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

«СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НІМЕЧЧИНИ ТА США»

Спеціальність (спеціалізація) 292 Міжнародні економічні відносини

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

Здобувач _____ Аліна МАЗУЛЬНИКОВА

Науковий керівник _____ Катерина МАКАРЧУК

Харків – 2026

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики
Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА
_____

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

Мазульникової Аліни Олегівни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

«Сучасний стан та перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США»

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

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

Затверджені наказом по університету від «14» 11 2025р. № 4001-5/4122

2. Строк подання студентом роботи 16.05.2026 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Дослідити ґенеза та еволюцію теоретичних підходів становлення зовнішньої торгівлі; розглянути економічну сутність та основні форми торговельних відносин країн; дослідити передумови розвитку торговельних відносин між Німеччиною та США; проаналізувати динаміку та структуру торговельних відносин Німеччини та США; визначити перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США.

4. План роботи

№ з/п	Назва етапів роботи
1	Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі країн
2	Сучасний стан та перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США

5. Дата видачі завдання 01.12.2025 р.

Студент _____ Аліна МАЗУЛЬНИКОВА

підпис ініціали, прізвище

Керівник роботи _____ Катерина МАКАРЧУК

підпис ініціали, прізвище

АНОТАЦІЯ

Мазульникова А. Сучасний стан та перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США: кваліфікаційна робота бакалавра [Рукопис]. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2026. 60 с.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена дослідженню сучасного стану та перспектив розвитку торговельних відносин Німеччини та США. Досліджено передумови розвитку торговельних відносин між Німеччиною та США. Проаналізовано динаміку та структуру торговельних відносин Німеччини та США. Визначено перспективні напрями торговельної співпраці між країнами.

У першому розділі роботи розглядаються теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі країн. У другому розділі визначено сучасний стан та перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США.

Робота складається з вступу, двох розділів, висновків; містить 60 сторінок тексту, 15 рисунків, 1 таблицю. Список джерел включає 56 найменувань.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Німеччина, США, Європейський Союз, торговельні напрями співпраці, торгівля товарами, послуги, прямі іноземні інвестиції.

ABSTRACT

Mazulnykova A. Current state and prospects for the development of trade relations between Germany and the USA: bachelor's qualification work [Manuscript]. Kh.: V. N. Karazin KhNU, 2026. 60 p.

The bachelor's qualification work is devoted to the study of the current state and prospects for the development of trade relations between Germany and the USA. The prerequisites for the development of trade relations between Germany and the USA are studied. The dynamics and structure of trade relations between Germany and the USA are analyzed. Promising directions of trade cooperation between the countries are identified.

The first section of the work considers the theoretical principles of the study of foreign trade of countries. The second section identifies the current state and prospects for the development of trade relations between Germany and the USA.

The work consists of an introduction, two sections, conclusions; contains 60 pages of text, 15 figures, 1 table. The list of sources includes 56 names.

Keywords: foreign trade, Germany, USA, European Union, trade areas of cooperation, trade in goods, services, foreign direct investment.

ЗМІСТ

Вступ 6

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі країн 8

1.1. Ґенеза та еволюція теоретичних підходів становлення зовнішньої торгівлі 8

1.2. Економічна сутність та основні форми торговельних відносин країн 16

Висновки до першого розділу 23

Розділ 2. Сучасний стан та перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США 25

2.1. Передумови розвитку торговельних відносин між Німеччиною та США 25

2.2. Динаміка та структура торговельних відносин Німеччини та США 34

2.3. Перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США 43

Висновки до другого розділу 50

Висновки 52

Список використаних джерел 55

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасному світі міжнародній торгівлі належить важлива роль у формуванні економічного розвитку провідних країн світу. Посилення взаємозалежності національних економік в умовах глобалізації здійснюється завдяки торговельним відносинам. Серед ключових центрів світової економіки важливе місце займають Німеччина та Сполучені Штати Америки, які є одними з найбільших економік світу та стратегічними партнерами у системі міжнародних торговельно-економічних відносин. Їх співпраця охоплює значні обсяги торгівлі товарами та послугами, інвестиційні потоки, технологічне співробітництво та розвиток інновацій.

Взаємодія між Німеччиною та США має важливе значення не лише для двосторонніх економічних відносин, а й для розвитку світової економіки загалом, оскільки ці країни відіграють ключову роль у формуванні глобальних виробничих ланцюгів, міжнародних стандартів торгівлі та інвестиційної діяльності. У сучасних умовах трансформації міжнародної торгівлі, загострення геоекономічної конкуренції, посилення протекціоністських тенденцій та впливу глобальних криз особливої актуальності набуває дослідження динаміки, структури та визначення перспектив торговельних відносин між цими державами.

Ступінь вивчення проблеми. Дослідженням теоретичних засад розвитку зовнішньої торгівлі займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Довгаль О. А., Голіков А. П., Решетило В. П., Шуба М.vВ., Григорова-Беренда Л. І. Крисоватий А. І., Зварич Р. Є., Saddique Ansari, Will Kenton тощо.

Метою дослідження є визначення сучасного стану та перспектив розвитку торговельних відносин Німеччини та США.

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

-Дослідити ґенезу та еволюцію теоретичних підходів становлення зовнішньої торгівлі;

-розглянути економічну сутність та основні форми торговельних відносин країн;

-дослідити передумови розвитку торговельних відносин між Німеччиною та США;

-проаналізувати динаміку та структуру торговельних відносин Німеччини та США;

- визначити перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США.

Об'єктом дослідження є процес розвитку зовнішньої торгівлі країн.

Предметом дослідження є сучасний стан, особливості та перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США.

Методи дослідження. Для дослідження сучасного стану та перспектив розвитку торговельних відносин Німеччини та США було використано загальнонаукові методи дослідження. Історичний та логічний методи, метод наукової абстракції, порівняння, аналізу та синтезу використовувались для дослідження теоретичних засад зовнішньої торгівлі країн. Для аналізу сучасного стану, динаміки, структури зовнішньої торгівлі та визначення перспектив розвитку торговельних відносин Німеччини та США було використано статистичний метод, метод індукції та дедукції, порівняльно-описовий метод тощо. При побудові тренд-аналізу двосторонніх торговельних відносин Німеччини та США було використано методи економіко-математичного моделювання та графічний метод.

Інформаційне забезпечення. Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних та зарубіжних вчених, наукові статті, навчальні посібники електронні ресурси мережі Інтернет, доповіді міжнародних організацій, офіційні звіти Trademap, МВФ, офіційні публікації ЄС, дослідження статистичних агенцій тощо.

Робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків містить 60 сторінки тексту, 15 рисунків, 1 таблицю. Список джерел включає 56 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ КРАЇН

1.1. Ґенеза та еволюція теоретичних підходів становлення зовнішньої торгівлі

Розвиток зовнішньої торгівлі є одним із найдавніших та найбільш фундаментальних об'єктів дослідження саме економічної науки. Протягом століть погляди на природу міжнародного обміну товарами трансформувалися від простого накопичення золота в межах політики меркантилізму до складних багатофакторних моделей сучасності, де головним ресурсом стає не лише товар чи капітал, а інформація та час.

Однієї з перших форм міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля. Міжнародна торгівля здійснюється в межах відносин однієї країни з країною-партнером. Розвиток міжнародної торгівлі пройшов шлях від простого обміну надлишками товарів до створення складної глобальної мережі, де швидкість, цифровізація та ефективне управління ресурсами (зокрема часом) визначають успіх держави чи компанії.

Слід зазначити, що міжнародна торгівля успішно розвивається завдяки тому, що вона приносить вигоду країнам, які безпосередньо беруть участь в ній. Теоретичним підґрунтям розвитку міжнародної торгівлі є існуючі наукові підходи – теорії торгівлі [1].

Теорії міжнародної торгівлі – це різні теорії, які розвивалися протягом останніх десятиліть і використовуються для пояснення міжнародної торгівлі у зв’язку з прибутками, отриманими від торгівлі.

Теорії міжнародної торгівлі пояснюють механізми світової торгівлі. Основні історичні теорії називаються класичними та розглядаються з погляду країни або країн. До середини XX століття теорії почали зміщуватися, щоб пояснювати торгівлю з погляду фірми, а не країни. Ці теорії називаються

сучасними та базуються на специфіці функціонування фірм або компаній. Обидві ці категорії, класична та сучасна, складаються з кількох міжнародних теорій, які більш детально представимо.

Великі географічні відкриття розвитку яких слугували досягнення у мореплавстві, зробили відкритими нові континенти. Виявлення золота у Західній півкулі значно розширило його використання в якості грошей. Національні держави зміцнювались, більш сильні захоплювали колонії та змагались за розподіл сфер впливу. Всі процеси, які відбувались слугували поштовхом для появи економічної теорії, яка зможе обґрунтувати роль товару у межах нової господарської системи та обґрунтувати доцільність виходу національних держав на міжнародні економічні ринки [1].

Класичні теорії міжнародної торгівлі були запропоновані Адамом Смітом та Давидом Рікардо. Основні положення запропонованих ними теорій включають те, що, по-перше, коли країна вступає у зовнішню торгівлю, вона отримує вигоду від спеціалізації та ефективного розподілу ресурсів. Зовнішня торгівля однаково допомагає у впровадженні нових технологій та навичок, що призводить до підвищення продуктивності [2].

Починаючи з XVI по XVIII століття меркантилізм домінував в економічній політиці Європи. Ця система ґрунтувалася на переконанні, що світове багатство обмежене, і закликала уряди жорстко регулювати торгівлю для накопичення багатства та зміцнення національної могутності. Європейські країни за часів меркантилізму прагнули розширити свою частку світового багатства, сприяючи експорту та обмежуючи імпорт за допомогою захисних тарифів [3].

Меркантилізм був формою економічного націоналізму, яка прагнула підвищити добробут і могутність нації за допомогою обмежувальної торговельної практики. Метою меркантилізму, нібито, було досягнення «сприятливого» торговельного балансу, який би приносив золото та срібло в країну, а також підтримував внутрішню зайнятість [3,4].

На відміну від сільськогосподарської системи фізіократів або політики невтручання держави XIX та початку XX століть, меркантильна система служила інтересам торговців та виробників, таких як Британська Ост-Індська компанія, діяльність яких захищалася або заохочувалася державою [4].

У період меркантилізму військові конфлікти між національними державами були частішими та масштабнішими, ніж у будь-який інший час в історії. Армії та флоти головних дійових осіб більше не були тимчасовими силами, сформованими для боротьби з конкретною загрозою чи метою, а були професійними силами на повний робочий день. Основною економічною метою кожного уряду було володіння достатньою кількістю твердої валюти для підтримки армії, яка б стримувала напади інших країн та сприяла власній територіальній експансії [4].

Більшість меркантилістських політик були наслідком відносин між урядами національних держав та їхніми торговельними класами. В обмін на сплату зборів та податків для підтримки армій національних держав, торговельні класи спонукали уряди впроваджувати політику, яка захищала б їхні ділові інтереси від іноземної конкуренції [4].

Політика меркантилізму набувала багатьох форм. На внутрішньому ринку уряди надавали капітал новим галузям промисловості, звільняли їх від гільдійських правил та податків, встановлювали монополії на місцевих та колоніальних ринках, а також надавали титули та пенсії успішним виробникам. У торговельній політиці уряд допомагав місцевій промисловості, запровадивши тарифи, квоти та заборони на імпорт товарів, які конкурували з місцевими виробниками [4].

Уряди також забороняли експорт інструментів та капітального обладнання, а також еміграцію кваліфікованої робочої сили, що дозволило б іноземним країнам, і навіть колоніям рідної країни, конкурувати у виробництві промислових товарів [4,5].

Адам Сміт спростував ідею про те, що багатство нації вимірюється розміром скарбниці, у своєму відомому трактаті «Багатство націй», книзі, яка вважається основою сучасної економічної теорії. Ввів термін «меркантильна система» для опису системи політичної економії, яка прагнула збагатити країну шляхом обмеження імпорту та заохочення експорту. А. Сміт висловив низку важливих критичних зауважень щодо меркантилістської доктрини. По-перше, він продемонстрував, що торгівля, коли вона вільно ініціюється, вигідна обом сторонам. По-друге, він стверджував, що спеціалізація у виробництві дозволяє досягти економії на масштабі, що підвищує ефективність та зростання. Нарешті, Сміт стверджував, що змова між урядом та промисловістю шкідлива для населення загалом [4,5].

Представники класичної школи Адам Сміт та Давид Рікардо у своїх теоріях поставили під сумнів переконання теорії меркантилізму щодо зовнішньої торгівлі. Батько сучасної економіки А. Сміт запропонував Теорію абсолютної переваги у 1776 році у своїй фундаментальній праці «Багатство народів», яку вже згадували вище. Його теорія – це одна з найдавніших економічних теорій, яка пояснює переваги спеціалізації та міжнародної торгівлі між країнами. Теорія абсолютної переваги ґрунтується на ідеї, що країни можуть отримувати вигоду від торгівлі, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів або послуг, у яких вони мають абсолютну перевагу над іншими країнами [6].

Мета теорії абсолютної переваги полягає в демонстрації переваг спеціалізації та міжнародної торгівлі між країнами. Спеціалізуючись на виробництві товарів і послуг, у яких вони мають абсолютну перевагу, країни можуть збільшити свій обсяг виробництва завдяки кращому розподілу ресурсів. Це, у свою чергу, може призвести до економічного зростання та підвищення рівня життя [6, 7].

Давид Рікардо запропонував теорію порівняльних переваг у 1817 році у своїй книзі «Про принципи політичної економії та оподаткування». Виклик

теорії абсолютних переваг полягав у тому, що деякі країни можуть краще виробляти обидва товари і, отже, мати перевагу в багатьох сферах. Натомість інша країна може не мати жодних корисних абсолютних переваг. Давид Рікардо міркував, що навіть якщо країна А має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів, спеціалізація та торгівля все одно можуть відбуватися між двома країнами [8].

Порівняльна перевага виникає, коли країна не може виробляти продукт ефективніше, ніж інша країна; проте вона може виробляти цей продукт краще та ефективніше, ніж інші товари. Різниця між цими двома теоріями є незначною. Порівняльна перевага зосереджена на відносній різниці в продуктивності, тоді як абсолютна перевага розглядає абсолютну продуктивність [2, 8, 9].

Після теорій запропонованих А. Смітом і Д. Рікардо у 1933 році стала відомою теорія міжнародної торгівлі модель Хекшера-Оліна. Модель Хекшера-Оліна розроблена шведськими економістами Елі Хекшером та Бертілем Оліном зі Стокгольмської школи економіки. Модель розвиває теорію міжнародної торгівлі, вводячи концепцію забезпеченості факторами виробництва всередині країни, а також основні причини відмінностей. Ця модель була центральною моделлю теорії міжнародної торгівлі та складається з двох країн, двох товарів та двох факторів виробництва. Теорія міжнародної торгівлі Хекшера-Оліна стверджує, що порівняльна перевага виникає з відмінностей у відносній забезпеченості факторами виробництва країн. Країна з вищими відносними частками певного вхідного фактору спеціалізуватиметься на виробництві товару, який інтенсивно використовує цей фактор, та імпортуватиме інший товар. Модель Хекшера-Оліна пояснює порівняльну перевагу з точки зору надлишку факторів у країнах та фактороємність товарів [10].

Згідно з цією моделлю, країна експортує продукцію, яка використовує її рясні та дешеві фактори виробництва, та імпортує продукцію, яка

використовує дефіцитні фактори країни. Як зазначав Олін, країни повинні виробляти та експортувати, використовуючи два фактори виробництва. Країна, забезпечена робочою силою, може експортувати трудомісткі товари, а країна, забезпечена капіталом, експортує капіталомісткі товари. Отже, країни можуть виробляти та експортувати капіталомісткі або трудомісткі товари та отримувати взаємну вигоду від міжнародної торгівлі. Таким чином, опосередковано, фактори, яких багато, експортується, а фактори, яких мало, імпортуються. Теорія Хекшера-Оліна також відома як теорія пропорцій факторів або теорія забезпеченості факторами [10].

На початку 1950-х років американський економіст Василь Леонтьєв уважно вивчив економіку США та зазначив, що Сполучені Штати мають багато капіталу, а отже, повинні експортувати більше капіталомістких товарів. Проведене дослідження з використанням фактичних даних показало протилежне: США імпортували більше капіталомістких товарів. Згідно з теорією факторних пропорцій, Сполучені Штати повинні були імпортувати трудомісткі товари, але натомість вони їх експортували. Аналіз, який провів В. Леонтьєв став відомим як парадокс Леонтьєва, оскільки він був протилежним тому, що очікувалося теорією факторних пропорцій [8,9].

Міжнародна торгівля є складною та залежить від численних та часто змінних факторів. Торгівлю неможливо чітко пояснити однією єдиною теорією, і, що ще важливіше, наше розуміння теорій міжнародної торгівлі продовжує розвиватися [8,9].

Шведський економіст Стеффан Ліндер у 1960 році розробив нову теорію, яку вже відносять до «нових» теорій – теорія подібності країн. С. Ліндер розробив теорію подібності країн, намагаючись пояснити концепцію внутрішньогалузевої торгівлі. Згідно з теорією подібності країн споживачі в країнах, які перебувають на однаковій або подібній стадії розвитку, матимуть подібні вподобання. У цій теорії, заснованій на фірмах, Ліндер припустив, що компанії спочатку виробляють для внутрішнього споживання. Коли вони

досліджують експорт, компанії часто виявляють, що ринки, схожі на їхній внутрішній з точки зору вподобань клієнтів, пропонують найбільший потенціал для успіху [8,11].

Теорія подібності країн Ліндера стверджує, що більша частина торгівлі промисловими товарами відбуватиметься між країнами з подібним доходом на душу населення, а внутрішньогалузева торгівля буде поширеною. Ця теорія часто є найбільш корисною для розуміння торгівлі товарами, де торгові марки та репутація продукції є важливими факторами в процесах прийняття рішень покупцями та купівлі [8,11].

Професор Гарвардської школи бізнесу Реймонд Вернон, розробив теорію життєвого циклу продукту в 1960-х роках. Ця теорія, яка виникла в галузі маркетингу, стверджувала, що життєвий цикл продукту має три окремі стадії:

1. Новий продукт;
2. продукт, що дозріває;
3. стандартизований продукт.

Теорія припускала, що виробництво нового продукту повністю відбуватиметься в країні його інновації. У 1960-х роках ця теорія була корисною для пояснення виробничого успіху Сполучених Штатів. Американське виробництво було домінуючим виробником у світі в багатьох галузях промисловості після Другої світової війни [8,11].

Ця теорія використовувалася для опису того, як персональний комп'ютер проходив свій продуктовий цикл. Персональний комп’ютер був новим продуктом у 1970-х роках і перетворився на зрілий продукт протягом 1980-х і 1990-х років. Сьогодні ПК знаходиться на стадії стандартизованого продукту, і більшість виробничих процесів здійснюється в країнах з низькими витратами в Азії та Мексиці [8,11].

Теорія життєвого циклу продукту Р. Вернона тривалий час залишалася фундаментальним інструментом для пояснення динаміки міжнародної

торгівлі та руху прямих іноземних інвестицій, глобальні макроекономічні трансформації кінця XX століття виявили її концептуальні обмеження [8].

У 1980-х роках економісти Пол Кругман та Кельвін Ланкастер у своїх роботах запропонували теорію глобальної стратегічної конкуренції. Їх теорія зосереджувалася на транснаціональних компаніях та їхніх зусиллях щодо отримання конкурентної переваги над іншими глобальними фірмами у своїй галузі. Фірми стикатимуться з глобальною конкуренцією у своїх галузях, і для того, щоб процвітати, вони повинні розвивати конкурентні переваги. Критичні способи, за допомогою яких фірми можуть отримати стійку конкурентну перевагу, називаються бар'єрами входу для цієї галузі. Бар'єри входу стосуються перешкод, з якими може зіткнутися нова фірма, намагаючись увійти в галузь або на новий ринок. Бар'єри входу, які корпорації можуть прагнути оптимізувати, включають: дослідження та розробки, володіння правами інтелектуальної власності, економію масштабу, унікальні бізнес-процеси або методи, а також великий досвід у галузі та контроль ресурсів або сприятливий доступ до сировини [8].

У продовженні розвитку теорій міжнародної торгівлі Майкл Портер з Гарвардської школи бізнесу у 1990 р. розробив нову модель для пояснення національної конкурентної переваги. Теорія Портера стверджувала, що конкурентоспроможність країни в галузі залежить від здатності галузі до інновацій та модернізації. Його теорія зосереджувалася на поясненні того, чому деякі країни є більш конкурентоспроможними в певних галузях. Для того, щоб пояснити логічно свою теорію, Портер визначив чотири детермінанти, які він пов'язав між собою. Ці чотири детермінанти:

- Ресурси та можливості місцевого ринку - цей фактор відображає позицію країни щодо кваліфікованої робочої сили, інфраструктури, технологій та інноваційного потенціалу.

- умови попиту на місцевому ринку - умови попиту описують, як складні очікування внутрішнього ринку підштовхують фірми до вищої якості та

інновацій. Сильний місцевий попит заохочує швидше вдосконалення продукції та конкурентоспроможні показники на міжнародному рівні;

- місцеві постачальники та додаткові галузі - цей фактор зосереджений на наявності конкурентоспроможних постачальників та допоміжних галузях, які підвищують продуктивність та інновації. Географічна кластеризація зміцнює співпрацю, обмін знаннями та ефективність ланцюга поставок;

- характеристики місцевих фірм - включають стратегію фірми, структуру галузі та конкуренцію між галузями. Локальна стратегія впливає на конкурентоспроможність фірми [8,12].

Портер також зазначив, що окрім чотирьох визначальних факторів діаманта ще уряд та випадковість відіграють певну роль у національній конкурентоспроможності галузей промисловості. Уряди можуть своїми діями та політикою підвищувати конкурентоспроможність фірм, а іноді й цілих галузей промисловості.

Еволюційний розвиток теорій міжнародної торгівлі демонструє фундаментальний перехід економічної думки від статичного розуміння багатства як обмеженого ресурсу до динамічного підходу, де лідерство нації базується на безперервних інноваціях.

1.2. Економічна сутність та основні форми торговельних відносин країн

В умовах поглиблення глобалізаційних процесів та посилення структурної взаємозалежності національних економік, міжнародні торговельні відносини виступають ключовим драйвером економічного зростання та інтеграції країн у світовий ринковий простір. Економічна сутність зовнішньої торгівлі сьогодні виходить за межі класичного розуміння простого транскордонного обміну товарами та послугами. Вона являє собою комплексну, багаторівневу систему організаційно-економічних, правових,

логістичних та фінансових взаємозв’язків між суб'єктами міжнародної діяльності, яка спрямована на оптимізацію використання національних ресурсів через участь у міжнародному поділі праці.

Класичне визначення поняття «міжнародна торгівля» – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин, які є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Якщо стосується торгівлі однієї країни тоді використовується термін «зовнішня торгівля». Якщо країна здійснює торгівлю з однією країною-партнером (між собою) тоді це міждержавна торгівля, взаємна, двостороння. Міжнародна або світова торгівля – це торгівля всіх країн між собою. Під міжнародною торгівлею розуміють торгівлю товарами а також послугами [1].

За визначенням яке надають проф. Крисоватий А. І. та Зварич Р. Є. міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть бути фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Полягає у добровільному обміні товарами та послугами, продукцією інтелектуальної власності між сторонами торговельної угоді [13].

Будучи окремою та складною підсистемою світового господарства, міжнародна торгівля концептуально відрізняється від внутрішньонаціонального обміну. Ця специфіка зумовлена такими ключовими чинниками: посиленим рівнем державного втручання та митно-тарифного регулювання; необхідністю врахування незалежних економічних стратегій країн-партнерів; наявністю суттєвих крос-культурних та соціальних бар'єрів між суб'єктами; значно вищим рівнем фінансових (зокрема валютних) та комерційних ризиків транскордонних операцій [13].

Як базова та найбільш сформована форма міжнародних економічних відносин, міжнародна торгівля демонструє стійку тенденцію до зростання. Ця динаміка є історичним наслідком синергетичного впливу низки детермінант. Насамперед йдеться про поглиблення міжнародного поділу праці та активну діяльність ТНК, що призвело до масштабної інтернаціоналізації виробництва.

Важливим каталізатором стала науково-технічна революція, яка забезпечила структурну перебудову світової економіки. Ключову роль у розширенні торговельних потоків відіграла як глобальна інституційна лібералізація (завдяки ініціативам ГАТТ/СОТ), так і регіональна економічна інтеграція, що дозволила нівелювати митні бар'єри та сформувати єдині економічні простори.

Основною інституційною структурою регулювання міжнародної торгівлі в сучасному світі є Світова організація торгівлі. Світова організація торгівлі (СОТ) – єдина глобальна міжнародна організація, що займається правилами торгівлі між країнами. Її основою є угоди СОТ, узгоджені та підписані більшістю торговельних країн світу та ратифіковані в їхніх парламентах. Мета полягає в тому, щоб забезпечити максимально плавний, передбачуваний та вільний перебіг торгівлі [14].

Міжнародна торгівля в залежності від об’єкта поділяється частіше на дві форми, а саме:

- Міжнародна торгівля товарами, що передбачає обмін матеріальними продуктами між країнами на основі міжнародного поділу праці та визначає їх економічну взаємозалежність (наприклад, це сировина, промислові товари, продовольство тощо).
- Міжнародна торгівля послугами – це обмін нематеріальними послугами між резидентами різних країнами (наприклад, це транспортні, туристичні, фінансові, страхові, освітні, ІТ-послуги тощо).

В сучасній науковій літературі, науковці виділяють ще третю форму - міжнародну торгівлю об’єктами інтелектуальної власності. Це комерційний обмін об'єктами інтелектуальної власності (винаходи, ноу-хау, патенти, ліцензії, товарні знаки), що перетинає національні кордони [1,15].

Для дослідження особливостей функціонування міжнародної торгівлі розглянемо основні показники, що відображають її масштаби, динаміку та структурні характеристики (див. рис. 1.1.)



Рис. 1.1. Система показників оцінки міжнародної торгівлі між країнам

Джерело: складено автором за матеріалами [13,15]

Залежно від масштабів взаємодії, інституційного забезпечення та стратегічних цілей держав-партнерів, торговельні відносини реалізуються

через різноманітні форми. Основні форми міжнародної торгівлі представимо на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Форми міжнародної торгівлі

Джерело: складено автором за матеріалами [1,16]

Розглянемо детально кожну з цих форм міжнародної торгівлі. За специфікою регулювання поділяють на звичайну торгівлю, торгівлю з

режимом найбільшого сприяння, преференційну та дискримінаційну торгівлю.

Звичайна торгівля – це режим обміну товарами, що здійснюється за відсутності спеціальних угод (преференцій) між країнами, регулюючись загальними нормами національного законодавства із застосуванням загальних інструментів регулювання товарів [1].

Режим найбільшого сприяння (РНС) - полягає в тому, що країна мусить надати своєму партнерові по СОТ такі ж самі привілеї, які вона надає будь-якій іншій державі. Згідно з угодами СОТ, країни зазвичай не можуть дискримінувати своїх торговельних партнерів. Країна надає особливі привілеї для країни партнера (наприклад, нижчу ставку мита на один зі своїх товарів), такі ж самі привілеї потрібно надати іншим членам СОТ [14].

Преференційна (прикордонна) торгівля являє собою формат міждержавних домовленостей, за якими країни-учасниці взаємно запроваджують пільговий торговельний режим, що передбачає вигідніші умови співпраці порівняно з тими, які застосовуються щодо третіх держав [1,17].

Дискримінаційна торгівля виникає у зв’язку з застосуванням у торговельно-економічних відносинах жорстких обмежувальних заходів, а саме: ембарго, торговельний бойкот, торговельна блокада тощо [1,17].

За специфікою взаємодії суб’єктів виділяють традиційну торгівлю, компенсаційну (зустрічну) торгівлю, біржову торгівлю та торгівлю з кооперацією.

Традиційна торгівля представляє собою здійснення базових експортно-імпортних операцій, що не обтяжені додатковими технологічними чи виробничими зобов'язаннями між сторонами. Реалізація та регулювання такого обміну відбувається виключно в рамках стандартних зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу товарів [1].

Зустрічна (компенсаційна) торгівля - це специфічна форма зовнішньоекономічних операцій, в основі якої лежать взаємні зобов'язання контрагентів здійснити розрахунки у вигляді еквівалентного безгрошового обміну товарами, або ж застосувати змішану систему оплати, за якої поставлена продукція оплачується частково грошовими коштами, а частково — зустрічними товарними поставками [1].

Виокремлюють види зустрічної торгівлі, а саме: компенсаційні угоди, зустрічна закупівля, бартер, толінг та викуп техніки, що була у використанні [1].

Біржова торгівля являє собою особливу форму торгівлі товарами, яка здійснюється за посередництвом бірж. Торгівля на біржі здійснюється у визначений час та регулюється встановленими біржою правилами [1,18,19].

Торгівля з кооперацією передбачає укладання контрактів, для подальшого налагодження виробничих процесів незалежних підприємств. Розрізняють залежно від ступеня кооперації наступні види: виробничу, збутову, виробничо-збутову та торгівлю у складі консорціумів [1,13].

За специфікою предмета торгівлі розрізняють торгівлю сировинними та промисловими товарами, готовою продукцією, а також торгівлю послугами та продуктами інтелектуальної власності.

За кількістю товарів, які є предметами товарообміну, визначають однопредметну та багатопредметну торгівлю.

За кількістю учасників, які здійснюють торговельні операції розрізняють двосторонню та багатосторонню торгівлю. Двостороння торгівля представляє собою торгівлю між двома країнами керуючись торговельними договорами між ними та системою взаємних розрахунків [1,19].

Багатостороння торгівля представляє собою міжнародну торгівлю більш ніж між двома країнами.

Особливе місце в цій системі посідає двостороння торгівля, яка, на відміну від багатосторонніх угод, дозволяє країнам максимально адаптувати

торговельні режими до взаємних економічних інтересів та специфіки національних ринків.

За стадіями процесу виробництва виділяють виробничу та комерційну торгівлю. На стадії виробничого процесу міжнародна торгівля передбачає торгівлю сировинними товарами різного ступеня переробки та якості. Вже завершальною стадією виробничо-технологічного процесу є саме комерційна торгівля, що включає в себе цілий комплекс завдань щодо збуту, реалізації готовою продукції клієнту [1].

Міжнародні торговельні відносини виступають фундаментальною базою світогосподарських зв'язків. Їхня економічна сутність виходить за межі класичного товарного обміну і являє собою комплексну систему комерційних, правових та інституційних взаємодій між державами. Залежно від цілей суб'єктів та рівня їхньої інтеграції, ці відносини реалізуються через різноманітні форми, а саме: від традиційної купівлі-продажу до складних зустрічних та преференційних угод.

Висновки до першого розділу

1. Досліджуючи еволюцію теоретичних підходів до становлення зовнішньої торгівлі можна підсумувати, що розвиток наукових уявлень про її сутність відбувався під впливом трансформацій світового господарства та ускладнення економічних зв’язків між країнами. Від класичних концепцій А. Сміта та Д. Рікардо орієнтованих на пояснення вигоди від міжнародного обміну через абсолютні та порівняльні переваги, теоретична думка еволюціонувала до неокласичних і сучасних підходів. Ці наукові підходи враховують факторну забезпеченість, масштаби виробництва, технологічний розвиток та інституційне середовище. Кожен етап розвитку теорій зовнішньої торгівлі не лише відображає відповідний рівень економічного розвитку, але й формує методологічну основу для аналізу сучасних торговельних процесів.

Кожна з історичних економічних шкіл зробила фундаментальний внесок у розуміння рушійних сил міжнародної торгівлі.

2. Міжнародні торговельні відносини являють собою комплексну систему взаємодії суб'єктів світового господарства, яка спрямована на оптимізацію використання національних ресурсів. Сучасна практика реалізації цих відносин демонструє широку варіативність форм, а саме: від класичних угод купівлі-продажу до преференційної та зустрічної торгівлі. Вибір конкретного формату співпраці детермінується рівнем економічного розвитку країн-партнерів, наявністю інтеграційних угод та специфікою регуляторного середовища, що в сукупності формує архітектуру сучасного міжнародного обміну.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НІМЕЧЧИНИ ТА США

2.1. Передумови розвитку торговельних відносин між Німеччиною та США

Сполучені Штати Америки та Німеччина є одними з найпотужніших та найбільш технологічно розвинених економік світу, тому їхні двосторонні зв'язки відіграють ключову роль у формуванні сучасної архітектури глобальної торгівлі. Розуміння поточного стану, масштабів та перспектив економічного співробітництва між цими державами неможливе без глибокого аналізу фундаментальних передумов, що заклали основу для їхнього стратегічного зближення. Еволюція цих відносин формувалася під впливом цілого комплексу історичних, макроекономічних та геополітичних факторів, які потребують детального вивчення.

Після здобуття США незалежності від Великої Британії, Сполучені Штати заснували перше консульство на німецькій землі в Гамбурзі в червні 1790 року, а вже друге відкрили у Бремені в 1794 році, обидві на той час були незалежними німецькими державами. Сполучені Штати Америки встановили дипломатичні відносини з Королівством Пруссія в 1797 році, а потім з Німецькою імперією в 1871 році. У 1917 році американо-німецькі відносини були припинені під час Першої світової війни. Сполучені Штати оголосили війну Німеччині [20].

Починаючи з 1921 року відносини між країнами відновились, але у 1941 році знов розірвались і причиною цього була Друга світова війна, коли нацистська Німеччина оголосила війну Сполученим Штатам [20,21].

Сьогодні Німеччина є одним із найближчих та найсильніших союзників Сполучених Штатів у Європі. Відносини США з Німеччиною базуються на взаємних та життєво важливих стосунках як друзів, торговельних партнерів та

союзників. Політичні, економічні, культурні та безпекові відносини, критично важливі для спільного процвітання та подальшої стабільності, базуються на широких міжособистісних зв'язках та тісній координації на найвищому рівні [20,21].

Після Другої світової війни фінансова допомога США в межах плану Маршала була фундаментом для відновлення німецької економіки, інфраструктури та просування антирадянських стимулів, що і послугувало основою для довгострокового партнерства [22,23].

Під час розколу Німеччини місто Берлін було мініатюрним місцем проведення всієї холодної війни. Берлін був стороною, де зустрілися дві протиборчі сторони: Схід проти Заходу. Під час холодної війни Західна Німеччина стала найбільшою економікою Європи, що дозволило західнонімецько-американським відносинам перетворитися на трансатлантичне партнерство. Німеччина та США поділяли спільні цінності, норми та переконання, що дозволило встановити інтенсивні торговельні відносини та співпрацю між двома країнами [22,23].

У 1952 році Західна Німеччина була однією з країн-засновників Європейської об’єднання вугілля і сталі ЄС. Через декілька років у 1957 році Німеччина, Бельгія, Західна Німеччина, Італія, Люксембург, Нідерланди, Франція ініціювали створення Європейської економічної спільноти (Спільний ринок). Вже у 1992 році сформувалась на основі Європейського економічного співтовариства, Європейського об'єднання вугілля і сталі та Європейського товариства з атомної енергії нова інституційна структура – Європейський Союз. Німеччина є однією з провідних країн Європейського Союзу, лідер за рівнем ВВП серед країн ЄС [22-24].

У політичній сфері Німеччина перебуває в центрі європейських справ та відіграє ключову лідерську роль як член G-7, G-20, Організації Північноатлантичного договору (НАТО) та Організації з безпеки та

співробітництва в Європі (ОБСЄ). США та Німеччина є союзники по НАТО, працюють пліч-о-пліч для підтримки миру, безпеки та свободи [22].

Німеччина є одним із найближчих і найсильніших союзників Сполучених Штатів. Взаємодія з Німеччиною охоплює весь спектр міжнародних відносин і ґрунтується на дружбі, тісних торговельних відносинах і спільних цінностях. Німецько-американська співпраця з міжнародних політичних, економічних та безпекових питань має вирішальне значення для подальшого процвітання обох країн і стабільності міжнародної системи [24].

На сучасному етапі розвитку торговельно-економічне співробітництво між США та Німеччиною має вагоме значення для розвитку світової економіки. На рисунку 2.1 представимо рівень ВВП США, Німеччини та ЄС у 2014-2024 рр..

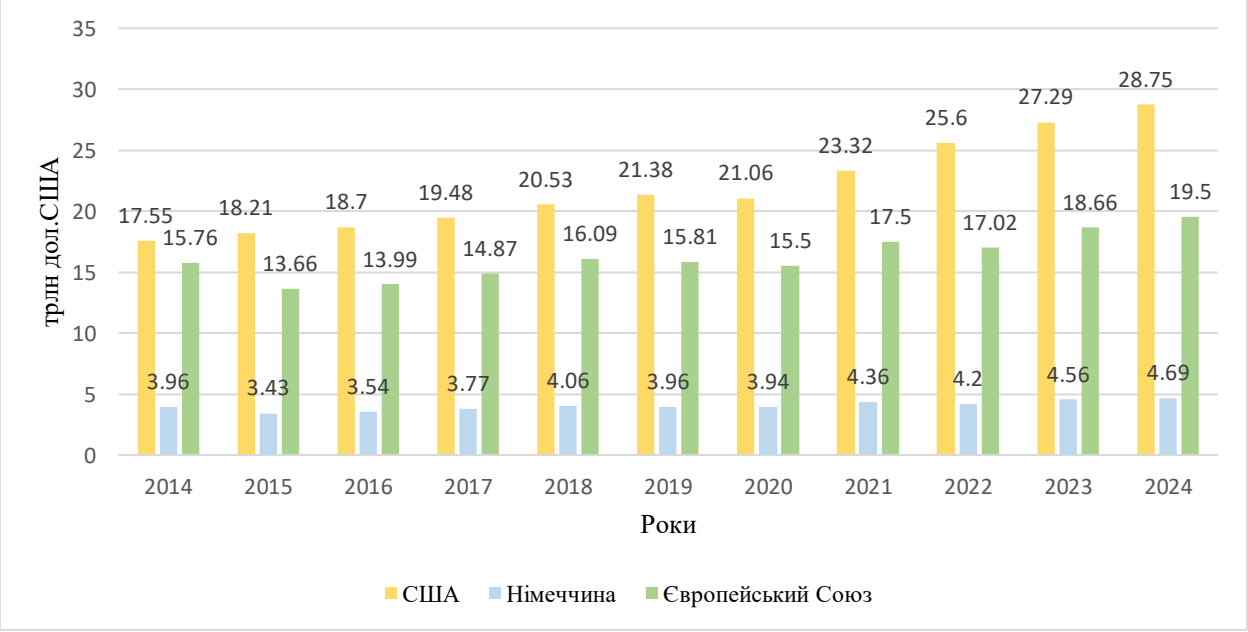


Рис. 2.1. Динаміка обсягу ВВП США, Німеччини та ЄС у 2014-2024 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [25-27]

Обсяг ВВП США у 2014 році склав 17,55 трлн дол. США, протягом шістьох років до 2019 року показник зростав і дорівнювався 21,38 трлн дол. США. У 2020 році ВВП дещо знизився до 21,06 трлн дол. США, що було

пов'язано зі світовою пандемією COVID 19. Рівень ВВП США стабільно зростав, у 2024 році показник склав 28,75 трлн дол. США [25].

Показник обсягу ВВП Німеччини протягом одинадцяти років стабільно збільшувався. Обсяг ВВП у 2014 році дорівнював 3,96 трлн дол. США, але вже у 2024 році показник збільшився на 18% і склав 4,69 трлн дол. США [25-27].

Щодо показників ВВП ЄС можна заначити, що протягом досліджуваного періоду обсяг змінювався. Спостерігається, що у 2014 році показник дорівнював 15,76 трлн дол. США, але протягом 2015-2017 років зменшився і дорівнював 14,87 трлн дол. США. У 2020 році ЄС зафіксував реальне зниження ВВП, оскільки відчувався початковий вплив кризи COVID-19. Протягом періоду починаючи з 2021 року обсяг ВВП ЄС зростав і найбільшого значення досяг саме у 2024 році – 19,5 трлн дол. США [25-27].

Для дослідження економічного розвитку США та Німеччини важливим є аналіз показника ВВП на душу населення, який дає змогу визначити рівень економічного розвитку країни з урахуванням чисельності її населення. На рис. 2.2 представимо динаміку обсягу ВВП на душу населення США та Німеччини у 2014-2024 рр..

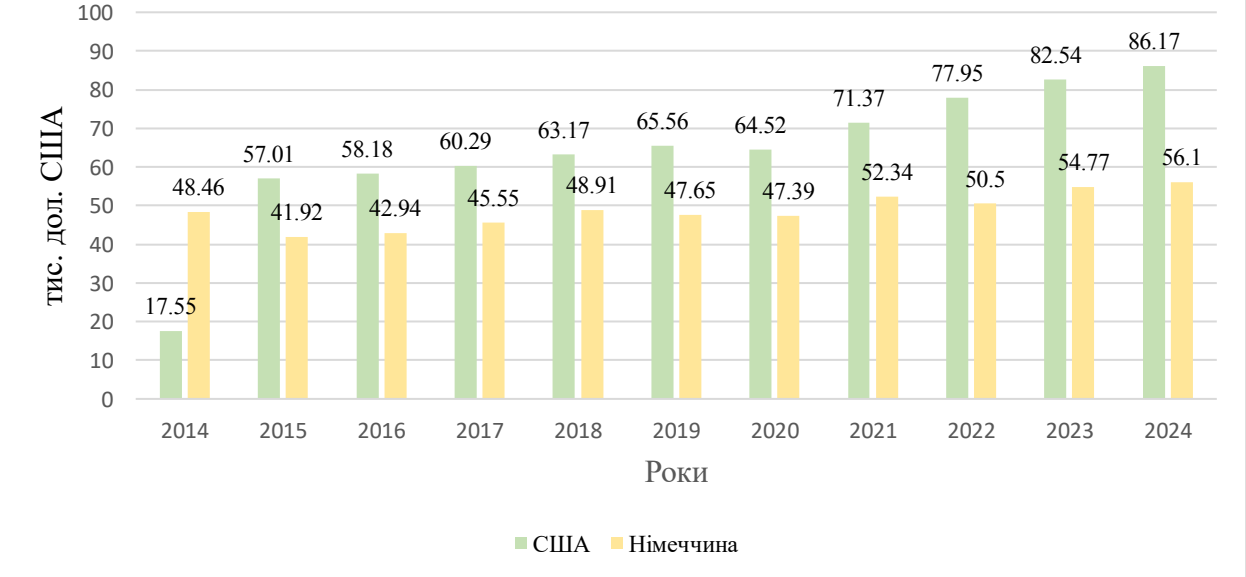


Рис. 2.2. Динаміка обсягу ВВП на душу населення Німеччини та США у 2014-2024 рр., тис. дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [28,29,30]

Виходячи з представлених даних валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення у Сполучених Штатах у 2024 році становив 86170 доларів США. У період з 2014 по 2024 рік ВВП на душу населення зріс на 30910 доларів США, хоча це зростання відбувалося нерівномірно. Рівень ВВП на душу населення США відображає розвинену економіку з високим рівнем доходу. Він демонструє стабільну довгострокову тенденцію до зростання [28].

Станом на 2024 рік ВВП на душу населення Німеччини становив 56100 тис дол. США, що відображає її статус світового промислового та експортного гіганта. Між 2014 та 2024 роками ВВП на душу населення зріс на 7640 доларів США, це зростання відбувалося нерівномірно можна побачити деякі коливання показника [29,30].

На рисунку 2.3 представимо динаміку чисельності населення США та Німеччини у 2014-2024 роках.

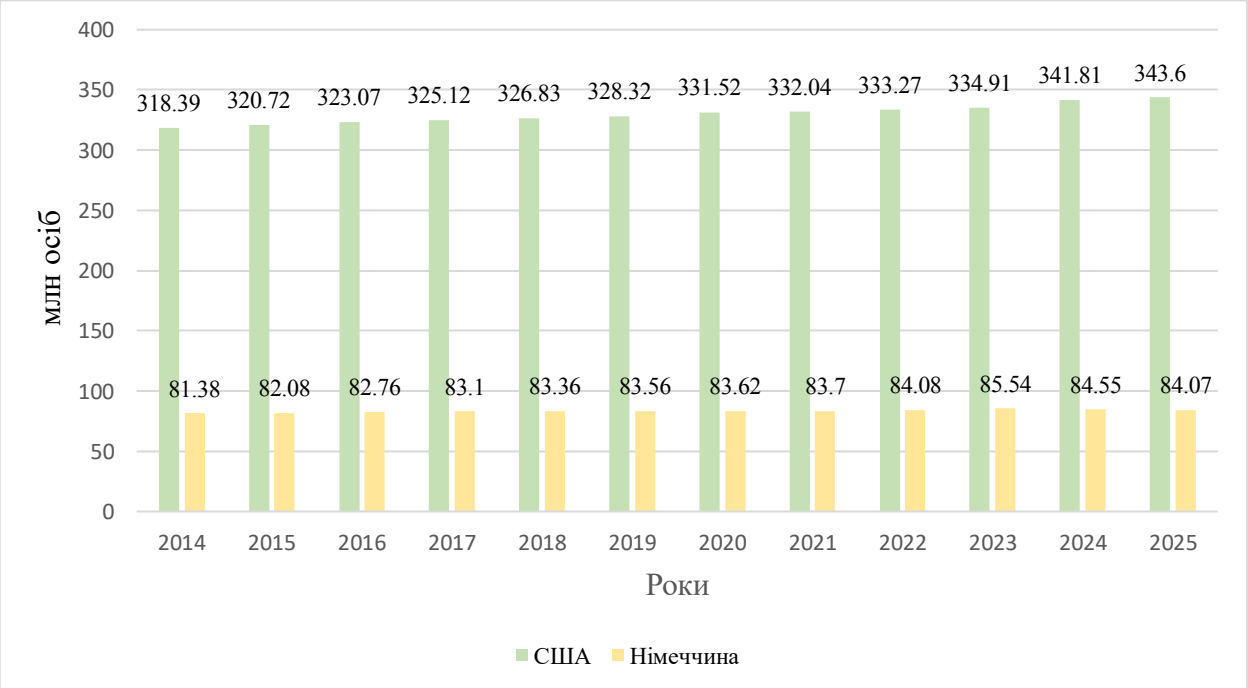


Рис. 2.3. Динаміка чисельності населення Німеччини та США у 2014-2024 рр., млн чоловік

Джерело: складено автором за матеріалом [31-33]

За останні 50 років населення США зросло більш ніж на 120 млн осіб, досягнувши 343,6 млн осіб у 2025 році, причому значна частина цього зростання була зумовлена іммігрантами, збільшенням тривалості життя, а також американцями азійського та латиноамериканського походження. Географічно спостерігається значне переміщення людей до південних та західних штатів [31,32].

Станом на 2025 рік населення Німеччини становило приблизно 84,07 мільйона осіб, що робить її найбільш густонаселеною країною Європейського Союзу. Населення складається приблизно з 42,1 млн жінок та 41,97 млн чоловіків, причому значне зростання за останнє десятиліття було зумовлене міграцією [33].

Німеччина та США є визнаними світовими лідерами, чий товарообіг базується не на обміні сировинними ресурсами, а на торгівлі високотехнологічною продукцією, капіталом та послугами з високою доданою вартістю. У цьому контексті фундаментальною передумовою їхнього партнерства виступає здатність обох економік постійно генерувати нові технології та підтримувати високу ефективність бізнес-процесів. Розглянемо їх позицій у Індексі глобальної конкурентоспроможності та Глобальному індексі інновацій.

На рисунку 2.4 представимо місце США та Німеччини у Глобальному індексі конкурентоспроможності у 2021-2025 рр. Аналізуючи місце США за період 2021–2024 років, можна відзначити помітну волатильність позицій країни у світовому рейтингу. Протягом 2021 та 2022 років економіка США демонструвала відносну стабільність, міцно утримуючи 10-те місце серед найбільш конкурентоспроможних держав світу. Цей період характеризувався процесом адаптації до постпандемічних викликів, коли потужний інноваційний сектор, гнучкий ринок праці та масштаби внутрішнього ринку дозволили країні зберегти впевнені позиції в десятці світових лідерів.

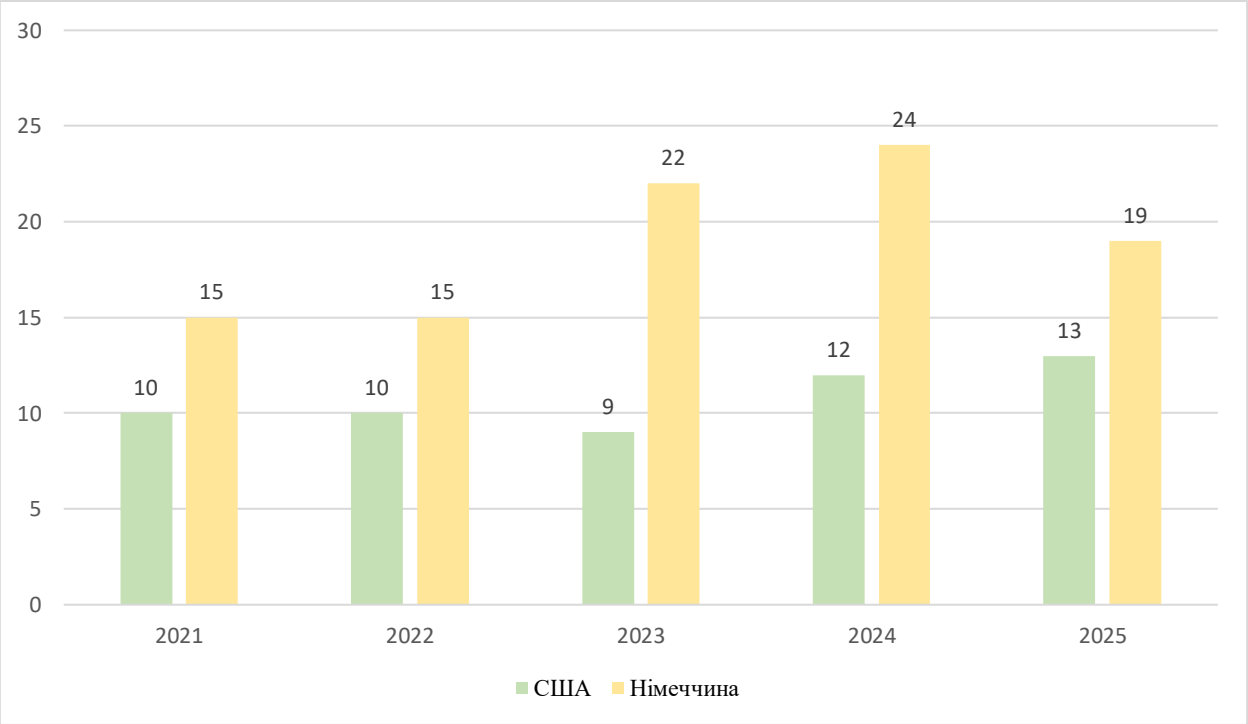


Рис. 2.4. Місце Німеччини та США у Глобальному індексі конкурентоспроможності у 2021-2025 рр., місце у рейтингу

Джерело: складено автором за матеріалом [34,35]

У 2023 році відбувся позитивний стрибок, Сполучені Штати піднялися на одну позицію, посівши 9-тє місце. Таке різке покращення рейтингу свідчить про надзвичайну стійкість та здатність американської економіки до швидкого відновлення. Вагомими драйверами цього зростання стали інтенсивний розвиток технологічного сектору, активне впровадження штучного інтелекту в бізнес-процеси, високий рівень венчурного фінансування та ефективність інституційного середовища, що стимулювало інвестиційну привабливість країни [35].

Проте тенденція до зростання виявилася нетривалою, і вже у 2024 році США опустилися на 12-ту сходинку рейтингу, покинувши топ-10. Таке зниження можна пояснити комплексом макроекономічних та структурних факторів.

Німеччина в Індексі глобальної конкурентоспроможності у 2021 та 2022 роках займала і утримувала 15-те місце, економіка країни демонструвала

впевнену стабільність. Цей період характеризувався успішною адаптацією до постпандемічних умов, а саме: традиційно сильне машинобудування, налагоджені експортні канали та висока якість інфраструктури дозволяли Німеччині зберігати статус беззаперечного економічного локомотива Європи.

Однак у 2023 році відбувся різкий спад країна втратила відразу сім сходинок посівши 22-ге місце, а у 2024 році негативна тенденція поглибилася до 24-ї позиції. Таке суттєве зниження конкурентоспроможності стало наслідком глибокої структурної та енергетичної кризи. Ключовим фактором просідання стало стрімке зростання вартості енергоносіїв, яке критично вдарило по рентабельності енергоємних галузей німецької промисловості [35].

Згідно з рейтингом Глобальної конкурентоспроможності 2025 США посіли 13 місце та Німеччина посіла 19 місце. Саме за результатами 2025 року Німеччина фіксує початок упевненого відновлення. Німеччина відіграла частину втрачених позицій піднявшись у рейтингу. Це свідчить про результативність антикризових заходів та успішну адаптацію економіки до нових реалій. Країні вдалося диверсифікувати джерела енергопостачання, прискорити зелений перехід та активізувати інвестиції у високотехнологічні сектори, що дозволило стабілізувати макроекономічну ситуацію [35,36].

На рисунку 2.5 представимо місце США та Німеччини у Глобальному інноваційному рейтингу у 2021-2025 рр. Аналізуючи позиції країн у рейтингу за визначений період, можна відзначити високий рівень технологічного розвитку обох держав, що є фундаментальним драйвером їхнього торговельного партнерства. Проте динаміка їхніх рейтингів має суттєві відмінності, які відображають специфіку національних інноваційних систем.

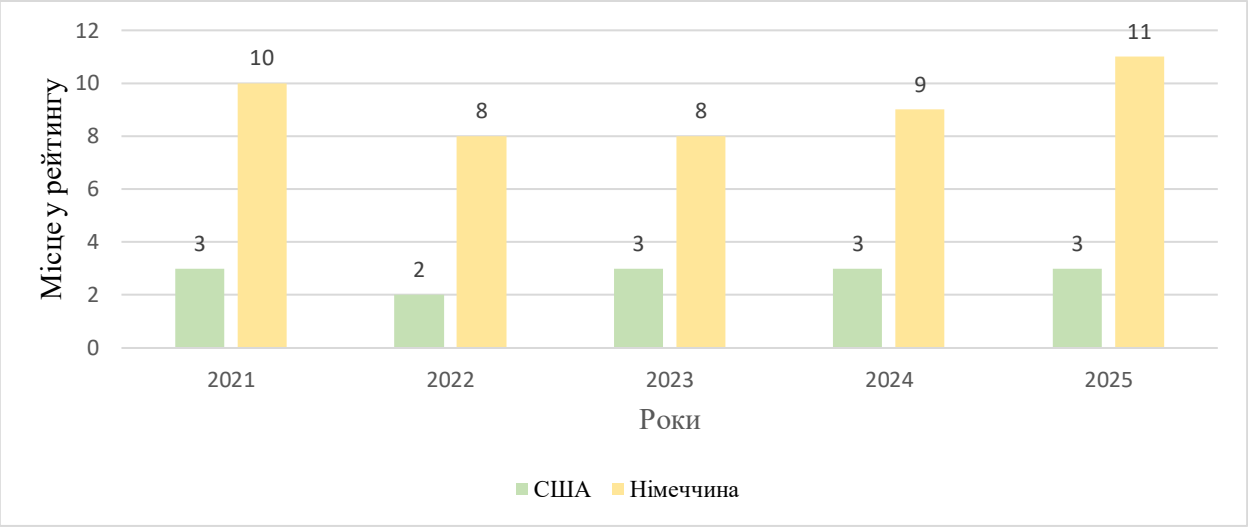


Рис. 2.5. Місце США та Німеччину у Глобальному інноваційному рейтингу у 2012-2025 рр., місце у рейтингу

Джерело: складено автором за матеріалом [37-41]

Серед досліджуваних 139 країн світу США протягом усього досліджуваного періоду демонструють беззаперечне та надзвичайно стабільне лідерство. Країна незмінно входить до трійки найбільш інноваційних економік світу. У 2021 році країна посідала 3-тє місце, а у 2022 році навіть покращила свій результат, піднявшись на 2-гу сходинку. Протягом наступних років досліджуваного періоду США стабільно утримують 3-тє місце. Це пояснюється наявністю найпотужнішої у світі екосистеми для інновацій: тісною інтеграцією провідних дослідницьких університетів із бізнесом, колосальними обсягами венчурного фінансування, лідерством у розробці штучного інтелекту, програмного забезпечення та біотехнологій. Для США інновації є головним експортним товаром і магнітом для глобального капіталу [41,42].

Місце Німеччини у Глобальному інноваційному рейтингу характеризується впевненим перебуванням у групі світових лідерів. Відзначаються деякі коливання особливо в останні два роки. У 2021 році країна входила до десятки лідерів і посіла 10-те місце, після чого у наступні роки продемонструвала зростання тим самим піднявшись на 8-му позицію

рейтингу. Це зростання базувалося на традиційних сильних сторонах німецької економіки, а саме: значних корпоративних інвестиціях у дослідження та розробки в автомобільній, машинобудівній (концепція Індустрії 4.0) та хімічній промисловості [41,42].

Однак, починаючи з 2024 року спостерігається негативна тенденція зниження до 9-го місця, а у 2025 році Німеччина посіла 11-те місце у рейтингу.

Проаналізувавши динаміку інноваційних індексів США та Німеччини можна зазначити, що ці країни є не стільки прямими конкурентами, як є країнами з високотехнологічною взаємодією**.**

2.2. Динаміка та структура торговельних відносин Німеччини та США

Федеративна Республіка Німеччина та Сполучені Штати Америки пов'язані історичними зв'язками, спільним досвідом, цінностями та інтересами. Тісна трансатлантична координація для збереження миру та безпеки в Європі та в усьому світі залишається такою ж важливою, як і протягом останніх десятиліть, для вирішення основних викликів сучасності.

Серед країн світу США посідає 2-ге місце за експортом товарів з обсягом 2,1 трлн дол. США у 2024 році. Німеччина є найбільшою економікою Європи у світовій торгівлі за експортом товарів у 2024 році посіла 3-тє місце (1,7 трлн дол. США) після Китаю та США. За імпортом товарів у світі США посідає 1-ше місце з обсягом 3,4 трлн дол. США, Німеччина зайняла 3-тє місце обсяг товарів, які країна імпортує складає 1,4 трлн дол. США [43].

На рис. 2.6 представимо динаміку обсягу експорту товарів США та Німеччини у 2014-2024 рр. Обсяг експорту товарів США протягом довгого періоду постійно коливався. У 2014 році обсяг експорту товарів склав 1,6 трлн дол. США. Найвищій показник експорту можна побачити у 2022 та 2024 роках – 2,1 трлн дол. США [43].

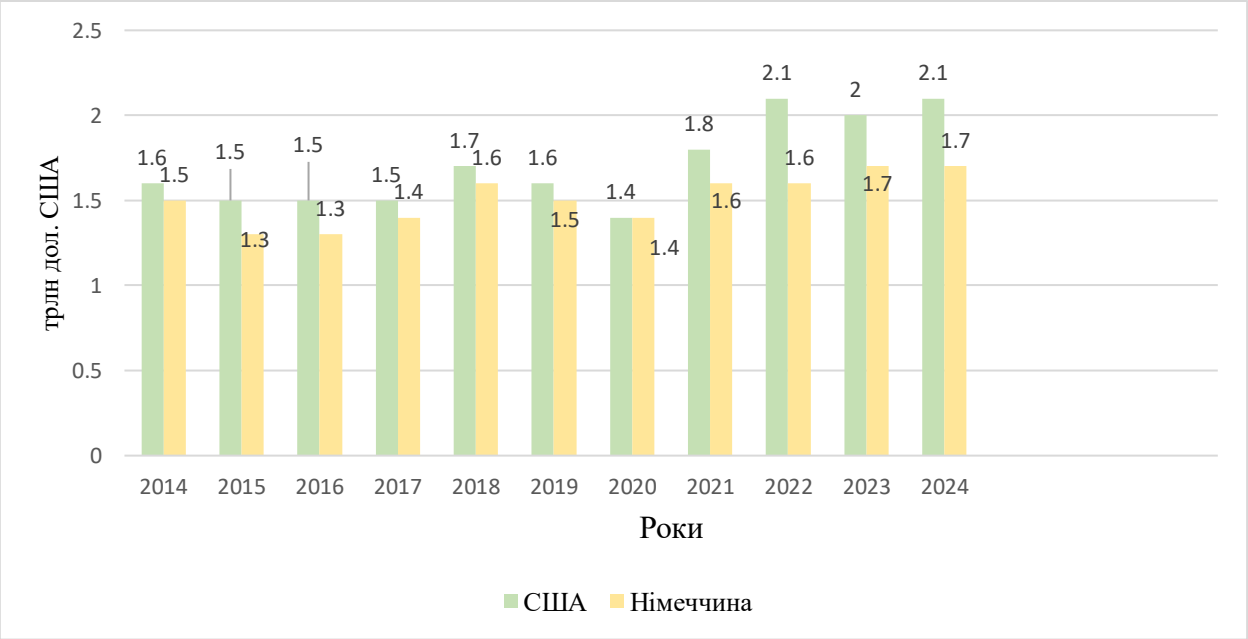


Рис. 2.6. Динаміка обсягу експорту товарів США та Німеччини у 2014-2024 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [43]

Німеччина традиційно є однією з провідних експортоорієнтованих економік світу, де зовнішня торгівля формує значну частку валового внутрішнього продукту. Аналіз обсягів експорту товарів з 2014 по 2018 рік відзначився стійкою позитивною динамікою і дорівнює 1,6 трлн дол. США. У 2020 році глобальна пандемія COVID 19, локдауни та розрив міжнародних ланцюгів постачань завдали серйозного удару по німецькій промисловості. Обсяг експорту різко скоротився майже на 7%, впавши до позначки близько 1,4 трлн дол. США. Вже протягом 2021 -2024 років експорт товарів Німеччини зростав і досяг показника 1,7 трлн дол. США [43,44].

На рис. 2.7 розглянемо динаміку імпорту товарів США та Німеччини у 2014-2024 рр. Аналіз динаміки імпорту США та Німеччини за період з 2014–2024 рр. відображає як спільні глобальні тренди, так і специфічні національні особливості кожної з досліджуваних країн.

США традиційно виступають найбільшим у світі імпортером, що зумовлено масштабним внутрішнім ринком та моделлю економіки,

орієнтованою на споживання. Протягом 2014 та 2019 років відзначається постійні коливання показника обсягу імпорту. У 2019 році обсяг імпорту товарів США склав 2,6 трлн дол. США. У 2020 році відбулось зниження обсягу, що було спричинено світовою пандемією і показник дорівнював 2,4 трлн дол. США. З 2021 по 2024 рр. цей період характеризується безпрецедентним зростанням. У 2021 році імпорт різко зріс до 2,9 трлн дол. США порівняно з попереднім роком, це відбулось завдяки масштабним програмам урядового стимулювання економіки. У 2022 році показник досяг історичного піку у 3,4 трлн дол. США [42,43].

На відміну від США, німецька модель є експортоорієнтованою. Проте для виробництва високотехнологічної продукції (автомобілів, верстатів) Німеччина потребує великих обсягів імпортної сировини, енергоносіїв та проміжних комплектуючих. Протягом 2014-2020 рр. обсяги німецького імпорту залишалися більш-менш стабільними, коливаючись від 1,1 до 1,3 трлн дол. США. У кризовий пандемічний рік імпорт був на рівні 1,2 трлн дол. США. В останні два роки імпорт товарів Німеччини залишався на рівні 1,4 трлн дол. США [43,45].

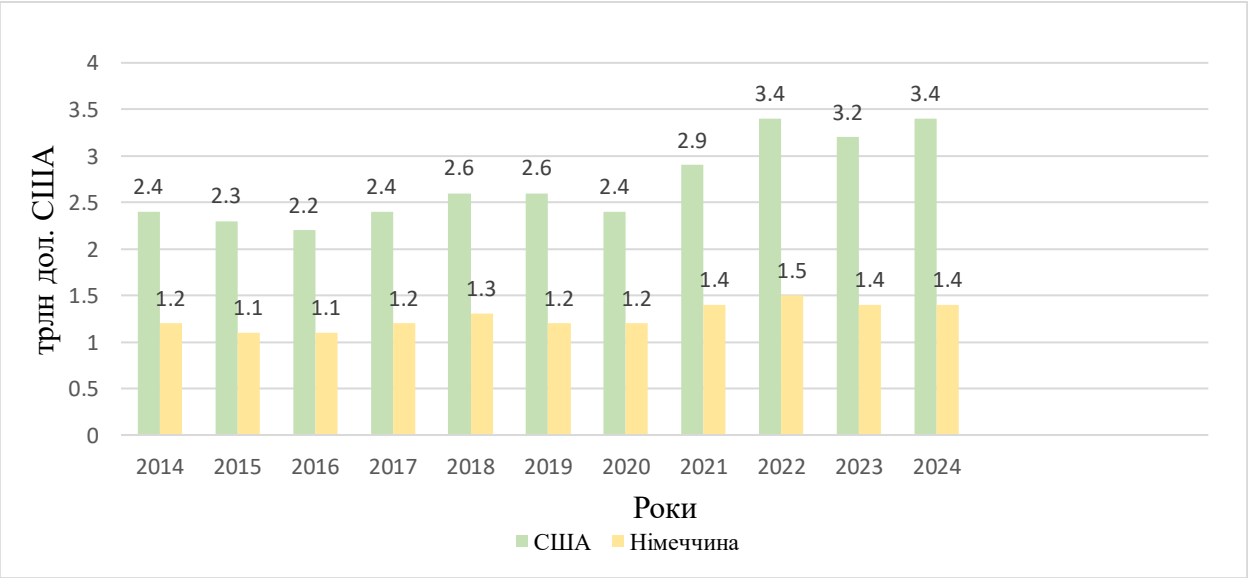


Рис. 2.7. Динаміка обсягів імпорту товарів США та Німеччини у 2014-2024 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [43]

На рис. 2.8 представимо динаміку обсягу двосторонньої торгівлі США та Німеччини у 2014-2024 рр. Двостороння торгівля між США та Німеччиною характеризується високою інтенсивністю та стійкою тенденцією до зростання, проте має яскраво виражену асиметричну структуру.

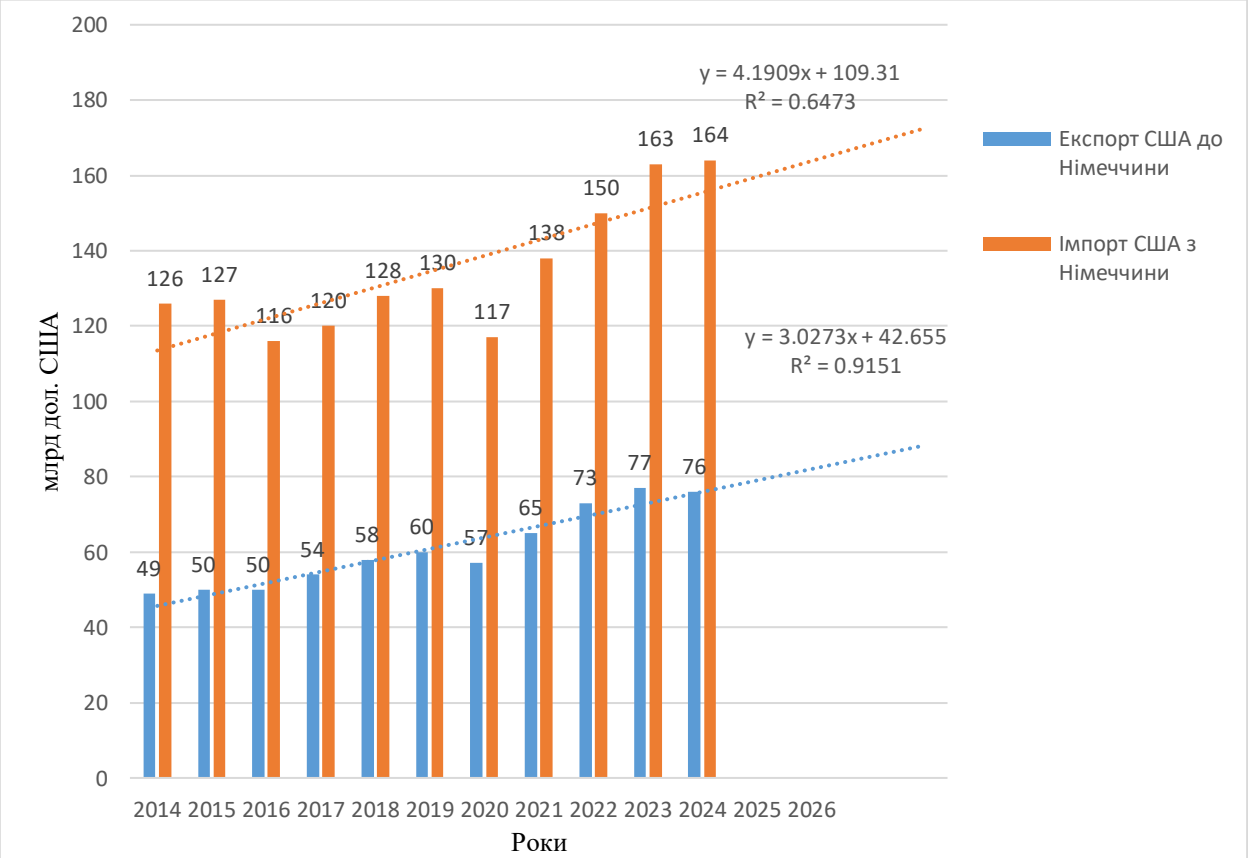


Рис. 2.8. Динаміка обсягу двосторонньої торгівлі США та Німеччини у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [43, 46-47]

Головною особливістю трансатлантичного товарообігу між цими країнами є хронічний торговельний дефіцит для США. Протягом усього досліджуваного десятиліття обсяги американського імпорту з Німеччини стабільно і суттєво перевищують обсяги американського експорту до цієї країни. Це пояснюється структурними особливостями, ринок США є ключовим напрямком збуту для німецької продукції з високою доданою вартістю - автомобілі преміум класу, промислове обладнання, фармацевтика, хімічна продукція ін.

У 2014 році обсяг експорту з США до Німеччини становив 49 млрд дол. США, але вже у 2024 році показник збільшився і досяг 76 млрд дол. США. Щороку американський експорт до Німеччини у середньому зростає приблизно на 3 млрд дол. США [46,47].

Імпорт німецьких товарів до США характеризується значно більшими обсягами та дещо вищою волатильністю. У 2014 році обсяг імпорту дорівнював 126 млрд дол. США. Починаючи з 2021 року розпочалося стрімке зростання та вже у 2024 році показник склав 164 млрд дол. США. Коефіцієнти апроксимації моделей становлять 91% для США та 64% для Німеччини, що свідчить про високу можливість зростання обсягів експорту та імпорту товарів [46,47].

На рис. 2.9 представимо товарну структуру експорту товарів з США до Німеччини у 2024 році.



Рис. 2.9. Товарна структура експорту товарів з США до Німеччини у 2024 році, млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [47]

Основними категоріями експорту товарів США до Німеччини у 2024 році були товари, що не входять до інших категорій (13 млрд дол. США), транспортні засоби (7,9 млрд дол. США), кров тварин, яка використовується у фармацевтичній промисловості (5,9 млрд дол. США), мінеральні палива, олії, продукти дистиляції (3,9 млрд дол. США), медичне обладнання (2,1 млрд дол. США), нафтовий газ та інші газоподібні вуглеводи (1,9 млрд дол. США), фармацевтичні препарати (1,7 мільярдів доларів) тощо [47].

Основними категоріями німецького експорту до Сполучених Штатів у 2024 році були транспортні засоби (26 млрд доларів США), кров тварин, яка використовується у фармацевтичній промисловості (11 млрд дол. США), товари, що не входять до інших категорій (10 млрд дол. США), фармацевтичні препарати (5,8 млрд доларів США), запчастини та аксесуари для тракторів, моторних транспортних засобів (5,5 млрд дол. США), медичне обладнання (4,5 млрд доларів США), літаки та деталі (4,5 млрд доларів США), турбореактивні двигуни (3,5 млрд дол. США) тощо. Багато імпортованих США з Німеччини товарів є інвестиційними товарами, такими як капітальне обладнання, що дозволяє США виробляти та експортувати. Німецькі інвестиції в Сполучених Штатах зосереджені переважно на виробництві, оптовій торгівлі, а також у фінансах та страхуванні. Загалом американські філії німецьких фірм працевлаштовують понад 861000 американських працівників (див. рис. 2.10) [20,47].

Хоча торгівля товарами традиційно виступає найбільш видимим індикатором двостороннього співробітництва і формує левову частку трансатлантичного товарообігу, вона відображає лише частину сучасної архітектури економічних зв'язків між США та Німеччиною. Важливо враховувати, що обидві держави є високорозвиненими постіндустріальними економіками, де сфера послуг генерує понад 70% валового внутрішнього продукту.

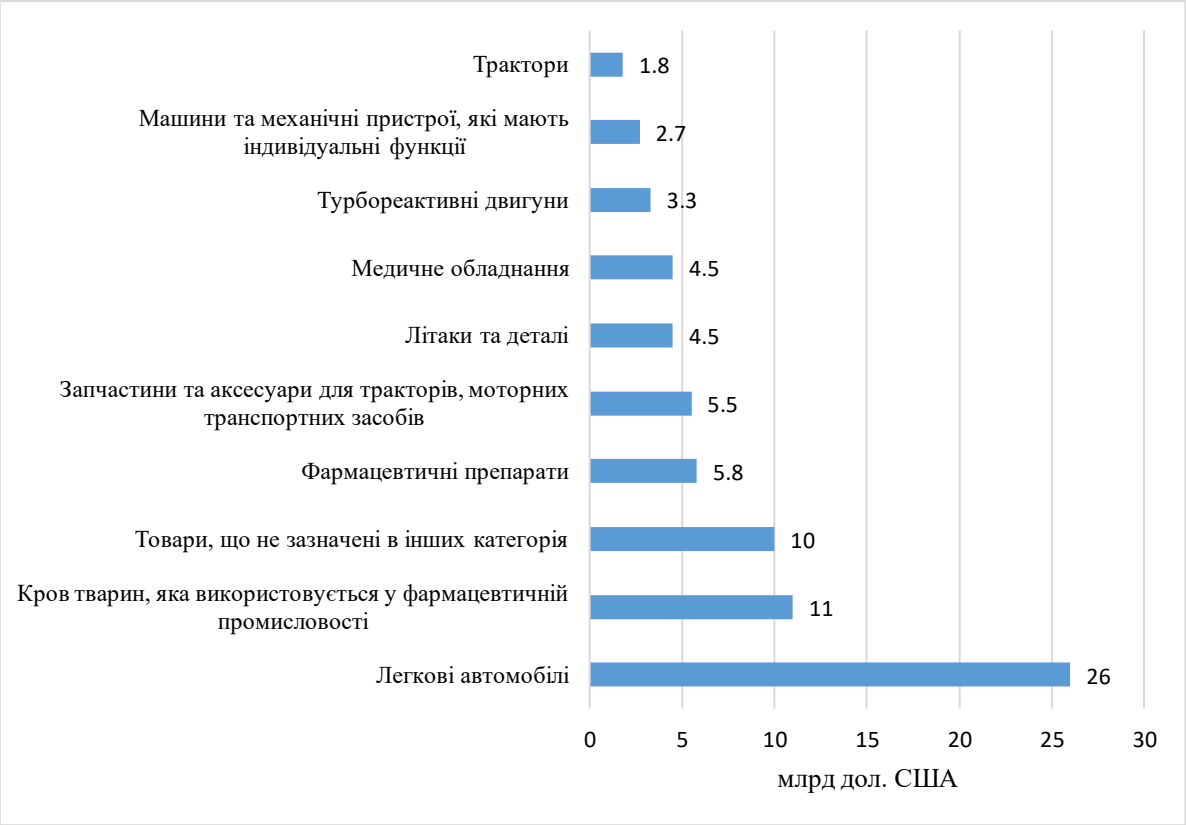


Рис. 2.10. Товарна структура експорту товарів з Німеччини до США у 2024 році, млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [47]

На рис. 2.11 представимо динаміку торгівлі послугами між США та Німеччиною у 2014-2024 рр.

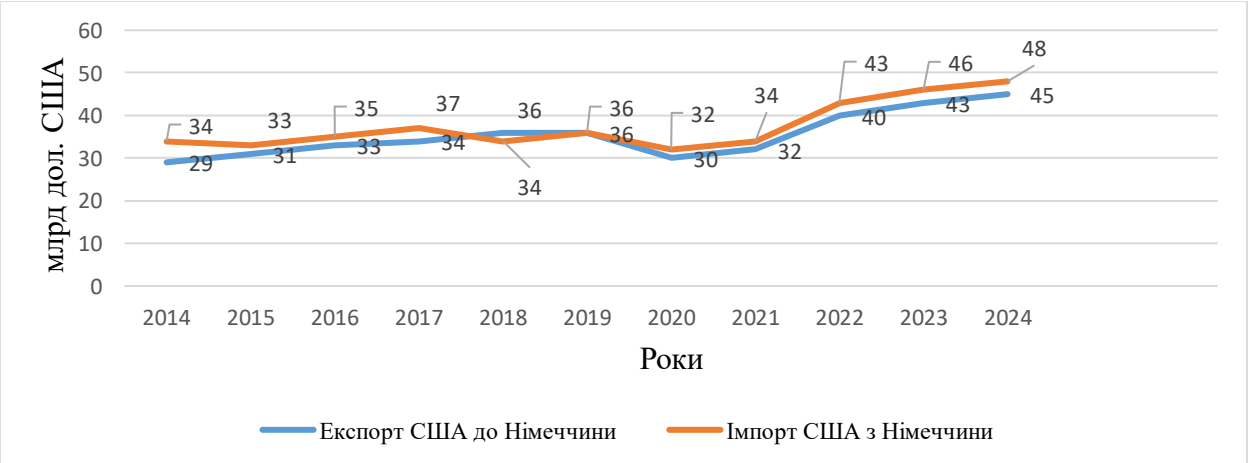


Рис. 2.11. Динаміка торгівлі послугами між США та Німеччиною у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [48,89]

Аналізуючи динаміку експорту послуг США до Німеччини у період з 2014-2024 рр. можна відзначити позитивну динаміку. У 2014 році обсяг експорту послуг США до Німеччини склав 29 млрд дол. США. У 2020 році обсяг експорту послуг знизився до 30 млрд дол. США, на що вплинула світова пандемія COVID 19. Вже у 2021 році у постпандемійний період експорт послуг почав стабільно зростати і у 2024 році досягнув показника 45 млрд дол. США [48,49].

У 2014 році обсяг експорту послуг з Німеччини до США склав 34 млрд дол. США. Протягом 2018-2020 років відбувались коливання обсягу експорту послуг до США, у 2020 році відстежувався найнижчий показник – 32 млрд дол. США. З 2021 року відбувалось постпандемічне зростання експорту до 48 млрд дол. США у 2024 р. [48,49].

На рис. 2.12 представимо товарну структуру експорту послуг з США до Німеччини у 2024 р.

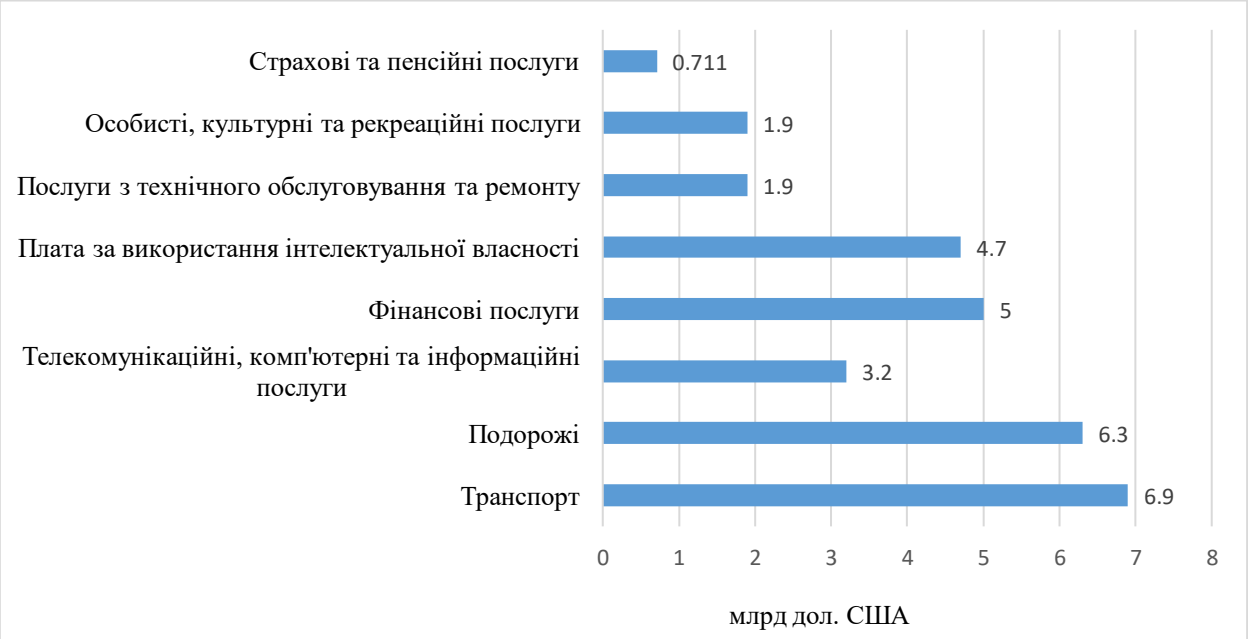


Рис. 2.12. Товарна структура експорту послуг з США до Німеччини у 2024 р., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [48,49]

Аналізуючи товарну структуру експорту послуг США до Німеччини у 2024 році лідируючу позицію займають саме транспортні послуги з обсягом 6,9 млрд дол. США. Такий високий показник корелюється з обсягом торгівлі товарами, які були проаналізовані у цьому підрозділі, це потребує масштабного та дороговартісного логістичного супроводу (морські перевезення, авіаперевезення, складська логістика). Друге місце посідають подорожі з обсягом 6,3 млрд дол. США, високотехнологічні та інтелектуальні послуги – 6,2 млрд дол. США, фінансові послуги – 5 млрд дол. США тощо. Найменшу частку складають страхові та пенсійні послуги – 0,711 млрд. дол. США [48,49].

На рис. 2.13 представимо товарну структуру експорту послуг з Німеччини до США у 2024 році.

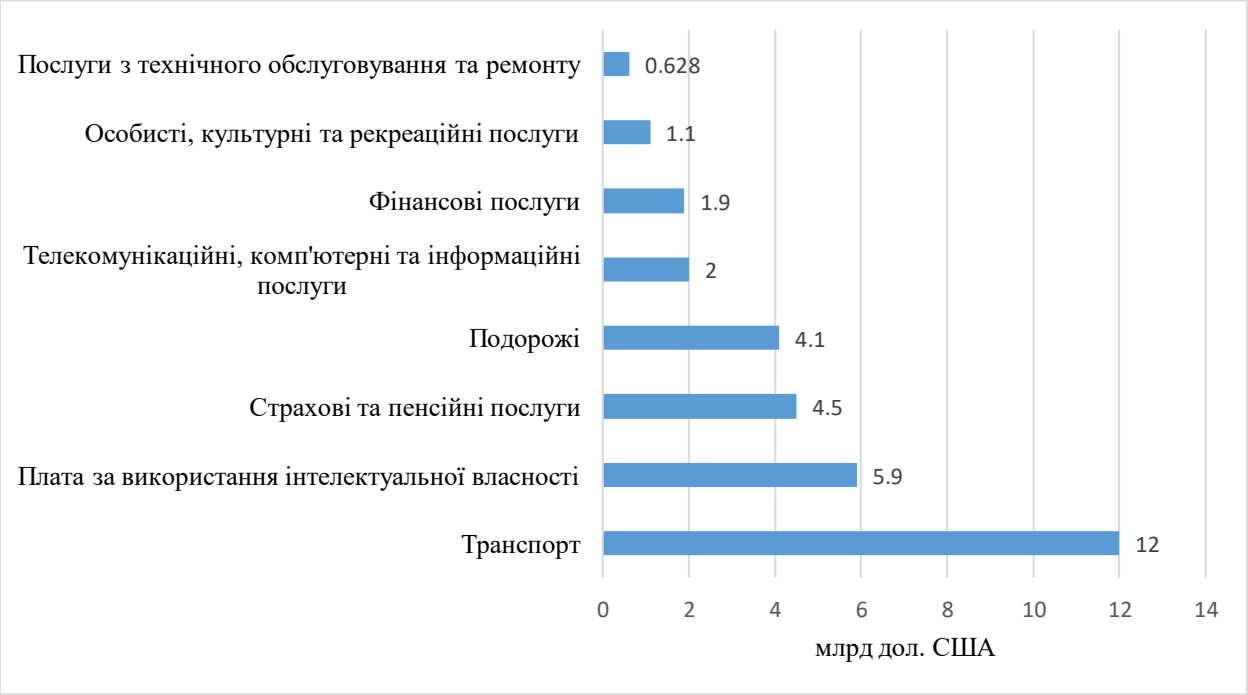


Рис. 2.13. Товарна структура експорту послуг з Німеччини до США у 2024 р., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [48,49]

В експорті послуг з Німеччини до США переважають транспортні послуги (12 млрд дол. США). На цей вид послуг припадає найбільший відсоток у структурі послуг і це спричинено необхідністю обслуговувати експортно-імпортні операції між країнами. Стійку позицію серед експорту послуг посідають плата за використання інтелектуальної власності (5,9 млрд дол. США), страхові та пенсійні послуги (4,5 млрд дол. США), які гарантують безпеку міжнародних угод, а також подорожі (4,1 млрд дол. США**)** це переважно ділові поїздки [48,49].

Німеччина продовжує бути найбільшим торговельним партнером США у рамках Європейського Союзу. Двостороннє торговельне партнерство демонструє високу стійкість та стабільну тенденцію до зростання, незважаючи на пандемію, інфляційні сплески та енергетичну кризу.

2.3. Перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США

Сполучені Штати залишаються найважливішим союзником і партнером Німеччини поза межами Європи. Трансатлантичні відносини є основою зовнішньої політики федерального уряду, а трансатлантичний альянс є гарантом німецької безпеки. Це залишається вірним, незалежно від іноді критичних сприйняттів представників Уряду США у публічній сфері щодо торговельної політики США та обговорення майбутньої спрямованості європейської архітектури безпеки [50].

Відносини між ЄС та США – це найглибше та найбагатогранніше партнерство у світовій економіці. Однак, з початку 2025 року та початку другої адміністрації Трампа, вони зазнали певних випробувань. Напруженість виникла у багатьох сферах, від торговельних суперечок та все більш наполегливішої промислової політики до розбіжних підходів щодо Китаю та постійного виклику агресії Росії проти України [51].

Завдяки знаковим рішенням США після Другої світової війни та підтримці возз'єднання Німеччини, залишаються гарантією безпеки, свободи та процвітання в Німеччині та Європі. Без сміливих рішень тодішнього уряду США не було б ні об'єднаної, демократичної та економічно сильної Німеччини та вільної Європи [50].

США є найважливішим напрямком для німецького експорту за межі ЄС. США є найбільшим неєвропейським інвестором у Німеччині, у свою чергу, є третім за величиною інвестором у США. Німецькі дочірні компанії наразі забезпечують близько 870000 робочих місць у США, а американські дочірні компанії в Німеччині – близько 640000 робочих місць, що і підкреслює важливість трансатлантичного економічного простору. Такі тісні економічні взаємозв'язки розвивалися протягом десятиліть і не можуть бути замінені в короткостроковій перспективі. Також не відповідає взаємним інтересам розривати ці тісно переплетені ланцюги поставок – частково в критичних секторах, і таким чином послаблювати стійкість трансатлантичного ринку перед обличчям серйозних геополітичних та геоекономічних викликів [50].

У перспективі трансатлантична співпраця має величезний потенціал визначений тим, що разом Європа та США забезпечують 43% світового ВВП та майже 30% світової торгівлі товарами та послугами. Європейські дослідницькі установи, університети та компанії є інноваційними двигунами для критично важливих технологій майбутнього [50,52].

Багато років найбільша економіка Європейського Союзу – Німеччина, досягає позитивного сальдо зовнішньої торгівлі зі США. Після запровадження новим президентом Д. Трампом митних обмежень на імпортні товари до США, це суттєво вплинуло на експортні показники Німеччини у двосторонній торгівлі. Посилення тарифної політики призвело до ускладнення доступу німецьких товарів на американський ринок, що стало одним із факторів зміни динаміки експорту та загальних торговельних потоків між двома країнами.

Німеччина, як найбільша економіка Європейського Союзу та основний експортер автомобілів, зазнала найбільших втрат [53].

Провівши аналіз торговельних відносин Німеччини та США це дало можливість визначити основні напрями співпраці. За допомогою SWOT-аналізу визначимо сильні та слабкі сторони, можливості та загрози торговельних відносин Німеччини та США (див. таблиці 2.1.)

Таблиця 2.1

SWOT матриця

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
- Високий рівень економічного розвитку двох країн. - Великі обсяги взаємної торгівлі товарами та послугами. - Розвинені інвестиційні зв'язки та діяльність транснаціональних корпорацій. - Технологічне лідерство у промисловості, автомобілебудуванні та інноваціях. - Спільні демократичні цінності та інституційна база.	- Відмінності у регуляторних стандартах та технічних вимогах. - Залежність Німеччини від експорту на ринок США. - Торговельні суперечки щодо мит і субсидій. - Різні підходи до промислової та енергетичної політики.
Можливості	**Загрози**
- Розвиток співпраці у високотехнологічних галузях (IT, штучний інтелект, зелена енергетика). - Розширення торгівлі послугами та цифрової економіки. - Поглиблення інвестиційної співпраці та створення спільних підприємств. - Розвиток партнерства у сфері енергетичної безпеки. - Повоєнна відбудова України. - Спільні інноваційні проєкти у сфері промисловості та технологій.	- Зростання протекціонізму в США; - Загострення геополітичних конфліктів. - Конкуренція з боку Китаю та інших економік. - Порушення глобальних ланцюгів постачання. - Глобальні макроекономічні шоки. - Зростання торговельних бар'єрів.

Джерело: складено автором за матеріалом [50,51,53-55]

Сильними сторонами торговельних відносин між Німеччиною та США є:

Високий рівень економічного розвитку та потужний внутрішній ринок. Німеччина і США належать до найбільших економік світу, що забезпечує

значний попит на товари та послуги. Потужні внутрішні ринки обох країн створюють сприятливі умови для активної двосторонньої торгівлі та розширення економічного співробітництва [50,51,53-55].

Значні обсяги двосторонньої торгівлі товарами та послугами. Між країнами налагоджені стабільні торговельні потоки, які охоплюють широкий спектр продукції, а саме: автомобілі, промислове обладнання, фармацевтичні препарати, хімічну продукцію та високотехнологічні послуги. США та Німеччина володіють гігантськими, високорозвиненими та надзвичайно платоспроможними внутрішніми ринками, що гарантує стабільний попит на товари та послуги з високою доданою вартістю [50,51,53-55].

Розвинені інвестиційні зв'язки та діяльність транснаціональних корпорацій. Обидві країни виступають важливими партнерами у сфері прямих іноземних інвестицій, що сприяє поглибленню економічної інтеграції та формуванню стабільних виробничо-збутових зв'язків. Німецькі компанії активно інвестують у виробничі потужності на території США, відкриваючи заводи, науково-дослідні центри та логістичні хаби. Це дозволяє їм бути ближчими до одного з найбільших споживчих ринків світу, оптимізувати витрати на транспортування та швидше реагувати на зміни попиту. Серед найбільш відомих німецьких транснаціональних корпорацій, що здійснюють значні інвестиції в американську економіку, можна виділити Volkswagen, BMW, Siemens та ін. [50,51,53-55].

Американські компанії також активно інвестують у німецьку економіку, використовуючи її як ключовий виробничий та інноваційний центр у Європі. Німеччина приваблює інвесторів високим рівнем технологічного розвитку, кваліфікованою робочою силою та стабільним бізнес-середовищем у межах Європейського Союзу.

Технологічне лідерство у промисловості, автомобілебудуванні та інноваціях. США та Німеччина є світовими центрами розвитку високих

технологій, наукових досліджень та інноваційної діяльності, що слугує важливою основою для взаємовигідної співпраці.

Спільні демократичні цінності та інституційна база. США та Німеччина є правовими державами, які дотримуються принципів верховенства права, прозорості економічної діяльності, захисту прав власності та підтримки вільної конкуренції, що створює стабільне та передбачуване середовище для розвитку міжнародної торгівлі та інвестицій. Спільні політичні та економічні підходи сприяють формуванню довгострокового партнерства та зміцнення трансатлантичної співпраці. Німеччина, як одна з провідних економік ЄС, та США активно взаємодіють у межах міжнародних економічних інституцій, а саме: Світової організації торгівлі та Організації економічного співробітництва та розвитку. Участь у цих структурах забезпечує узгодження торговельних правил, сприяє вирішенню торговельних суперечок та формує спільні підходи до регулювання міжнародної торгівлі [50,51,53-55].

Спільні демократичні цінності та ефективні інституції виступають важливою основою стабільності та довгострокового розвитку торговельних відносин між США та Німеччиною.

Однією зі слабких сторін торговельних відносин між Німеччиною та США є відмінності у регуляторній політиці, технічних стандартах і вимогах до продукції. Різні підходи до сертифікації, безпеки та екологічних норм можуть створювати додаткові бар’єри для експорту товарів, ускладнювати доступ компаній на ринки та підвищувати витрати на адаптацію продукції до вимог іншої країни [50,51,53-55].

Залежність Німеччини від експорту США. Економіка Німеччини значною мірою орієнтована на експорт, при цьому США є одним із ключових торговельних партнерів. Тому зміни у торговельній політиці США, запровадження мит або інших обмежень можуть негативно впливати на обсяги німецького експорту та стабільність двосторонньої торгівлі країн.

Торговельні суперечки щодо мит і субсидій**.** Між США та Німеччиною періодично виникають торговельні суперечки, пов'язані із запровадженням митних тарифів, державною підтримкою окремих галузей та різними підходами до субсидування виробників, що може ускладнювати розвиток двосторонньої торгівлі.

Різні підходи до промислової та енергетичної політики**.** Країни мають відмінні підходи до промислового розвитку й енергетичної політики. США більше орієнтуються на ринкові механізми та енергетичну незалежність через власні ресурси, тоді як Німеччина, як частина ЄС, активно впроваджує політику декарбонізації та перехід до відновлюваних джерел енергії. Це може створювати розбіжності у регулюванні та впливати на умови торговельно-економічної співпраці [50,51,53-55].

Можливостями двосторонніх торговельних відносин Німеччини та США є:

Розвиток співпраці у високотехнологічних галузях (ІТ, ШІ, зелена енергетика). Існує значний потенціал для спільних проєктів у сфері цифрових технологій, штучного інтелекту та відновлюваної енергетики, що сприяє інноваційному розвитку обох економік.

Розширення торгівлі послугами та цифрової економіки. Зростання ролі цифрових платформ, хмарних технологій і фінансових послуг відкриває нові можливості для збільшення обсягів взаємної торгівлі послугами.

Поглиблення інвестиційної співпраці та створення спільних підприємств. Збільшення ПІІ та створення спільних підприємств сприяє обміну технологіями, підвищенню конкурентоспроможності та розвитку виробництва.

Розвиток партнерства у сфері енергетичної безпеки**.** Співпраця у сфері енергетики, зокрема диверсифікація джерел постачання та розвиток чистої енергії, підсилює енергетичну стабільність США та Німеччини [50,51,53-55].

Повоєнна відбудова України**.** Німеччина та США можуть виступати ключовими партнерами у процесі відновлення економіки України через інвестиції, інфраструктурні проєкти та гуманітарну підтримку.

Спільні інноваційні проєкти у сфері промисловості та технологій**.** Розвиток спільних науково-дослідних ініціатив у промисловості та високих технологій сприяє створенню нових продуктів і підвищенню технологічного рівня виробництва.

Основними загрозами для поглиблення торговельних відносин Німеччини та США є:

Зростання протекціонізму в США**.** Посилення захисної торговельної політики, включно з митами та обмеженнями імпорту, може ускладнювати доступ німецьких товарів на американський ринок і знижувати обсяги торгівлі.

Загострення геополітичних конфліктів**.** Міжнародна нестабільність і конфлікти можуть впливати на політичні рішення, порушувати економічну співпрацю та створювати ризики для бізнесу. Будь-які ескалації в Європі, на Близькому Сході або в Індо-Тихоокеанському регіоні здатні миттєво зруйнувати вразливі морські логістичні ланцюги, від яких критично залежить трансатлантична торгівля [50,51,53-55].

Конкуренція з боку Китаю та інших економік. Посилення позицій Китаю та інших швидкозростаючих економік зменшує частку США та Німеччини на світових ринках і посилює конкуренцію у високотехнологічних галузях.

Порушення глобальних ланцюгів постачання**.** Кризи, пандемії або військові конфлікти можуть дестабілізувати міжнародні виробничі ланцюги, від яких залежить обидві економіки.

Глобальні макроекономічні шоки**.** Світові фінансові кризи, інфляційні процеси або рецесії негативно впливають на попит, інвестиції та загальний обсяг торгівлі.

Зростання торговельних бар'єрів**.** Посилення регуляторних, тарифних і технічних обмежень ускладнює міжнародну торгівлю та підвищує витрати для компаній обох країн [50,51,53-55].

Підсумовуючи слід зазначити, що перспективи торговельних відносин між Німеччиною та США залишаються позитивними завдяки високому рівню економічної взаємодії, значним обсягам взаємної торгівлі та стратегічному партнерству між країнами.

Висновки до другого розділу

1. Торговельне партнерство між Німеччиною та США має історичні передумови починаючи з повоєнної відбудови за «Планом Маршала» і до сучасного співробітництва в міжнародних інституціях НАТО та G7. В рамках цього співробітництва сформовано спільну систему демократичних та ринкових цінностей. Макроекономічні показники, а саме ВВП підтверджує, що торгові відносини здійснюються між найбільшою економікою світу та економічним локомотивом Європи. Високий рівень ВВП на душу населення свідчить про високу купівельну спроможність громадян США та Німеччини.

В Індексі глобальної конкурентоспроможності США посіла 13 –те місце та відповідно Німеччина зайняла 19-те місце. Незважаючи на вплив глобальних криз країни демонструють високу адаптивність і стабільно утримують передові позиції в Індексі. Високі місця Німеччини та США у Глобальному рейтингу інноваційності є головним драйвером їхнього сучасного товарообігу.

2. Торговельні відносини між Німеччиною та США характеризуються стабільним розвитком і високим рівнем взаємної економічної залежності. Упродовж останніх років динаміка двосторонньої торгівлі визначається поєднанням стійкого зростання обсягів обміну товарами та послугами, а також періодичними коливаннями, зумовленими

зовнішньоекономічними та політичними чинниками. Двостороння торгівля товарами характеризується стійким дисбалансом, американський імпорт з Німеччини суттєво перевищує експорт. Для експортоорієнтованої німецької економіки, яка є лідером у автомобілебудуванні, хімічній промисловості та машинобудування, місткий і платоспроможний ринок США відіграє роль головного стабілізатора, особливо в умовах економічного уповільнення в Європі та Китаї.

У структурі торгівлі послугами домінуючими позиціями є транспортно-логістичні послугу, подорожі, телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги, страхові, фінансові тощо.

3. Двостороннє економічне співробітництво між Німеччиною та США має значний потенціал для подальшого розвитку. Обидві держави є провідними учасниками світової економіки та важливими торговельними партнерами, що зумовлює стабільність і взаємовигідний характер їхніх торговельних відносин.

Проведений SWOT-аналіз дозволив виявити ключові сильні сторони співпраці, зокрема високий рівень економічного розвитку, технологічне лідерство, розвинену інноваційну інфраструктуру та значні обсяги взаємної торгівлі. Водночас визначено і певні виклики, серед яких торговельні суперечності, відмінності у регуляторній політиці та вплив глобальних економічних і геополітичних факторів. Поглиблення економічної взаємодії, розширення інвестиційного співробітництва, а також розвиток торгівлі високотехнологічними товарами та послугами можуть сприяти зміцненню партнерства між країнами. Таким чином, ефективне використання наявних можливостей і мінімізація потенційних загроз здатні забезпечити стабільне зростання двосторонньої торгівлі та підвищення конкурентоспроможності обох економік у глобальному середовищі.

ВИСНОВКИ

При написання кваліфікаційної роботи бакалавра ми дійшли наступних висновків:

1. Досліджуючи ґенезу та еволюцію теоретичних підходів до становлення зовнішньої торгівлі можна підсумувати, що розвиток наукових уявлень про її сутність відбувався під впливом трансформацій світового господарства та ускладнення економічних зв'язків між країнами. Від класичних концепцій А. Сміта та Д. Рікардо орієнтованих на пояснення вигоди від міжнародного обміну через абсолютні та порівняльні переваги, теоретична думка еволюціонувала до неокласичних і сучасних підходів. Ці наукові підходи враховують факторну забезпеченість, масштаби виробництва, технологічний розвиток та інституційне середовище. Кожен етап розвитку теорій зовнішньої торгівлі не лише відображає відповідний рівень економічного розвитку, але й формує методологічну основу для аналізу сучасних торговельних процесів. Кожна з історичних економічних шкіл зробила фундаментальний внесок у розуміння рушійних сил міжнародної торгівлі.

2. Розглянуто економічну сутність та основні форми торговельних відносин країн. Міжнародна торгівля виступає однією з ключових складових розвитку світового господарства та важливим механізмом інтеграції національних економік у глобальну економічну систему. Вона забезпечує обмін товарами та послугами між державами, сприяє ефективнішому використанню ресурсів, поглибленню міжнародної спеціалізації та підвищенню рівня економічного розвитку країн.

Основними показниками міжнародної торгівлі є обсяг експорту та імпорту, торговельний баланс, зовнішньоторговельний оборот, сальдо торговельного балансу та ін., що дають змогу оцінити масштаби та ефективність участі країни у світових торговельних процесах.

3. Досліджено передумови розвитку торговельних відносин між Німеччиною та США. Торговельне партнерство між Німеччиною та США має історичні передумови починаючи з повоєнної відбудови за «Планом Маршала» і до сучасного співробітництва в міжнародних інституціях НАТО та G7. В рамках цього співробітництва сформовано спільну систему демократичних та ринкових цінностей. Макроекономічні показники, а саме ВВП підтверджує, що торгові відносини здійснюються між найбільшою економікою світу та економічним локомотивом Європи. Високий рівень ВВП на душу населення свідчить про високу купівельну спроможність громадян США та Німеччини.

В Індексі глобальної конкурентоспроможності США посіла 13 –те місце та відповідно Німеччина зайняла 19-те місце. Незважаючи на вплив глобальних криз країни демонструють високу адаптивність і стабільно утримують передові позиції в Індексі. Високі місця США та Німеччини у Глобальному рейтингу інновацій є головним драйвером їхнього сучасного товарообігу.

4. Проаналізовано динаміку та структуру торговельних відносин Німеччини та США. Торговельні відносини між Німеччиною та США характеризуються стабільним розвитком і високим рівнем взаємної економічної залежності. Упродовж останніх років динаміка двосторонньої торгівлі визначається поєднанням стійкого зростання обсягів обміну товарами та послугами, а також періодичними коливаннями, зумовленими зовнішньоекономічними та політичними чинниками. Двостороння торгівля товарами характеризується стійким дисбалансом, американський імпорт з Німеччини суттєво перевищує експорт. Для експортоорієнтованої німецької економіки, яка є лідером у автомобілебудуванні, хімічній промисловості та машинобудування, місткий і платоспроможний ринок США відіграє роль головного стабілізатора, особливо в умовах економічного уповільнення в Європі та Китаї.

У структурі торгівлі послугами домінуючими позиціями є транспортно-логістичні послугу, подорожі, телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги, страхові, фінансові тощо. Незважаючи на наявність окремих викликів, таких як торговельні суперечки, протекціоністські заходи та глобальна економічна нестабільність, Німеччина та США залишаються ключовими торговельними партнерами, що підтримують активні інвестиційні та виробничі зв'язки.

5. Визначено перспективи розвитку торговельних відносин Німеччини та США. Перспективи розвитку торговельних відносин між США та Німеччиною залишаються позитивними та визначаються високим рівнем економічної співпраці. Подальше поглиблення співпраці очікується насамперед у сферах високих технологій, цифрової економіки, інноваційного виробництва та зеленої енергетики. Важливим напрямом розвитку є розширення інвестиційної взаємодії та створення спільних підприємств, що сприятиме посиленню технологічного обміну та підвищенню конкурентоспроможності на світових ринках.

Проведений SWOT-аналіз дозволив виявити ключові сильні сторони співпраці, зокрема високий рівень економічного розвитку, технологічне лідерство, розвинену інноваційну інфраструктуру та значні обсяги взаємної торгівлі. Також визначено і певні виклики, серед яких торговельні суперечності, відмінності у регуляторній політиці та вплив глобальних економічних і геополітичних факторів. Поглиблення економічної взаємодії, розширення інвестиційного співробітництва, а також розвиток торгівлі високотехнологічними товарами та послугами можуть сприяти зміцненню партнерства між країнами. Таким чином, ефективне використання наявних можливостей і мінімізація потенційних загроз здатні забезпечити стабільне зростання двосторонньої торгівлі та підвищення конкурентоспроможності обох економік у глобальному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАННИХ ДЖЕРЕЛ

1. Міжнародні економічні відносини : підручник. 2-ге вид., переробл. та доповн. / [кол. авт.]; за ред. О. А. Довгаль. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – 852 с.

2. Chike A. Ezenwa, J.I. Iheanacho, and H.I. Okafor Theories of international trade. URL: https://www.researchgate.net/publication/389043595_THEORIES_OF_INTERNATIONAL_TRADE

3. Will Kenton. Understanding Mercantilism: Key Concepts and Historical Impact. URL: https://www.investopedia.com/terms/m/mercantilism.asp

4. Laura LaHaye Mercantilism. URL: https://www.econlib.org/library/Enc/Mercantilism.html

5. Mohini Gupta. What Mercantilism? URL: https://e-sarthi.lpcps.org.in/uploads/Notes/4/29/217/Unit%20II/UNIT_2_(1).pdf

6. Saddique Ansari. Theory of Absolute Advantage. URL: https://www.economicsonline.co.uk/definitions/theory-of-absolute-advantage.html/

7. Adam Smith and Absolute Advantage. URL: https://fundamentals-of-global-business.com/adam-smith-and-absolute-advantage/

8. What Is International Trade Theory? URL: https://open.lib.umn.edu/internationalbusiness/chapter/2-1-what-is-international-trade-theory/

9. Міжнародна економіка : навч. посіб. / за ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. – 244 с.

10. Dr. S. Jeyarajah Heckscher-Ohlin’s. Theory of International Trade and its Evaluation. URL: https://www.researchgate.net/publication/386751822_Heckscher-Ohlin's_Theory_of_International_Trade_and_its_Evaluation

11. Opening Case: China in Africa. URL: https://opentext.wsu.edu/cpim/chapter/2-1-international-trade/

12. London Premier Center. Porter's Diamond Model Explained: Competitive Advantage in Business. URL: https://lpcentre.com/articles/the-diamond-model-understanding-competitive-advantage-in-business

13. Міжнародні економічні відносини: підручник / за ред. д. е. н., професора А. І. Крисоватого, д.е.н., професора Р. Є. Зварича. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 660 с.

14. The World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/thewto_e.htm

15. Величко К.Ю., Печенка О.І. Міжнародна торгівля: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей, денної та заочної форм навчання. URL: https://duikt.edu.ua/uploads/l_1790_92301513.pdf

16. Ключник А. В, Слюсаренко А. В. Методичні підходи та методика аналізу впливу зовнішньоекономічних зв'язків на розвиток аграрного сектору економіки / Ефективна економіка № 2, 2014. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2799

17. Методичні рекомендації до організації самостійної роботи, проведення практичних занять та виконання розрахунково-графічної роботи з навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля та інтеграційна політика» (для здобувачів усіх форм навчання першого (бакалаврського) рівня вищої освіти зі спеціальності 051 – Економіка) / Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова ; уклад. Н. В. Можайкіна. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. – 78 с.

18. Прудіус Ю. С. Біржова справа. Конспект лекцій. URL: http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/3091/1/%D0%9A%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%BF%D0%B5%D0%BA%D1%82%20%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D1%96%D0%B9.pdf

19. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник / Л. І. ГригоровaБеренда, М. В. Шуба. – 2-ге вид., випр., перероб. і доп. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 136 с. URL: https://ekhnuir.karazin.ua/server/api/core/bitstreams/88747234-839d-4ff3-818a-d1d0754ab906/content?trackerId=52ba80253f3479a3

20. U.S. Relations With Germany. URL: https://2021-2025.state.gov/u-s-relations-with-germany/

21. The US German Relationship. URL: https://www.culturaldiplomacy.org/academy/index.php?en_tar_us-german-relations

22. Fojtíková L. The European Union and the United States on the Way to Economic Integration. European Studies. 2015. Vol. 2. P. 84–106.

23. The US German Relationship. URL: https://culturaldiplomacy.org/amerikahausberlin/index.php?en_about_us-german-relations

24. Barack Obama Fact Sheet: United States-Germany Relations. URL: https://www.presidency.ucsb.edu/documents/fact-sheet-united-states-germany-relations

25. Worldbank. GDP United States. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=US

26. Worldbank. GDP Germany. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=DE

27. Worldbank. GDP European Union. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=EU

28. Gross domestic product (GDP) per capita in the United States from 1980 to 2031. URL: https://www.statista.com/statistics/263601/gross-domestic-product-gdp-per-capita-in-the-united-states/?srsltid=AfmBOorGk0CGPIUNtt6jwlN3BlcWOgMa-vPohuXZ9sHaQiffYWQynYyR

29. Gross domestic product (GDP) per capita in Germany from 1980 to 2031. URL: https://www.statista.com/statistics/295465/germany-gross-domestic-product-per-capita-in-current-prices/

30. Focus-economics. URL: https://www.focus-economics.com/country-indicator/germany/gdp-per-capita-eur/

31. U.S. Population (1950-2025). URL: https://www.macrotrends.net/global-metrics/countries/usa/united-states/population

32. The United States at 250: How the Country Has Changed in the Past 50 Years. URL: https://www.pewresearch.org/social-trends/2026/03/25/the-united-states-at-250-how-the-country-has-changed-in-the-past-50-years/

33. Germany Population. URL: https://www.worldometers.info/world-population/germany-population/

34. From Government Policy to Business Acumen: Strategizing for Competitiveness in a Fragmented World. URL: https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/

35. World Competitiveness Ranking 2025. URL: https://www.imd.org/entity-profile/germany-wcr/

36. Germany’s competitiveness between pioneer and laggard. URL: https://www.dbresearch.com/PROD/ID-PROD/PROD0000000000529979/Germany's_competitiveness_between_pioneer_and_lagg.xhtml?rwnode=RPS_DE-PROD$DEU

37. Global Innovation Index 2025. URL: https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2025/assets/89507/global-innovation-index-2025-en.pdf

38. Global Innovation Index 2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

39. Global Innovation Index 2022 What is the future of innovation-driven growth?. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2022-en-main-report-global-innovation-index-2022-15th-edition.pdf

40. Global Innovation Index 2023 Innovation in the face of uncertainty. URL: https://www.wipo.int/documents/d/global-innovation-index/docs-en-wipo-pub-2000-2023-en-main-report-global-innovation-index-2023-16th-edition.pdf

41. Global Innovation Index 2024 Unlocking the Promise of Social Entrepreneurship. URL: https://www.wipo.int/web-publications/global-innovation-index-2024/assets/67729/2000%20Global%20Innovation%20Index%202024_WEB3lite.pdf

42. USA: Innovation index. URL: https://www.theglobaleconomy.com/USA/GII_Index/

43. Trade Map. URL: https://beta.trademap.org/en/goods/time-series/exports/c/000/c/000/p/ALL/byCountry/year/2014 2024/direct/values/USD/table

44. United States. URL: https://oec.world/en/profile/country/usa

45. Germany Top Exports Products: Biggest Trading Partners in 2025-26. URL: https://www.eximpedia.app/blog/germany-top-exports-products/

46. United States of America's exports to Germany, by product. URL: https://beta.trademap.org/en/goods/time series/exports/c/842/c/276/p/ALL/byProduct/year/2014-2024/4/direct/values/USD/table

47. United States of America's imports from Germany, by product. URL: https://beta.trademap.org/en/goods/time series/imports/c/842/c/276/p/ALL/byProduct/year/2014-2024/4/direct/values/USD/table

48. United States of America's imports from Germany, by service. URL: https://beta.trademap.org/en/services/time series/imports/c/842/c/276/s/S00/byService/year/2014-2024/3/combined/USD/table

49. United States of America's exports to Germany, by service. URL: https://beta.trademap.org/en/services/time-series/exports/c/842/c/276/s/S00/byService/year/2014-2024/3/combined/USD/table

50. Florian Hahn Reaching the next generation of transatlanticists. URL: https://www.atlantik-bruecke.org/en/reaching-the-next-generation-of transatlanticists/

51. Risks and Opportunities in Evolving EU–US Financial and Economic Relations. URL: https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2025/764369/ECTI_STU(2025)764369_EN.pdf

52. MacroMicro. URL: https://en.macromicro.me/charts/9/gdp-percentage

53. Німеччина втратила експортні переваги через тарифи Трампа. URL: https://mind.ua/news/20294935-nimechchina-vtratila-eksportni-perevagi-cherez-tarifi-trampa-dpa

54. Andreas Baur, Lisandra Flach and Dorothee Hillrichs German-US Trade Relations before the Election: Implications of a Trump Comeback. URL: https://www.ifo.de/DocDL/econpol-forum-2024-5-baur-flach-hillrichs-us-election.pdf

55. A Strategy Roadmap for German-US Relations After 2024. URL: https://www.freiheit.org/north-america/strategy-roadmap-german-us-relations-after-2024

56. Кваліфікаційна робота бакалавра : методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика і митна справа» уклад. Л. І. Григорова-Беренда, А. С. Зайцева, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – 2-ге вид., перероб. і доп. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. URL: https://international-relationstourism.karazin.ua/themes/irtb/resources/47777854f326550857ee7a7f122add92.pd (дата звернення: 11.05.2025).