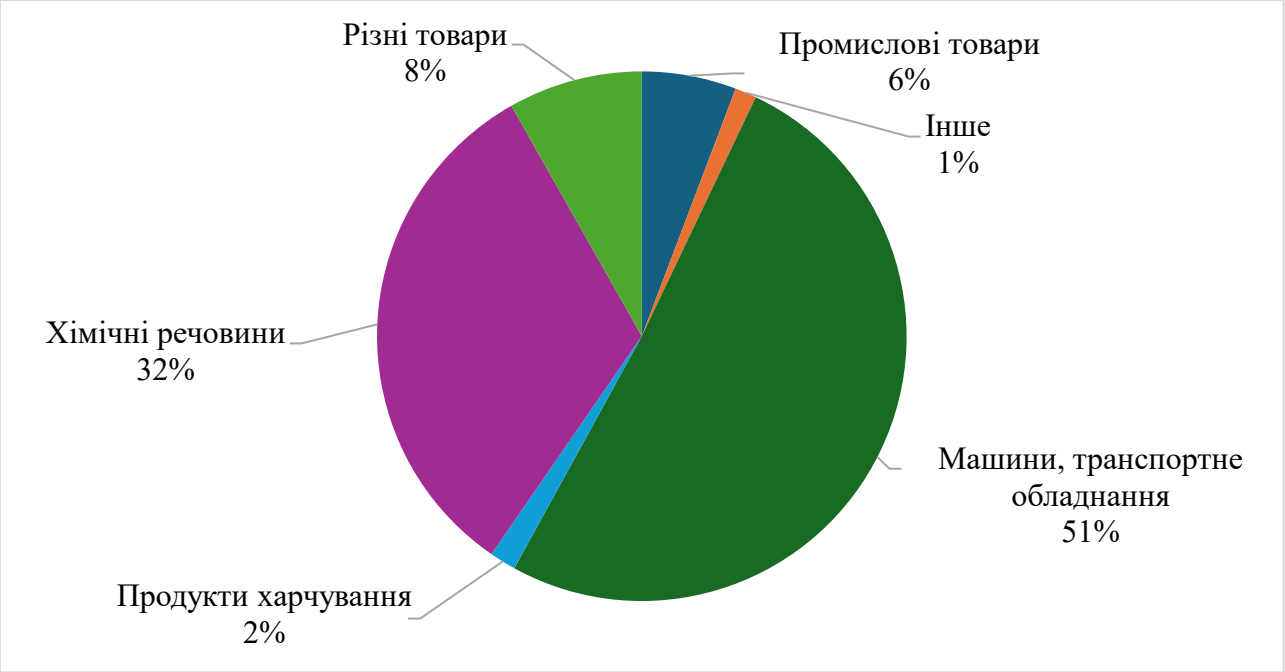

Рис. 2.20. Структура експорту Німеччини до Японії на 2024 рік, % [72; 73]

Найбільшу частку експорту Німеччини до Японії займають машини та транспортне обладнання – 51%, що свідчить про ключову роль німецького машинобудування та автомобільної промисловості у двосторонній торгівлі. На другому місці знаходяться хімічні речовини – 32%, що відображає сильні позиції Німеччини у фармацевтиці, хімічній та біотехнологічній галузях. Статистика також демонструє диверсифікацію експорту та наявність широкого спектра продукції, яка постачається на японський ринок. Загалом діаграма показує, що основою німецького експорту до Японії залишаються високотехнологічні галузі, зокрема машинобудування та хімічна промисловість, які формують понад дві третини всіх поставок.

На рис. 2.21 представлено структуру експорту товарів з Японії до Німеччини у 2024 році.

Щодо експорту з Японії до Німеччини, то тут частку також займають машини та транспортне обладнання – 53%, що свідчить про провідну роль японського машинобудування та автомобільної промисловості у двосторонній торгівлі. На другому місці знаходяться хімічні речовини – 13%, які включають фармацевтичну продукцію та інші товари хімічної галузі.

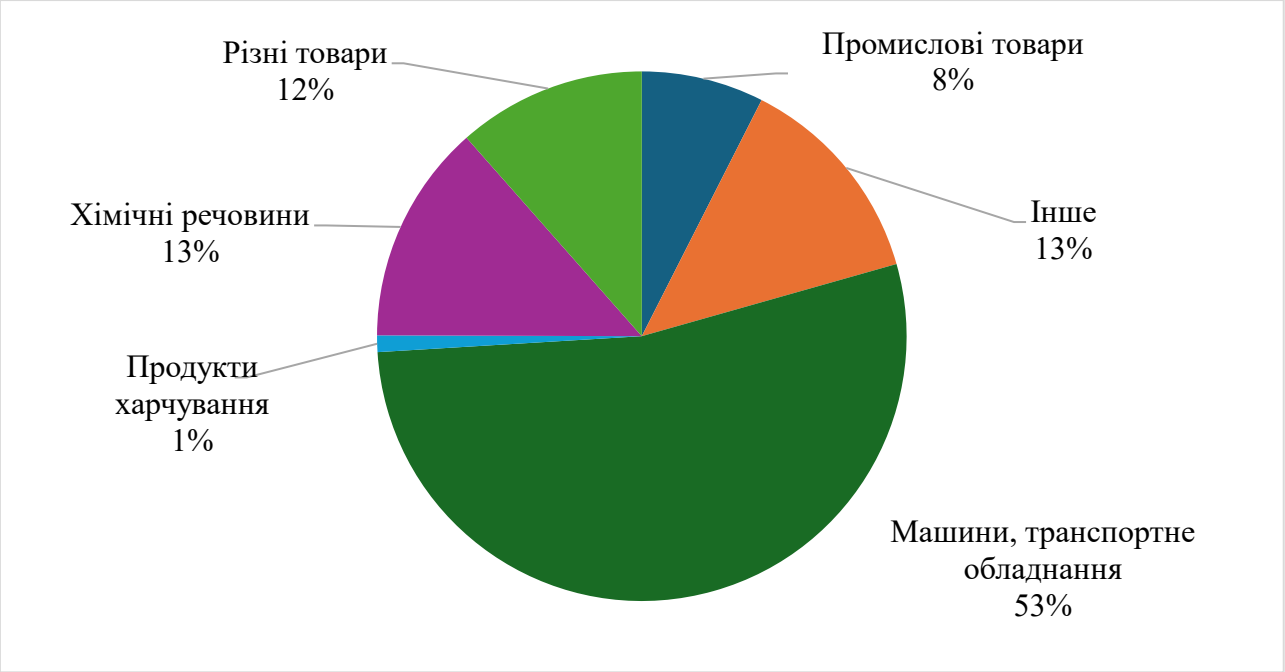

Рис. 2.21. Структура експорту Японії до Німеччини на 2024 рік, % [72; 73]

Загалом діаграма показує, що основою японського експорту до Німеччини залишаються високотехнологічні галузі. Це підтверджує спеціалізацію Японії на продукції з високою доданою вартістю та її важливу роль у забезпеченні німецького ринку сучасними технологіями та промисловими товарами.

Таблиця 2.4

Тенденції та чинники змін торгівлі між ЄС та Японією

Період	Основні зміни	Структура торгівлі
До Brexit (до 2016)	Стабільний ріст, орієнтація на єдиний ринок ЄС	Японія до ЄС: автомобілі, машини, електроніка; ЄС до Японії: фармацевтика, харчові продукти, хімія
Після Brexit (2016–2020)	Переговори щодо EPA; невизначеність для японських інвесторів у Британії	Зміщення акценту на континентальний ринок ЄС; паралельні угоди з UK
COVID-19 (2020–2021)	Падіння обсягів торгівлі; збої у виробництві	Зростання ролі фармацевтики, медичних товарів; скорочення автомобільного експорту
Відновлення (2022–2025)	Відновлення завдяки EPA; акцент на зеленій економіці та цифровізації	Розширення торгівлі у сфері технологій, відновлюваної енергетики, біотехнологій

Джерело: Складено автором на основі [74; 75]

У таблиці 2.4 показано основні тенденції та чинники змін у торгівлі між Європейським Союзом та Японією в різні періоди. До Brexit (до 2016 року) спостерігався стабільний ріст торгівлі, орієнтований на єдиний ринок ЄС. У цей час Японія експортувала переважно автомобілі, машинну продукцію та електроніку, тоді як ЄС постачав фармацевтику, харчові продукти та хімічні товари. Після Brexit (2016–2020) розпочалися переговори щодо Угоди про економічне партнерство (EPA), а для японських інвесторів у Великій Британії виникла невизначеність. Це спричинило зміщення акценту на континентальний ринок ЄС та паралельні домовленості з Великою Британією.

У період пандемії COVID-19 (2020–2021) відбулося падіння обсягів торгівлі та збої у виробництві. Водночас зросла роль фармацевтики та медичних товарів, тоді як експорт автомобілів скоротився. Починаючи з 2022 року, у фазі відновлення, торгівля між ЄС та Японією активізувалася завдяки реалізації EPA. Основний акцент було зроблено на зеленій економіці та цифровізації, що сприяло розширенню торгівлі у сферах технологій, відновлюваної енергетики та біотехнологій.

Таким чином, Brexit та COVID-19 стали каталізаторами переформатування торгівлі між Японією та ЄС. Якщо Brexit змусив сторони укласти нові угоди для збереження доступу до ринків, то пандемія прискорила структурні зміни – від автомобільної та промислової продукції до фармацевтики, цифрових технологій та зеленої енергетики. Це створює основу для більш стійкої та інноваційної моделі взаємної торгівлі у майбутньому.

На рис. 2.22 показано динаміку оцінки ефективності торгівлі, представлену коефіцієнтом інтенсивності торгівлі за 2025-2025 роки.

Загалом видно, що коефіцієнт ефективності торгівлі коливався протягом десятирічного періоду, демонструючи як зростання, так і спад. Найвищі значення спостерігалися приблизно у 2019 році, що свідчить про активізацію торговельних відносин у цей час. У 2020 році відбулося різке падіння, пов’язане з пандемією COVID-19 та глобальними економічними збоями.

Починаючи з 2021 року, коефіцієнти поступово відновлюються, що відображає стабілізацію виробництва та відновлення міжнародної торгівлі.

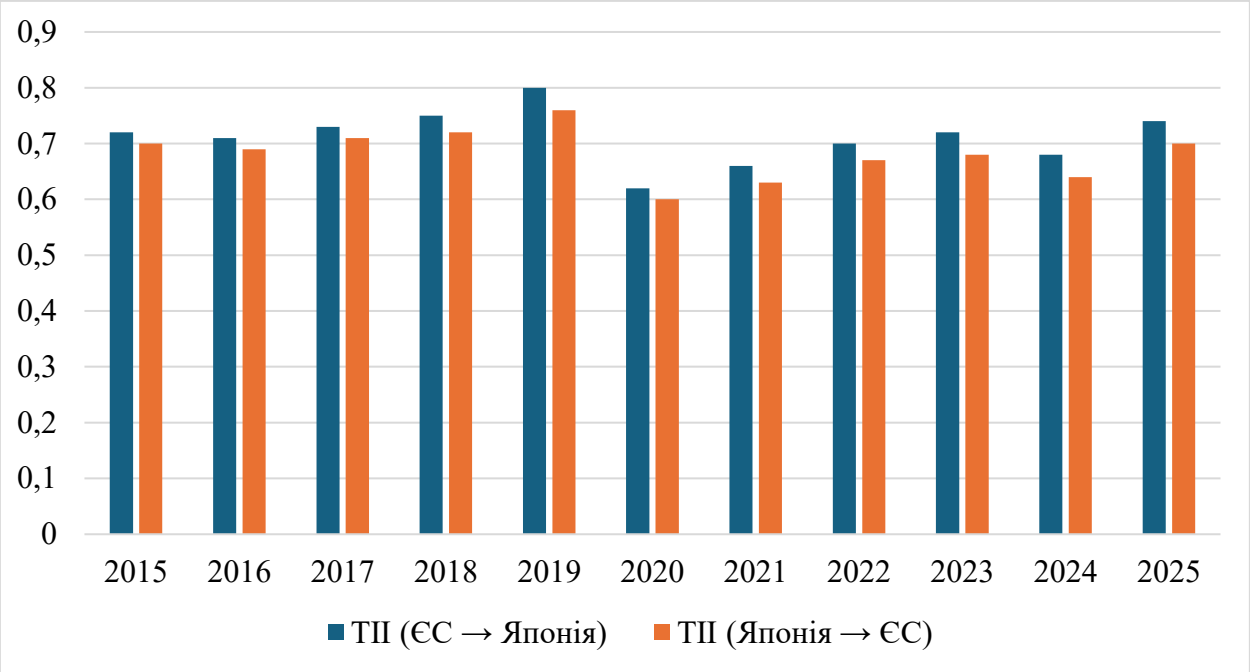

Рис. 2.22. Динаміка ТІІ між ЄС та Японією за 2015-2025 роки [76; 77]

Загальна тенденція показує, що інтенсивність торгівлі між ЄС та Японією має циклічний характер, реагуючи на політичні та економічні події. Водночас після кризових періодів спостерігається поступове повернення до зростання, що підтверджує стійкість економічних зв'язків між двома регіонами.

Таким чином, динаміка торгівлі послугами між ЄС та Японією у 2019–2023 роках показала, що Європейський Союз стабільно експортує більше послуг до Японії, ніж отримує у відповідь. Це свідчить про сильні позиції ЄС у сфері фінансових, страхових та бізнес-послуг, які мають високий попит на японському ринку. Водночас японський експорт послуг до ЄС демонструє поступове зростання, що говорить про розширення співпраці у сфері інтелектуальної власності та технологій. Незважаючи на коливання, загальна тенденція є позитивною, а баланс у торгівлі послугами залишається на користь Європейського Союзу.

Щодо динаміки торгівлі товарами між ЄС та Японією у 2019–2024 роках, то тут також можна зробити висновки, що обсяги експорту товарів з ЄС до Японії стабільно залишаються вищими, ніж експорт Японії до ЄС. Це свідчить

про сильні позиції європейських виробників на японському ринку, особливо у сферах хімічної продукції, фармацевтики та промислових товарів. Водночас японський експорт до ЄС, хоча й менший за обсягами, демонструє поступове зростання, що підтверджує попит на японські машини, транспортне обладнання та електроніку. Загальна тенденція показує, що торгівля товарами між ЄС та Японією має стійкий характер, а після кризових періодів вона швидко повертається до зростання.

Структура торгівлі товарами демонструє чітку спеціалізацію сторін: Японія зосереджується на експорті машин та транспортного обладнання, тоді як ЄС має сильні позиції у хімічній промисловості, фармацевтиці та різноманітних промислових товарах. Це свідчить про комплементарність економік, де кожна сторона займає нішу відповідно до своїх конкурентних переваг. У сфері торгівлі послугами простежується інший баланс. Японія активно експортує бізнес-послуги та послуги, пов’язані з інтелектуальною власністю, тоді як ЄС має перевагу у фінансових та страхових послугах. Це показує, що співпраця у сфері послуг є більш диверсифікованою та охоплює широкий спектр галузей.

Аналіз основних експортерів та імпортерів у двосторонній торгівлі підтверджує провідну роль найбільших економік ЄС – Німеччини, Франції, Італії та Нідерландів. Водночас помітна участь середніх і менших країн свідчить про широку географію економічних зв’язків та їхню збалансованість.

Дослідивши структури експорту Німеччини до Японії та експорту Японії до Німеччини можна зробити висновки, що обидві країни роблять акцент на високотехнологічних галузях. Німеччина постачає машини та хімічні речовини, тоді як Японія – машини, транспортне обладнання та різні промислові товари. Це підтверджує перспективний характер їхніх економічних відносин.

Аналіз динаміки торговельних змін у різні періоди (до Brexit, після Brexit, під час пандемії COVID-19 та у фазі відновлення) показав, що політичні та економічні події суттєво впливають на обсяги та структуру торгівлі. Зокрема,

пандемія спричинила падіння обсягів і зміщення акценту на фармацевтику, тоді як відновлення після 2022 року відбувалося завдяки Угоді про економічне партнерство та новим пріоритетам – зеленій економіці та цифровізації.

Щодо динаміки коефіцієнта інтенсивності торгівлі (ТПІ) у 2015–2025 роках, то вона показала циклічність процесів: зростання до 2019 року, різке падіння у 2020 році та поступове відновлення після кризи. Це підтверджує стійкість економічних зв'язків між ЄС та Японією, які здатні адаптуватися до зовнішніх викликів.

Отже, узагальнено можна сказати, що торгівля між ЄС та Японією має стабільний і перспективний характер, базується на взаємному доповненні економік, а її структура змінюється під впливом глобальних політичних та економічних факторів, зберігаючи при цьому тенденцію до поступового зростання та диверсифікації.

2.3. Інвестиційна та технологічна взаємодія Японії з країнами ЄС

Економічна взаємодія Японії та ЄС у 2025–2026 роках вийшла на етап глибокої інтеграції, що базується на Угоді про економічне партнерство (EPA) та "Зеленому альянсі". Сьогодні Японія та Європейський Союз є одними із найпотужніших інвесторів одне одного, фокусуючись на технологічному лідерстві та енергетичній незалежності.

На рис. 2.23 показано динаміку прямих іноземних інвестицій з ЄС до Японії і навпаки за 2014-2024 роки.

Вищенаведена динаміка на рис. 2.23 показує, що інвестиційні потоки з ЄС до Японії загалом залишаються позитивними та значно вищими за японські інвестиції до ЄС. Це свідчить про зацікавленість європейських компаній у японському ринку, особливо у сферах високих технологій, автомобільної промисловості та фінансових послуг. Водночас інвестиції з Японії до ЄС часто мають нижчі значення, а в окремі роки навіть від'ємні показники, що може

бути пов’язано з реструктуризацією активів, виходом компаній з окремих ринків або перерозподілом капіталу.

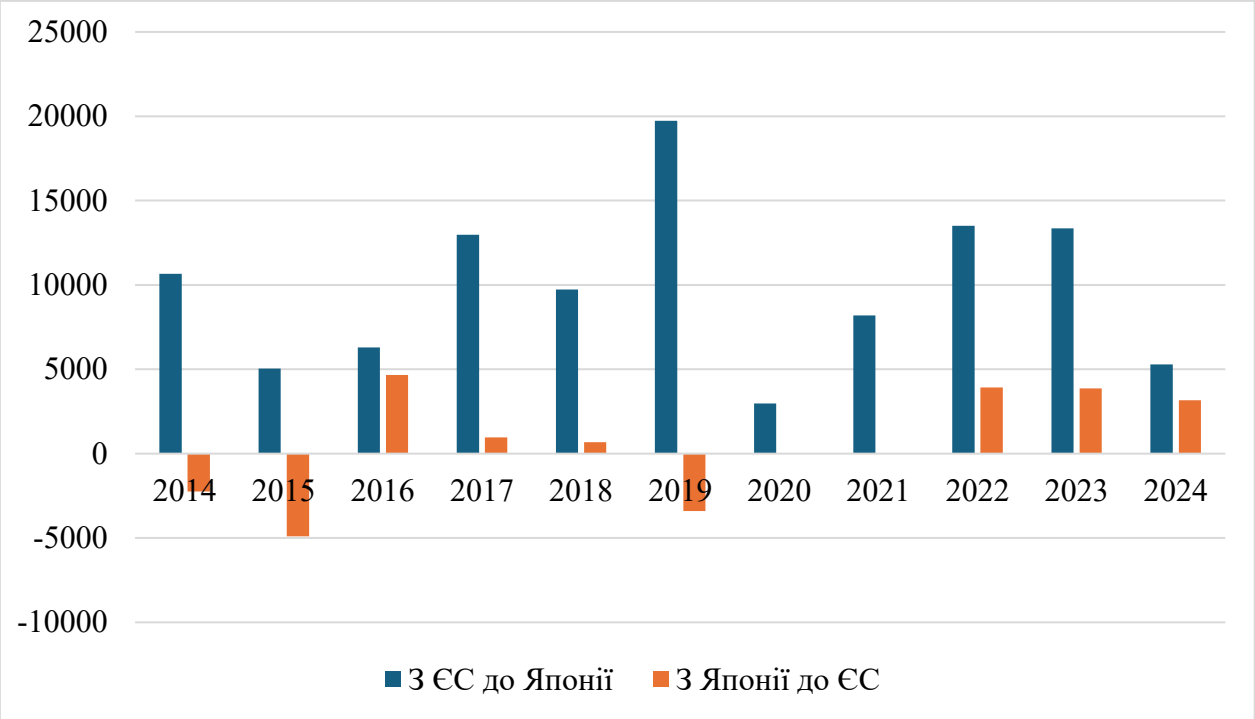

Рис. 2.23. Динаміка ПІІ з ЄС до Японії, з Японії до ЄС за 2014-2024 роки, млн дол США [76; 77]

Проте у певні періоди спостерігається зростання японських інвестицій, що підтверджує інтерес японських корпорацій до європейського ринку, особливо у сфері виробництва та інновацій.

На рис. 2.24 показано основні країни ЄС, які інвестують у Японію станом на 2024 рік.

На рис. 2.24 показано структуру інвестицій з країн ЄС до Японії у 2024 році. Діаграма чітко демонструє домінування Нідерландів, які забезпечують 74% усіх європейських інвестицій у японську економіку. Це пояснюється тим, що Нідерланди традиційно виступають фінансовим та логістичним центром Європи, через який проходить значна частина міжнародних капіталовкладень. Інші країни мають значно менші частки, що свідчить про те, що інвестиційні потоки з ЄС до Японії є висококонцентрованими: переважна більшість капіталу надходить від однієї країни, тоді як внесок інших європейських держав залишається відносно невеликим.

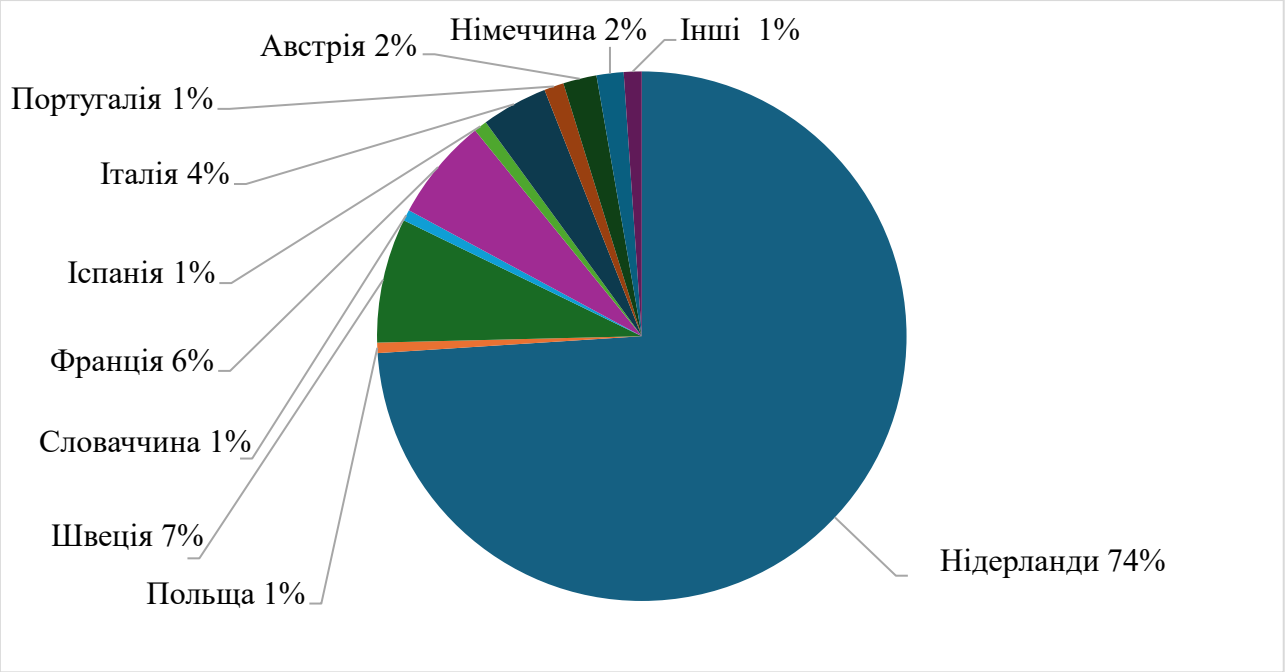

Рис. 2.24. Топ країн-інвесторів з ЄС до Японії на 2024 рік, млн дол США [78]

Це підкреслює нерівномірність інвестиційної співпраці та залежність Японії від кількох ключових партнерів у ЄС.

На рис. 2.25 показано розподіл прямих іноземних інвестицій з Японії до Європейського Союзу у 2025 році.

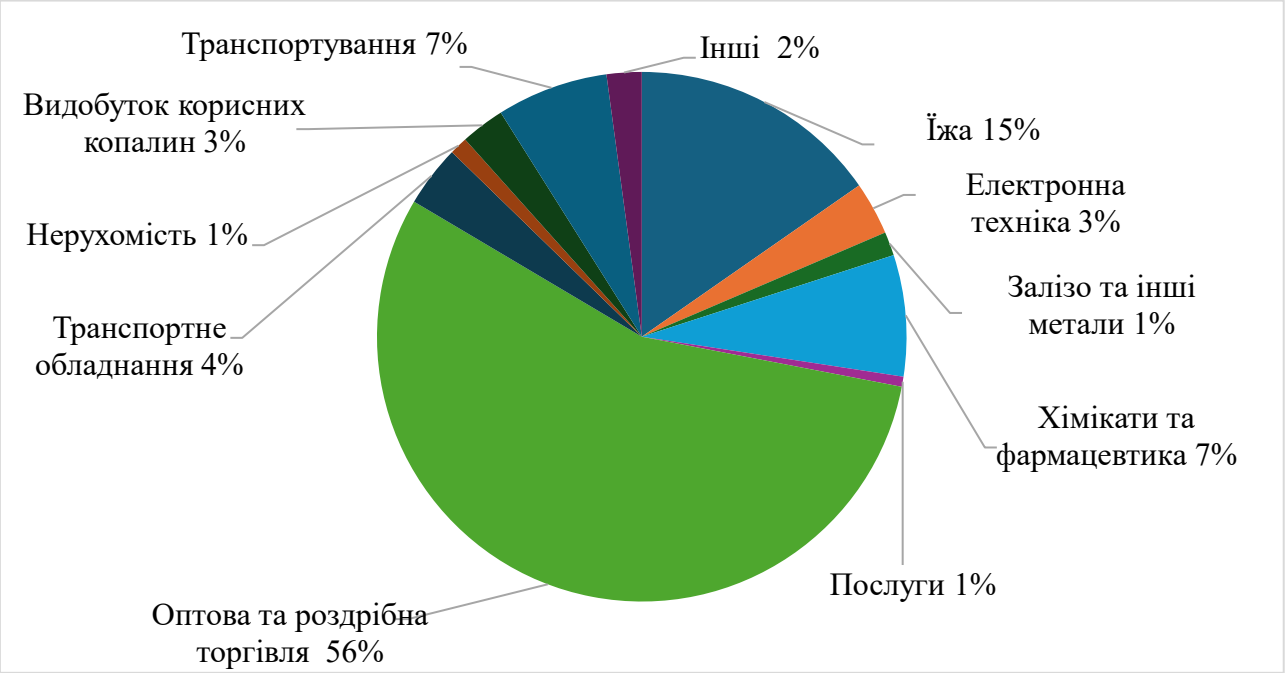

Рис. 2.25. Розподіл ПІІ з Японії до ЄС на 2025 рік, млн дол США [79]

Аналізуючи рис. 2.25, можна побачити, що найбільшу частку у ППІ з Японії до ЄС займає сектор оптової та роздрібної торгівлі – 56%. Це свідчить про інтерес японських компаній до європейського ринку збуту та логістики, адже саме торгівля є ключовим каналом інтеграції японських корпорацій у європейську економіку. Другою за значенням галуззю є харчова промисловість – 15%, що демонструє інтерес Японії до виробництва та постачання продуктів харчування в ЄС. Транспорт, хімікати й фармацевтика займають по 7%, що відображає вклад у розвиток інфраструктури та медичних технологій. Загалом структура інвестицій показує, що японські капіталовкладення у ЄС мають переважно прикладний та комерційний характер: основний акцент робиться на торгівлю, харчову промисловість та інфраструктуру. Це свідчить про прагнення японських корпорацій закріпитися на європейському ринку через галузі, які забезпечують швидкий оборот капіталу та стабільний попит.

На рис. 2.26 показано розподіл прямих іноземних інвестицій з Європейського Союзу до Японії у 2025 році.

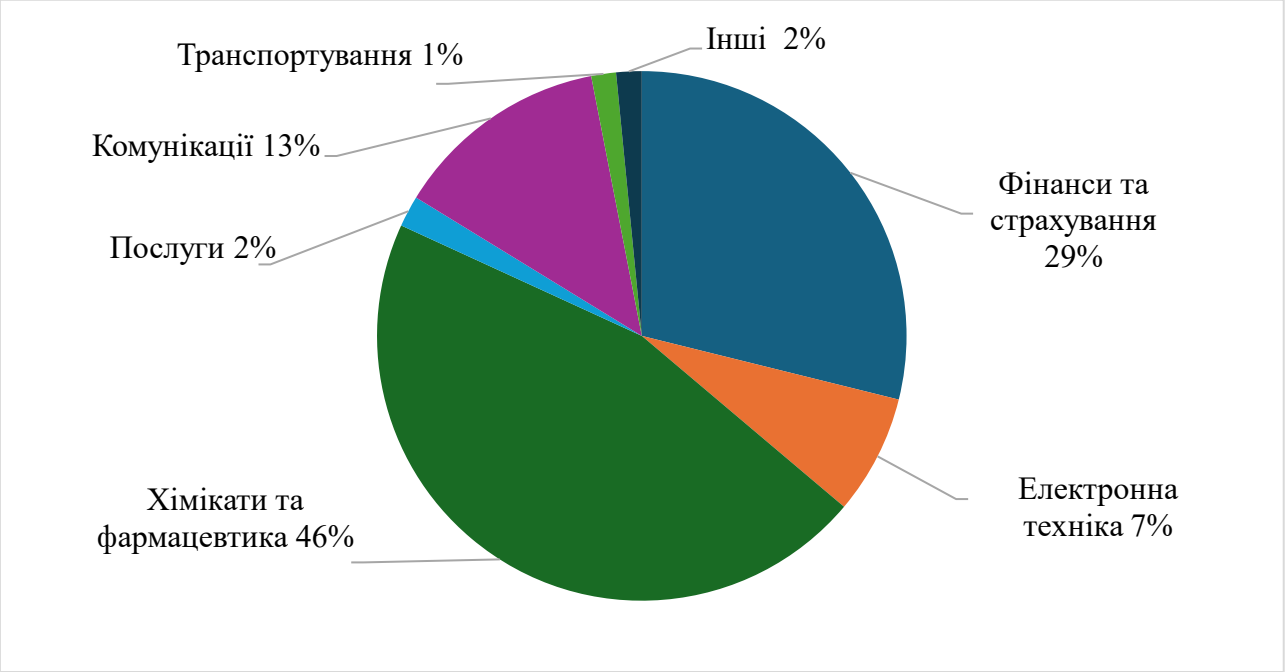

Рис. 2.26. ПІІ з ЄС до Японії на 2024 рік, млн дол США [80]

Аналізуючи рис. 2.26, можна побачити, що найбільшу частку займають хімікати та фармацевтика – 46%. Це свідчить про інтерес європейських компаній до японського ринку у сфері медичних технологій, фармацевтики та хімічної промисловості, які мають високий попит і забезпечують стабільний прибуток. Другою за значенням галуззю є фінанси та страхування – 29%. Це підкреслює важливість японського ринку для європейських фінансових інститутів, які прагнуть закріпитися у сфері банківських послуг, страхування та інвестицій. Комунікації займають 13%, що демонструє активність у сфері телекомунікацій та цифрових технологій. Найменшу частку має транспортування – лише 1%, що свідчить про другорядну роль цього сектору у структурі європейських інвестицій.

Загалом структура інвестицій показує, що ЄС концентрує свої капіталовкладення у високотехнологічних та фінансових секторах японської економіки. Це підтверджує прагнення європейських компаній не лише закріпитися на японському ринку, але й інтегруватися у галузі, які визначають довгостроковий розвиток країни.

Таблиця 2.5

Основні японські ТНК, які інвестують у ЄС

Компанія	Основні локації	Сектори	Інвестиції
Toyota	Франція, Чехія, Польща,	Автомобілі, EV, батареї	€12 млрд
Honda	Німеччина, Італія, Франція, Польща	Авто, мотоцикли, R&D	€3 млрд
Sony	Німеччина, Польща, Іспанія, Бельгія	Електроніка, AI, музика	R&D центри
Hitachi	Німеччина, Італія, Іспанія	Енергетика, залізничні системи	€30 млн
Mitsubishi	Нідерланди, Польща, Італія	Енергетика, переробка	HQ Amsterdam
Panasonic	Чехія, Німеччина	Теплові насоси, акумулятори	€320 млн

Джерело: Складено автором на основі [81-93]

У таблиці видно, що японські транснаціональні корпорації мають розгалужену присутність у ЄС, охоплюючи ключові галузі – від автомобілебудування до електроніки та енергетики. Toyota інвестує найбільше, створивши виробничі центри у Франції, Великобританії, Чехії,

Польщі та Туреччині, що забезпечує понад €12 млрд вкладень і десятки тисяч робочих місць. Honda зосередилася на автомобілях і мотоциклах, маючи завод у Великобританії та R&D у Німеччині й Італії. Sony розвиває європейські центри електроніки та штучного інтелекту, зокрема у Великобританії, Німеччині та Іспанії. Hitachi активно інвестує у залізничні системи та енергетику, відкривши заводи у Великобританії, Німеччині та Італії. Mitsubishi працює над циркулярною економікою та електронікою, маючи штаб-квартиру в Амстердамі та виробничі потужності у Польщі й Італії. Panasonic робить ставку на зелену енергетику, зокрема теплові насоси у Чехії та акумулятори для електромобілів у Німеччині й Великобританії. Загалом, за даними Eurostat на 2026 рік, японські інвестиції в ЄС перевищують €69 млрд, що підтверджує їхню роль як ключових партнерів у розвитку інноваційної та екологічної економіки Європи.

Таблиця 2.6

Європейські інвестиції у Японію

Компанія	Галузь	Інвестиційний проєкт	Інвестиції та результати
Siemens Energy	Воднева енергетика	Електролізер у Фукусімі; Green Hydrogen Park Hakushu	1 900 тонн водню на рік; проєкт вартістю ¥18,6 млрд, виробництво понад 2 000 тонн водню щороку; скорочення CO_2 на 16 000 тонн
Bosch	Мобільність, електрифікація	Новий R&D центр та штаб-квартира в Йокогамі	Інвестиції ¥39 млрд; понад 2 000 співробітників
Airbus	Авіаційні інновації, нові матеріали	Технологічний хаб у Токіо; щорічні закупівлі комплектуючих	$1,8 млрд щороку; співпраця з Kawasaki Heavy Industries, Mitsubishi Heavy Industries, Teijin, Toray

Джерело: Складено автором на основі [94-98]

Європейські інвестиції в Японію мають виразний перспективний характер і концентруються на секторах, що визначають майбутнє економіки – воднева енергетика, мобільність та авіаційні інновації. Siemens Energy у Фукусімі реалізує проєкт із виробництва зеленого водню, де встановлений електролізер здатний генерувати до 1 900 тонн водню на рік, що еквівалентно скороченню понад чотирьох тисяч бензинових автомобілів, а додатково

компанія бере участь у проєкті Green Hydrogen Park Hakushu вартістю 18,6 млрд єн, який щороку виробляє понад дві тисячі тонн водню та скорочує викиди CO_2 на 16 тисяч тонн.

Bosch у 2024 році завершила будівництво нового дослідницького центру та штаб-квартири в Йокогамі з інвестиціями близько 39 млрд єн, що становить приблизно 300 млн євро, і об'єднала понад дві тисячі співробітників для роботи над системами електрифікації, автоматизованого водіння та програмно-орієнтованих автомобілів, що стало найбільшим вкладенням компанії в Японії за понад століття.

Airbus у 2024 році створила технологічний хаб у Токіо, який займається новими матеріалами, робототехнікою та водневими технологіями для авіації, а також щороку закуповує комплектуючі в японських виробників на суму близько 1,8 млрд доларів, співпрацюючи з Kawasaki Heavy Industries, Mitsubishi Heavy Industries, Teijin та Toray.

За даними JETRO, у 2025 році загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у Японії становив 53,3 трлн єн, з яких понад 40% припадає на Європу, що робить її найбільшим регіональним інвестором; при цьому найбільші вкладення надходять з Великої Британії – 9,1 трлн єн, Франції – 3,4 трлн єн, Німеччини – 1,4 трлн єн та Нідерландів – 3,3 трлн єн. Таким чином, Siemens, Bosch та Airbus не лише зміцнюють економічні зв'язки між ЄС і Японією, але й формують основу для розвитку ключових секторів майбутнього, підтверджуючи, що Європа є головним інвестором у високотехнологічний розвиток Японії. Вплив ключових угод між ЄС та Японією на інвестиційні та торговельні відносини є визначальним для сучасної економічної співпраці.

На рис. 2.27 показано вплив Угоди про економічне партнерство між Японією та ЄС на інвестиційні та торговельні відносини між регіонами.

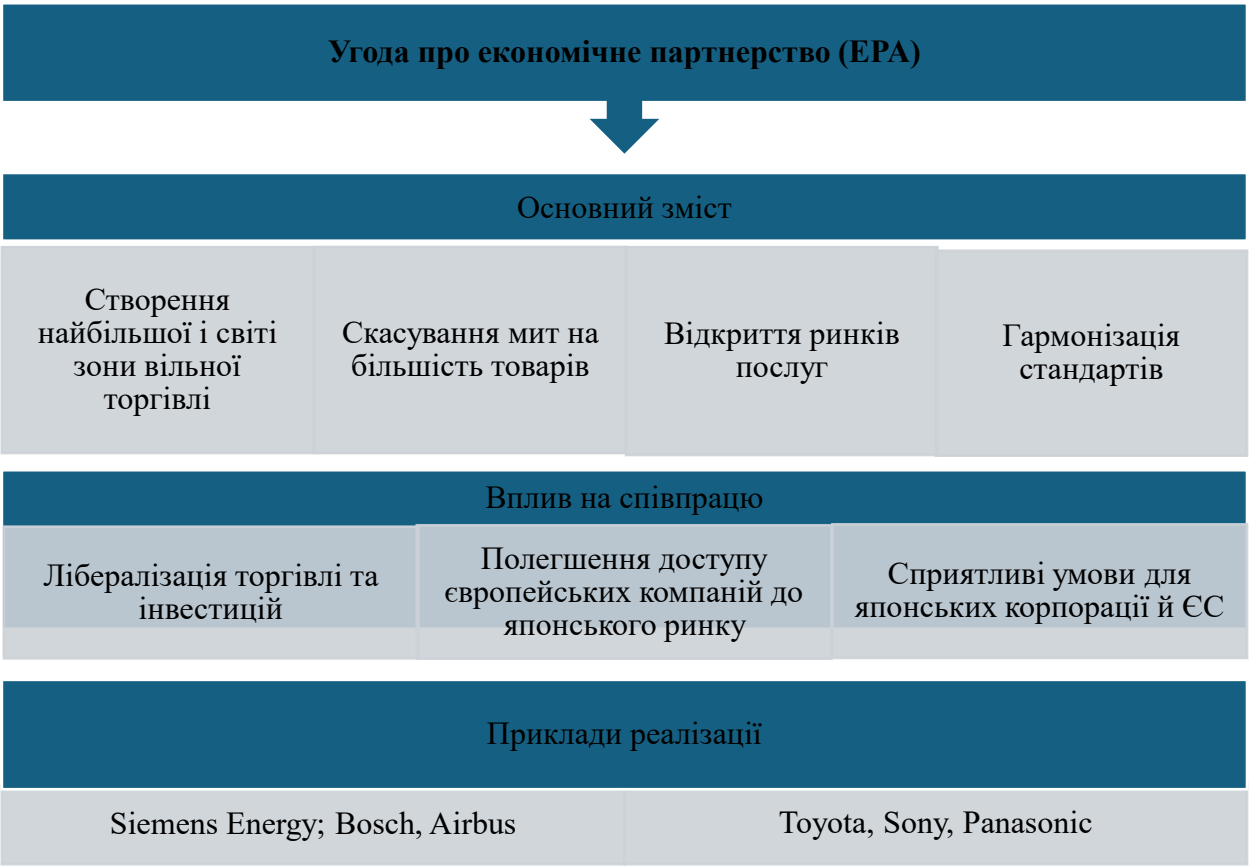

Рис. 2.27. Вплив Угоди про економічне партнерство (EPA) на інвестиційні та торговельні відносини між Японією та ЄС [98]

Угода про економічне партнерство (EPA), яка набула чинності у 2019 році, створила найбільшу у світі зону вільної торгівлі, охопивши понад 600 млн людей та близько третини світового ВВП. Вона передбачила скасування мит на більшість товарів, відкриття ринків послуг, а також гармонізацію стандартів у сферах харчової безпеки, інтелектуальної власності та державних закупівель. Це суттєво полегшило доступ європейських компаній до японського ринку, зокрема Siemens, Bosch та Airbus, які змогли реалізувати масштабні проєкти у сфері водневої енергетики, мобільності та авіаційних технологій. У свою чергу, японські корпорації, такі як Toyota, Sony чи Panasonic, отримали сприятливі умови для розширення виробництва та інвестицій у Європі.

На рис. 2.28 показано вплив Угоди про цифрове партнерство між Японією та ЄС на інвестиційні та торговельні відносини між регіонами.

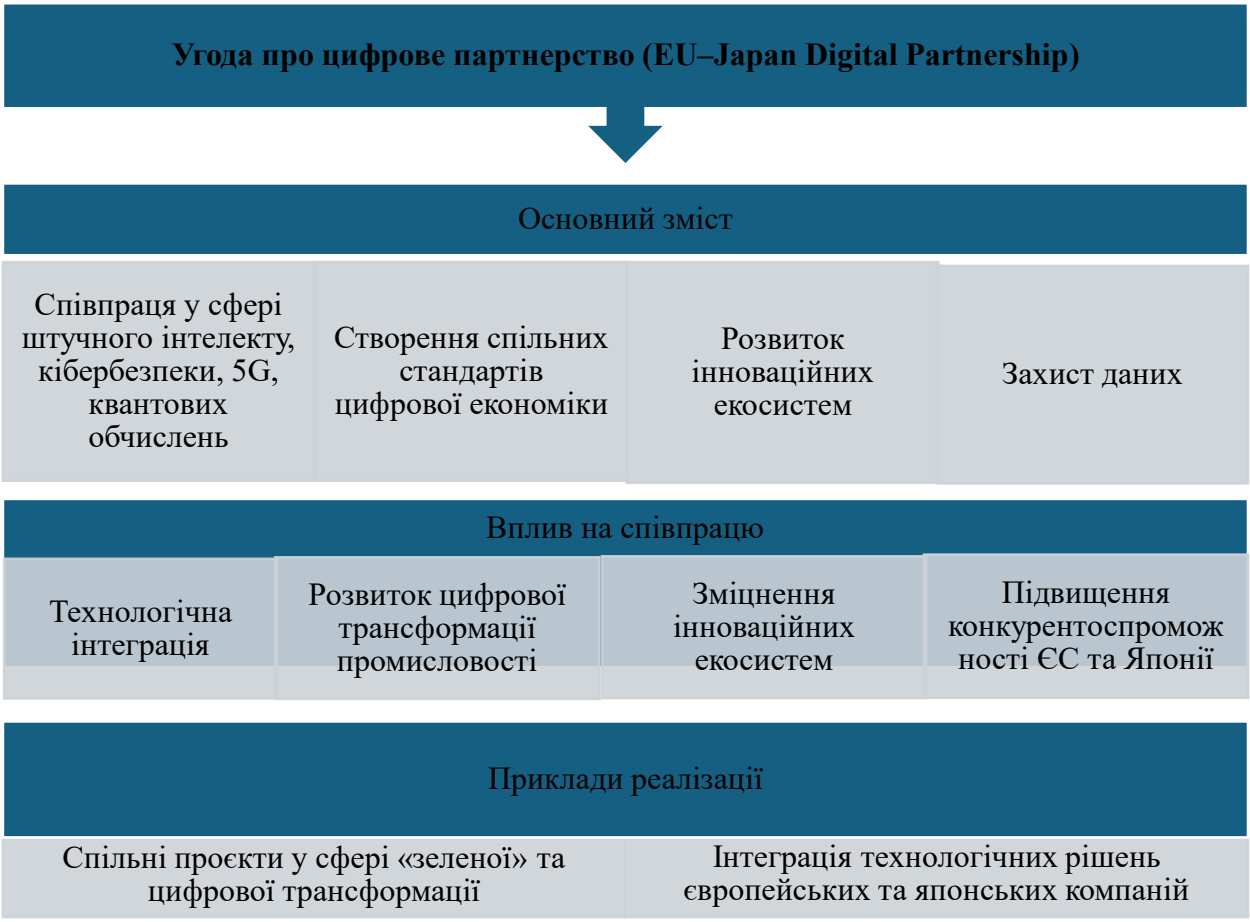

Рис. 2.28 Вплив Угоди про цифрове партнерство (EPA) на інвестиційні та торговельні відносини між Японією та ЄС. [99; 100]

Другим важливим кроком стала Угода про цифрове партнерство (EU–Japan Digital Partnership), підписана у 2022 році, яка заклала основу для співпраці у сфері штучного інтелекту, кібербезпеки, 5G та майбутніх технологій, включно з квантовими обчисленнями. Вона спрямована на створення спільних стандартів цифрової економіки, розвиток інноваційних екосистем та захист даних. Це дозволило європейським і японським компаніям інтегрувати свої технологічні рішення, зокрема у сфері «зеленої» та цифрової трансформації промисловості.

Таким чином, EPA забезпечила фундамент для лібералізації торгівлі та інвестицій, тоді як Digital Partnership відкрила нові можливості для технологічної інтеграції. Разом вони формують комплексну архітектуру співпраці, яка не лише стимулює економічне зростання, але й сприяє реалізації проєктів у сфері енергетики, мобільності та цифрових технологій, що

підтверджується прикладами Siemens Energy у Фукусімі, Bosch у Йокогамі та Airbus у Токіо.

Таблиця 2.7

Сучасні напрями співпраці між Японією та ЄС

Напрям співпраці	Зміст та приклади	Вплив та значення
Енергетика	Спільні проєкти у сфері водневої енергетики (Siemens Energy у Фукусімі), розвиток офшорної вітроенергетики, інвестиції у відновлювані джерела.	Забезпечує декарбонізацію промисловості, створює нові ринки для технологій та зменшує залежність від викопного палива.
Зелені технології	Інвестиції японських корпорацій (Panasonic – теплові насоси у Чехії, Toyota – батареї та EV у ЄС), європейські проєкти Bosch та Airbus у сфері електрифікації та водневих технологій.	Сприяє переходу до кліматично нейтральної економіки, стимулює інновації у транспорті та побутовій енергетиці.
Цифрова трансформація	Угода про цифрове партнерство (2022): співпраця у сфері AI, кібербезпеки, 5G, квантових обчислень; створення спільних стандартів цифрової економіки.	Поглиблює інтеграцію технологічних ринків, забезпечує конкурентоспроможність ЄС та Японії у глобальній цифровій економіці.
Спільні дослідження	Horizon Europe та японські наукові програми: робототехніка, біотехнології, нові матеріали, «чисті» технології; створення спільних R&D центрів.	Підвищує науковий потенціал, сприяє трансферу знань та формує інноваційні екосистеми.

Джерело: Складено автором на основі [15-19; 30; 62; 65-71; 74; 95; 98; 99]

Вищенаведена таблиця 2.7 узагальнює ключові сфери економічної взаємодії Японії та Європейського Союзу, які визначають ключовий характер їхніх відносин. У сфері енергетики співпраця реалізується через спільні проєкти у водневій енергетиці та розвиток офшорної вітроенергетики, що сприяє декарбонізації промисловості та зменшенню залежності від викопного палива. «Зелені» технології охоплюють інвестиції японських корпорацій у виробництво теплових насосів та акумуляторів у Європі, а також європейські проєкти в Японії, спрямовані на електрифікацію транспорту та розвиток водневих технологій, що забезпечує перехід до кліматично нейтральної економіки. Цифрова трансформація базується на Угоді про цифрове партнерство 2022 року, яка відкрила можливості для співпраці у сфері

штучного інтелекту, кібербезпеки, 5G та квантових обчислень, створюючи спільні стандарти цифрової економіки та підвищуючи конкурентоспроможність обох сторін. Важливим напрямом є також спільні дослідження, що реалізуються через програму Horizon Europe та японські наукові ініціативи у галузях робототехніки, біотехнологій та «чистих» матеріалів, які підвищують науковий потенціал і формують інноваційні екосистеми. Таким чином, таблиця демонструє комплексність сучасної співпраці ЄС та Японії, яка поєднує економічну інтеграцію, технологічний обмін та спільну роботу над глобальними викликами.

За останнє десятиліття обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) демонструють стійке зростання. ЄС забезпечує понад 40% загального обсягу іноземних інвестицій у Японії, тоді як Японія входить до числа провідних інвесторів у Європі, особливо у сфері автомобілебудування та електроніки. Загалом цей показник демонструє асиметричність інвестиційних потоків: ЄС виступає більш активним інвестором у Японії, тоді як японські інвестиції в ЄС мають вибірковий характер і залежать від конкретних економічних умов. Це підкреслює, що інвестиційна співпраця, хоча й менш збалансована, все ж залишається важливим елементом економічних відносин між двома регіонами.

Основні напрями вкладень охоплюють автомобілебудування (Toyota, Honda), електроніку та IT (Sony, Panasonic, Hitachi), фінансові послуги (Mitsubishi UFJ, Nomura), а також «зелену» енергетику та цифрові технології. Така диверсифікація забезпечує стійкість співпраці та орієнтацію на інноваційні галузі. Siemens Energy реалізує проєкти у сфері водневої енергетики (Фукусіма, Green Hydrogen Park Hakushu), Bosch відкрив найбільший R&D центр у Йокогамі з інвестиціями понад €300 млн, Airbus створив технологічний хаб у Токіо та щороку закуповує комплектуючі в японських виробників на суму $1,8 млрд. Це підтверджує ключову орієнтацію європейських корпорацій на високотехнологічні та «зелені» напрями.

Угода про економічне партнерство (EPA, 2019) створила найбільшу у світі зону вільної торгівлі, забезпечивши скасування мит та гармонізацію стандартів. Угода про цифрове партнерство (2022) відкрила нові можливості для співпраці у сфері штучного інтелекту, кібербезпеки, 5G та квантових технологій. Разом вони формують правову та інституційну основу для поглиблення економічної інтеграції. Сучасні напрями співпраці включають у себе: енергетику (воднева та відновлювана), «зелені» технології (електромобільність, акумулятори, теплові насоси), цифрова трансформація (AI, кібербезпека, 5G, квантові обчислення) та спільні дослідження (Horizon Europe, японські наукові програми) і є ключовими сферами, що визначають характер партнерства.

Отже, інвестиційна складова та сучасні напрями співпраці між ЄС та Японією підтверджують, що їхні відносини мають комплексний і перспективний характер. Вони базуються на поєднанні економічної відкритості, технологічних інновацій та спільних зусиль у вирішенні глобальних викликів – від декарбонізації та цифрової трансформації до розвитку інноваційних екосистем.

Висновки до другого розділу

1. Проведений аналіз показав, що ЄС та Японія належать до числа найбільш розвинених економік світу, проте їхні моделі розвитку мають свої особливості. Європейський Союз вирізняється масштабами та силою єдиного ринку, тоді як Японія демонструє стабільність і високу ефективність використання ресурсів. Динаміка ВВП на душу населення засвідчує різні тенденції: у ЄС показник зростає завдяки інтеграційним процесам, тоді як у Японії він знижується під впливом демографічних проблем та валютних коливань. Обидві економіки пережили глобальні кризи, але ЄС відновився швидше. Інфляційні процеси також мають відмінності: Японія довго залишалася в умовах низької інфляції, а ЄС зіткнувся з різким стрибком, після якого ситуація поступово стабілізувалася. Ринок праці в обох регіонах

демонструє позитивні зміни, особливо помітні у стабільно низькому рівні безробіття в Японії. Структура економік підтверджує їх постіндустріальний характер: домінує сектор послуг, але Японія зберігає сильні позиції промисловості. Високотехнологічні галузі, зокрема автомобільна, формують ключові конкурентні переваги обох регіонів. Обидві економіки близькі за рівнем конкурентоспроможності та інновацій, хоча ЄС характеризується внутрішньою різнорідністю, а Японія – більш цілісною моделлю.

2. Дослідження показало, що торгівля між ЄС та Японією у 2019–2024 роках має стабільний і перспективний характер. Європейський Союз утримує перевагу як у сфері послуг, так і товарів: фінансові, страхові та бізнес-послуги користуються високим попитом у Японії, а хімічна продукція, фармацевтика та промислові товари – у товарному експорті. Водночас японський експорт поступово зростає, особливо у високотехнологічних галузях – машинобудуванні, транспортному обладнанні та електроніці. Структура торгівлі демонструє комплементарність економік: ЄС сильний у промислових і хімічних секторах, Японія – у машинобудуванні та технологіях. У сфері послуг баланс більш диверсифікований: ЄС має перевагу у фінансових та страхових послугах, тоді як Японія активно розвиває бізнес-послуги та інтелектуальну власність. Провідну роль у двосторонній торгівлі відіграють найбільші економіки ЄС – Німеччина, Франція, Італія та Нідерланди, але участь менших країн забезпечує широку географію зв’язків. Аналіз експорту Німеччини та Японії підтвердив стратегічний акцент обох країн на високотехнологічних секторах. Динаміка торговельних змін свідчить про чутливість до глобальних факторів: Brexit, пандемія COVID-19 та подальше відновлення. Особливо важливу роль відіграли Угода про економічне партнерство та нові пріоритети – «зелена» економіка й цифровізація. Коефіцієнт інтенсивності торгівлі (ТПІ) підтвердив циклічність процесів, але також стійкість економічних відносин, здатних адаптуватися до криз.

3. За останнє десятиліття інвестиційна взаємодія між ЄС та Японією демонструє стійке зростання, хоча й має асиметричний характер: ЄС виступає

більш активним інвестором у Японії, тоді як японські вкладення в Європу залишаються вибірковими та концентруються у стратегічних секторах – автомобілебудуванні, електроніці, IT та фінансових послугах. Водночас європейські корпорації активно розвивають проєкти у сфері «зеленої» енергетики та високих технологій, що підтверджує їхню орієнтацію на інноваційність і стійкий розвиток. Ключові угоди, такі як Угода про економічне партнерство (2019) та Угода про цифрове партнерство (2022), створили правову основу для поглиблення інтеграції, відкривши нові можливості у сфері штучного інтелекту, кібербезпеки, 5G та квантових технологій. Сучасні напрями співпраці охоплюють енергетику, «зелені» технології, цифрову трансформацію та спільні дослідження, що формує стратегічний характер партнерства.

ВИСНОВКИ

1. Міжнародний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили є фундаментом сучасної світової економіки, забезпечуючи країнам доступ до ресурсів і нових ринків. Він стимулює технологічний прогрес, але водночас підсилює залежність національних економік від зовнішніх кризових факторів. Торгівля залишається головним елементом глобальних розрахунків, тоді як інвестиції та міграція робочої сили формують баланс ринку праці й інтегрують виробників у світові ланцюги доданої вартості. Сучасний акцент зміщується у сферу послуг та технологій, що визначає здатність держав генерувати високотехнологічний експорт. Еволюція економічних теорій – від класичних концепцій до новітніх моделей – відображає ускладнення архітектури світового господарства та нові критерії конкурентоспроможності.

2. Регіональні інтеграційні угоди стають ключовими інструментами розвитку глобальної економіки, адже вони зменшують бар'єри, гармонізують політики та стимулюють внутрішньорегіональну торгівлю. ЄС, USMCA, APEC та AfCFTA визначають основні правила світової торгівлі, створюючи передбачуване середовище для інвестицій. Кожна модель інтеграції має власну специфіку: ЄС охоплює економічну та валютну сфери, USMCA демонструє асиметрію з домінуванням США, AfCFTA має значний потенціал попри інфраструктурні проблеми, а APEC вирізняється гнучкістю та масштабом. ЄС активно розвиває відносини з Японією, Китаєм, Південною Кореєю та Індією, що підтверджує багатовекторність його економічної стратегії. Такі угоди формують нову архітектуру світового господарства, орієнтовану на інновації та стійкий розвиток.

3. Європейський Союз та Японія належать до числа найбільш розвинених економік світу, проте їхні моделі розвитку мають відмінні риси. ЄС вирізняється масштабами єдиного ринку та інтеграційними можливостями, тоді як Японія демонструє стабільність і високу ефективність використання ресурсів. Обидві економіки пережили глобальні кризи, але ЄС відновився швидше; інфляція в Японії тривалий час залишалася низькою, тоді як у ЄС

відбувся різкий стрибок. Структура економік підтверджує їх постіндустріальний характер із домінуванням сфери послуг та сильними позиціями у високотехнологічних галузях, що формують ключові конкурентні переваги.

4. Торгівля між ЄС та Японією має стабільний і перспективний характер, базуючись на комплементарності економік. ЄС утримує перевагу у сфері послуг та товарів, тоді як Японія поступово нарощує експорт у високотехнологічних секторах. Структура торгівлі демонструє взаємне доповнення: ЄС сильний у хімічній та фармацевтичній промисловості, Японія – у машинобудуванні та електроніці. Провідну роль у двосторонній торгівлі відіграють найбільші економіки ЄС, але участь менших країн забезпечує широку географію зв'язків. Глобальні події, такі як Brexit та пандемія COVID-19, тимчасово вплинули на обсяги торгівлі, проте Угода про економічне партнерство та нові пріоритети, такі як «зелена» економіка й цифровізація – сприяли швидкому відновленню.

5. Інвестиційна співпраця між ЄС та Японією демонструє стійке зростання, хоча й має асиметричний характер: ЄС є більш активним інвестором у Японії, тоді як японські вкладення в Європу концентруються у стратегічних секторах – автомобілебудуванні, електроніці, IT та фінансових послугах. Важливу роль відіграють транснаціональні корпорації, які реалізують масштабні проєкти у сфері «зеленої» енергетики, мобільності та цифрових технологій. Ключові угоди – Угода про економічне партнерство (2019) та Угода про цифрове партнерство (2022) – створили правову основу для поглиблення інтеграції та відкрили нові напрями співпраці. Сучасні вектори взаємодії охоплюють енергетику, «зелені» технології, цифрову трансформацію та спільні дослідження, що формує стратегічний характер партнерства та визначає його перспективність у глобальній економіці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. International trade. (Електронний ресурс). URL: https://www.ebsco.com/research-starters/business-and-management/international-trade (дата звернення: 21.03.2026).

2. International (Global) Trade: Definition, Benefits, and Criticisms. (Електронний ресурс). URL: https://www.investopedia.com/insights/what-is-international-trade/ (дата звернення: 21.03.2026).

3. Theories of international trade. (Електронний ресурс). URL: https://blog.ipleaders.in/theories-of-international-trade/ (дата звернення: 21.03.2026).

4. International Trade Theory. (Електронний ресурс). URL: https://sites.bc.edu/james-anderson/wp-content/uploads/sites/114/2022/09/palgravetrade.pdf (дата звернення: 21.03.2026).

5. International Trade Theory. (Електронний ресурс). URL: https://www.adda247.com/teaching-jobs-exam/international-trade-theory/ (дата звернення: 21.03.2026).

6. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: A critique. (Електронний ресурс). URL: https://www.researchgate.net/publication/235322645_Theories_of_international_trade_foreign_direct_investment_and_firm_internationalization_A_critique (дата звернення: 21.03.2026).

7. Research paper on International Trade Theories. (Електронний ресурс). URL: https://www.researchgate.net/publication/376173327_Research_paper_on_International_Trade_Theories (дата звернення: 21.03.2026).

8. A Brief Review of the Evolution of International Trade Theories. (Електронний ресурс). URL: https://ijbds.usb.ac.ir/article_7518_f557ccd5807e7ffe96b2094ecc2a8155.pdf (дата звернення: 21.03.2026).

9. Literature Review on Theories of International Trade and Policies Behind Modern World Trade. (Електронний ресурс). URL: https://jiae.ub.ac.id/index.php/jiae/article/view/1224/255 (дата звернення: 21.03.2026).

10. Research on International Trade Theory and the Status Quo of World International Trade. (Електронний ресурс). URL: https://www.scirp.org/pdf/ajibm_2022061311280200.pdf (дата звернення: 21.03.2026).

11. Creating Cross-Border Partnerships for Economic Development. (Електронний ресурс). URL: https://www.researchgate.net/publication/380399165_Creating_Cross-Border_Partnerships_for_Economic_Development (дата звернення: 21.03.2026).

12. The six principles of partnership. (Електронний ресурс). URL: https://www.nato.int/en/news-and-events/events/transcripts/2000/10/31/the-six-principles-of-partnership (дата звернення: 21.03.2026).

13. GUIDANCE NOTE: PARTNERSHIP PRINCIPLES IN PRACTICE. (Електронний ресурс). URL: https://drc.ngo/media/mvvozlqs/guidance-note-partnership-principles.pdf (дата звернення: 21.03.2026).

14. Shaping Strong EU Partnerships – Guiding Principles and Key Considerations. (Електронний ресурс). URL: https://newclimate.org/resources/publications/shaping-strong-eu-partnerships-guiding-principles-and-key-considerations (дата звернення: 21.03.2026).

15. Factsheet: EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA). (Електронний ресурс). URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/japan/eu-japan-agreement/factsheets-and-guides/factsheet-eu-japan-economic-partnership-agreement-epa_en (дата звернення: 21.03.2026).

16. Economic Partnership Agreement (EPA). (Електронний ресурс). URL: https://www.eu-japan.eu/eubusinessinjapan/procedures/economic-partnership-agreement (дата звернення: 21.03.2026).

17. Digital partnerships. (Електронний ресурс). URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/partnerships (дата звернення: 21.03.2026).

18. Towards a New Dimension of EU-Japan Digital Partnership. (Електронний ресурс). URL: https://www.eu-japan.eu/events/towards-new-dimension-eu-japan-digital-partnership (дата звернення: 21.03.2026).

19. Japan-EU Digital Partnership – Factsheet. (Електронний ресурс). URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/japan-eu-digital-partnership-factsheet (дата звернення: 21.03.2026).

20. OECD International Direct Investment Statistics. (Електронний ресурс). URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-international-direct-investment-statistics_2307437x.html (дата звернення: 21.03.2026).

21. OECD About: Better policies for better lives. (Електронний ресурс). URL: https://www.oecd.org/en/about.html (дата звернення: 21.03.2026).

22. The Economic Integration: Concept and End of Process (Електронний ресурс). URL: https://www.researchgate.net/publication/256042340_The_Economic_Integration_Concept_and_End_of_Process (дата звернення: 21.03.2026).

23. United States-Mexico-Canada Agreement. (Електронний ресурс). URL: https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreemen (дата звернення: 21.03.2026).

24. USMCA. (Електронний ресурс). URL: https://www.trade.gov/usmca (дата звернення: 21.03.2026).

25. APEC. (Електронний ресурс). URL: https://www.apec.org/ (дата звернення: 21.03.2026).

26. Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC). (Електронний ресурс). URL: https://ustr.gov/issue-areas/trade-organizations/asia-pacific-economic-cooperation-apec (дата звернення: 21.03.2026)

27. The African Continental Free Trade Area (Електронний ресурс). URL: https://au.int/en/african-continental-free-trade-area (дата звернення: 21.03.2026).

28. AfCFTA Hub (Електронний ресурс). URL: https://www.afcfta.app/ (дата звернення: 21.03.2026).

29. World Investment Report 2025. (Електронний ресурс). URL: https://unctad.org/publication/world-investment-report-2025 (дата звернення: 21.03.2026).

30. UNCTAD World Investment Report. (Електронний ресурс). URL: https://unctad.org/topic/investment/world-investment-report (дата звернення: 21.03.2026).

31. WTO – Regional Trade Agreements Database. (Електронний ресурс). URL: https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx (дата звернення: 21.03.2026).

32. European Commission – EU–India Trade Relations. (Електронний ресурс). URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/india_en (дата звернення: 21.03.2026).

33. European Commission – EU–South Korea Free Trade Agreement. (Електронний ресурс). URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/south-korea_en (дата звернення: 21.03.2026).

34. EU-South Korea Free Trade Agreement and Digital Trade Agreement. (Електронний ресурс). URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/south-korea/eu-south-korea-agreements_en (дата звернення: 21.03.2026).

35. European Commission – EU–China Trade Relations. (Електронний ресурс). URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-and-regions/china_en (дата звернення: 21.03.2026).

36. Eurostat – International trade in goods. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods (дата звернення: 21.03.2026).

37. GDP (current US$) – Japan. (Електронний ресурс). URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?end=2024&locations=JP&name_desc=false&start=2014 (дата звернення: 21.03.2026).

38. GDP (current US$) – EU. (Електронний ресурс). URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=EU (дата звернення: 21.03.2026).

39. European Union Unemployment Rate. (Електронний ресурс). URL: https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/euu/european-union/unemployment-rate (дата звернення: 21.03.2026).

40. The Motor Industry of Japan 2025. (Електронний ресурс). URL: https://www.jama.or.jp/english/reports/docs/MIoJ2025_e.pdf (дата звернення: 21.03.2026).

41. Japan Exports by Category. (Електронний ресурс). URL: https://tradingeconomics.com/japan/exports-by-category (дата звернення: 21.03.2026).

42. EU car trade surplus. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20250401-1 (дата звернення: 21.03.2026).

43. Mobility industrial ecosystem. (Електронний ресурс). URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/fb3de332-7cc8-40ba-a814-16d90cd7fef1_en?filename=Mobility_Factsheet_V3.pdf (дата звернення: 21.03.2026).

44. Strategic insights into the EU`s advanced manufacturing industry. (Електронний ресурс). URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/industry/advanced-manufacturing_en (дата звернення: 21.03.2026).

45. Sony corporate report. (Електронний ресурс). URL: https://www.sony.com/en/SonyInfo/IR/library/corporatereport/?utm_source (дата звернення: 21.03.2026).

46. Renesas reports Financial Results for the Year Ended December 2024. (Електронний ресурс). URL: https://www.businesswire.com/news/home/20250205341267/en/Renesas-Reports-Financial-Results-for-the-Year-Ended-December-31-2024?utm_source (дата звернення: 21.03.2026).

47. Panasonic global corporate investors. (Електронний ресурс). URL: https://holdings.panasonic/global/corporate/investors/library/annual-report.html?utm_source (дата звернення: 21.03.2026).

48. Toshiba annual reports. (Електронний ресурс). URL: https://www.global.toshiba/ww/ir/corporate/finance/annual-report.html?utm_source (дата звернення: 21.03.2026).

49. EU Tech Future. (Електронний ресурс). URL: https://eutechfuture.com/deep-tech-in-europe/semiconductors-in-europe-reclaiming-a-critical-frontier/?utm_source (дата звернення: 21.03.2026)

50. Larges European Companies based on Revenue. (Електронний ресурс). URL: https://www.statista.com/statistics/973337/largest-european-based-revenue/ (дата звернення: 21.03.2026)

51. Economy of Europe. (Електронний ресурс). URL: https://www.statista.com/topics/7046/economy-of-europe/#topicOverview (дата звернення: 21.03.2026)

52. International trade of Japan. (Електронний ресурс). URL: https://www.statista.com/topics/7643/international-trade-of-japan/#topicOverview (дата звернення: 21.03.2026)

53. Bank of Japan: Total Assets for Japan. (Електронний ресурс). URL: https://fred.stlouisfed.org/series/JPNASSETS# (дата звернення: 21.03.2026)

54. Central Bank Assets for euro Area. (Електронний ресурс). URL: https://fred.stlouisfed.org/series/ECBASSETSW# (дата звернення: 21.03.2026)

55. Total Assets. (Електронний ресурс). URL: https://data.ecb.europa.eu/data/data-categories/prices-macroeconomic-and-sectoral-statistics/government-finance/financial-accounts/positions/total-assets (дата звернення: 21.03.2026)

56. Japan Bank. (Електронний ресурс). URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA_%D0%AF%D0%BF%D0%BE%D0%BD%D1%96%D1%97 (дата звернення: 21.03.2026)

57. Key figures on the EU in the world – 2025 edition. (Електронний ресурс). URL: file:///C:/Users/bogda/Downloads/KS-01-25-002-EN-N.pdf (дата звернення: 21.03.2026)

58. Key figures on the EU in the world. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-key-figures/w/ks-01-25-002 (дата звернення: 21.03.2026)

59. The EU`s role in global trade. (Електронний ресурс). URL: https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/the-eu-s-role-in-global-trade/ (дата звернення: 21.03.2026)

60. Japan and the WTO. (Електронний ресурс). URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/japan_e.htm (дата звернення: 21.03.2026)

61. FDI: inward and outward. (Електронний ресурс). URL: https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.FdiFlowsStock (дата звернення: 21.03.2026)

62. EU direct investment positions by country, ultimate and immediate counterpart and economic activity. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/bop_fdi6_pos/default/table?lang=en (дата звернення: 21.03.2026)

63. World Competitiveness Ranking. (Електронний ресурс). URL: https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/rankings/wcr-rankings/#_tab_List (дата звернення: 21.03.2026)

64. GII 2025 ranks. (Електронний ресурс). URL: https://www.wipo.int/gii-ranking/en/rank (дата звернення: 21.03.2026)

65. The digital Europe programme. (Електронний ресурс). URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/activities/digital-programme (дата звернення: 21.03.2026)

66. The European Green Deal. (Електронний ресурс). URL: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en (дата звернення: 21.03.2026)

67. Industrial strategy 2030. (Електронний ресурс). URL: https://www.celis.institute/wp-content/uploads/2020/08/industrial-strategy-2030.pdf

68. Skills for Industrial strategy 2030. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/newsroom/growth/items/651567/en (дата звернення: 21.03.2026)

69. New Capitalism Project. (Електронний ресурс). URL: https://www.newcapitalismproject.org/ (дата звернення: 21.03.2026)

70. Overview of Japan`s Green Growth Strategy. (Електронний ресурс). URL: https://www.mofa.go.jp/files/100153688.pdf

71. Society 5.0. (Електронний ресурс). URL: https://www8.cao.go.jp/cstp/english/society5_0/index.html (дата звернення: 21.03.2026)

72. Trade of goods and services between the EU member states and Japan 2024. (Електронний ресурс). URL: https://cdnw8.eu-japan.eu/sites/default/files/eubij/2025-04-EU-JP-Trade-Report-2024.pdf дата звернення: 21.03.2026)

73. EU-Japan trade: facts and figures. (Електронний ресурс). URL: https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/eu-japan-trade/ дата звернення: 21.03.2026)

74. Brexit`s impact Japan`s trade with Europe. (Електронний ресурс). URL: https://waseda.elsevierpure.com/en/publications/brexits-impact-on-japans-trade-with-europe/ дата звернення: 21.03.2026)

75. The impact of Brexit on Europe-Japan relations. (Електронний ресурс). URL: https://www.jiia.or.jp/eng/upload/eng/Budding_Ties_The_Impact_of_Brexit_on_Europe-Japan_Relations_Irina_Angelescu.pdf дата звернення: 21.03.2026)

76. Statistical themes. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/statistical-themes#industry-trade-services дата звернення: 21.03.2026)

77. Global Economy: Steady amid Divergent Forces. (Електронний ресурс). URL: https://www.imf.org/en/publications/weo/issues/2026/01/19/world-economic-outlook-update-january-2026?cid=bl-com-WEOET2026003 дата звернення: 21.03.2026)

78. Inward FDI flows by partner country. (Електронний ресурс). URL: https://www.oecd.org/en/data/indicators/inward-fdi-flows-by-partner-country.html дата звернення: 21.03.2026)

79. Direct Investment by Region and Industry and by Type of Investment. (Електронний ресурс). URL: https://www.boj.or.jp/en/statistics/br/bop_06/bpdata/index.htm дата звернення: 21.03.2026)

80. JETRO Invest Japan Report. (Електронний ресурс). URL: https://www.jetro.go.jp/en/invest/investment_environment/ijre/report2025/ дата звернення: 21.03.2026)

81. Toyota`s European Manufacturing Plants. (Електронний ресурс). URL: https://www.toyota-europe.com/about-us/toyota-in-europe/european-manufacturing-plants дата звернення: 21.03.2026)

82. Toyota in Europe. (Електронний ресурс). URL: https://www.toyota-europe.com/about-us/toyota-in-europe дата звернення: 21.03.2026)

83. Toyota Europe. Manufacturing Companies. (Електронний ресурс). URL: https://global.toyota/en/company/profile/facilities/manufacturing-worldwide/europe.html дата звернення: 21.03.2026)

84. Honda of the UK Manufacturing. (Електронний ресурс). URL: https://hondanews.eu/eu/en/cars/media/pressreleases/49403/honda-of-the-uk-manufacturing-confirms-future-production-activities-and-additional-200m-investment дата звернення: 21.03.2026)

85. Honda Europe Logistics. (Електронний ресурс). URL: https://hondamotoreuropelogistics.com/en/european-network/ дата звернення: 21.03.2026)

86. Honda Major Europe/Middle East/Africa Companies. (Електронний ресурс). URL: https://hondanews.com/en-US/honda-corporate/releases/release-

ce25b2bdc6167d48c9de61f4f9097e0f-digital-factbook-associated-region-europe-middle-east-africa дата звернення: 21.03.2026)

87. Sony AI opens new office in Barcelona. (Електронний ресурс). URL: https://ai.sony/news/sonyai023 дата звернення: 21.03.2026)

88. Hitachi Energy investments. (Електронний ресурс). URL: https://www.hitachi.com/en/press/articles/2024/02/0226/? дата звернення: 21.03.2026)

89. Hitachi across Europe. (Електронний ресурс). URL: https://www.hitachi.com/content/dam/hitachi/europe/en/media/Hitachi_Did-You-Know-EU_Digital-version.pdf дата звернення: 21.03.2026)

90. Mitsubishi Europe portal. (Електронний ресурс). URL: https://europe.mitsubishielectric.com/en/about/local/locations/ дата звернення: 21.03.2026)

91. Mitsubishi Materials Establishes European HQ in Amsterdam. (Електронний ресурс). URL: https://investinholland.com/news/mitsubishi-materials-establishes-european-hq-in-amsterdam/ дата звернення: 21.03.2026)

92. Panasonic Investments. (Електронний ресурс). URL: https://sustainablebusinessmagazine.net/manufacturing/panasonic-invests-e320m-into-european-heat-pump-production-and-rd-with-grand-opening-of-pilsen-factory/ дата звернення: 21.03.2026)

93. Eurostat Database. (Електронний ресурс). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/balance-of-payments/database дата звернення: 21.03.2026)

94. Japan`s Largest Hydrogen Facility. (Електронний ресурс). URL: https://chemindigest.com/japans-largest-green-hydrogen-facility-begins-operations/ дата звернення: 21.03.2026)

95. Siemens Energy`s Electrolyzer Awarded to Decarbonize Semiconductor Sector in Japan. (Електронний ресурс). URL: https://assets.siemens-energy.com/dam/c683c762-a331-47a1-9197-b314007d5aa2/H2-SAKURA-Press-release-pdf_Original%20file.pdf дата звернення: 21.03.2026)

96. Bosch Japan is shaping the future. (Електронний ресурс). URL: https://www.bosch.co.jp/press/rbjp-2202-03/media/C_CGR-JP-2022-03-en.pdf дата звернення: 21.03.2026)

97. Airbus to establish Tech Hub in Japan. (Електронний ресурс). URL: https://www.airbus.com/en/newsroom/press-releases/2024-05-airbus-to-establish-tech-hub-in-japan дата звернення: 21.03.2026)

98. Free trade agreement. (Електронний ресурс). URL: https://www.spiegel.de/wirtschaft/service/jefta-das-steckt-in-dem-freihandelsabkommen-zwischen-der-eu-und-japan-a-1218915.html дата звернення: 21.03.2026)

99. Towards a new dimension of EU-Japan Digital partnership. (Електронний ресурс). URL: https://www.eu-japan.eu/events/towards-new-dimension-eu-japan-digital-partnership дата звернення: 21.03.2026)

100. Digital partnerships. (Електронний ресурс). URL: https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/partnerships дата звернення: 21.03.2026)

101. Кваліфікаційна робота бакалавра : методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньої програми «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – 6-те вид., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. – 40 с.