

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

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«ДВОСТОРОННЄ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ
СПІВРОБІТНИЦТВО КРАЇН ЄС ТА США»**

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



Кантемир К. О.

Керівник:



к.е.н., доц. Макаруч К. О.

Рецензент:

к.е.н., доц. Шуба М.В.

Харків 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»
Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин та логістики
Анна ЗАЙЦЕВА

« ____ » _____ 2025 року

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

Кантемир Катерині Олександрівні

1. Тема роботи «Двостороннє торговельно-економічне співробітництво країн ЄС та США»

керівник роботи к.е.н., доц. Макарчук К.О.

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

2. Строк подання студентом роботи 20.11.2025 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Розглянути еволюцію теоретичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами; дослідити сутність та основні форми торговельно-економічного співробітництва; узагальнити методику дослідження торговельно-економічного співробітництва між країнами ЄС та США; визначити основні передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків між ЄС та США; проаналізувати динаміку та структуру торговельних відносин між країнами ЄС та США; дослідити особливості інвестиційного співробітництва країн ЄС та США; здійснити моделювання торговельно-економічних відносин між США та ЄС; розробити напрямки удосконалення двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Теоретико-методичні засади дослідження торговельно-економічного співробітництва
2	Особливості торговельно-економічного співробітництва між країнами ЄС та США
3	Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США

5. Дата видачі завдання 01.12.2024 р.

Студент Кантє Катерина КАНТЕМИР

Керівник роботи Макарчук Катерина МАКАРЧУК

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження торговельно-економічного співробітництва	9
1.1. Еволюція теоретичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами.....	9
1.2. Сутність та основні форми торговельно-економічного співробітництва.....	15
1.3. Методика дослідження торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США	21
Висновки до першого розділу.....	26
Розділ 2. Особливості торговельно-економічного співробітництва між країнами ЄС та США.....	28
2.1. Передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків між ЄС та США	28
2.2. Динаміка та структура торговельних відносин між країнами ЄС та США	42
2.3. Тенденції інвестиційного співробітництва країн ЄС та США.....	59
Висновки до другого розділу.....	66
Розділ 3. Перспективи розвитку торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США.....	69
3.1. Моделювання торговельно-економічних відносин між США та ЄС...	69
3.2. Напрямки удосконалення двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США	85
Висновки до третього розділу.....	91
Висновки.....	93
Список використаних джерел.....	97
Додатки	105

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Торговельно-економічні відносини між країнами Європейського Союзу та Сполученими Штатами Америки становлять один із ключових чинників формування сучасної системи світового господарства. Саме характер та динаміка їхнього співробітництва значною мірою визначають напрями розвитку міжнародних товарних і фінансових ринків, масштаби інвестиційних потоків і темпи впровадження технологічних інновацій. Сукупний економічний потенціал обох сторін перевищує третину світового ВВП, а двостороння торгівля перевищує трильйон доларів, що відображає високий рівень взаємозалежності їх економік. Трансатлантична торгівля створює умови для стійкого економічного зростання, поглиблення виробничої кооперації, підвищення інноваційної активності та зміцнення конкурентних позицій на глобальних ринках. Особливого значення набуває співпраця у галузях технологій, цифрової економіки та відновлювальної енергетики, які формують архітектуру майбутнього економічного розвитку. Геополітичний вимір партнерства між ЄС та США є не менш суттєвим. В умовах енергетичних, кліматичних і безпекових криз трансатлантичний альянс відіграє роль стабілізуючого елемента світової економічної системи та балансує зростаючий вплив інших сил, зокрема Китаю.

Разом з тим 2025 рік позначився загостренням торговельних суперечностей між сторонами. Запровадження адміністрацією Дональда Трампа нових тарифів відновило торговельну конфронтацію, пом'якшену попереднім урядом. Це рішення посилило невизначеність у двосторонніх відносинах і засвідчило вразливість економічної взаємодії до політичних рішень.

Таким чином, дослідження двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США є актуальним, оскільки воно дозволяє не лише оцінити сучасний стан світогосподарських зв'язків, а й окреслити

потенційні ризики та можливості, що формуються у глобальній економічній системі.

Ступінь вивчення проблеми. Торговельно-економічне співробітництво між країнами ЄС та США привертає значну увагу наукової спільноти, оскільки є одним із ключових напрямків сучасної світової економіки. Теоретичні засади формування та розвитку торговельно-економічних відносин висвітлено у працях таких вітчизняних вчених, як Голіков А. П., Довгаль О. А., Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В., Кушнір Н. О., Заяць О. І., Панасюк О. В, а також зарубіжних науковців – Моргана Р., Катсікеаса К., Кругмана П., Обстфельда М. та Меліца М. Питання сучасного стану та тенденцій розвитку торговельно-економічних відносин між ЄС і США розглянуті у працях Фойткової Л., Гамільтона Д., Евертса С., Єгера М., Чоудрі С., Хінца Дж., Махлкоу Х. та інших. Водночас, незважаючи на наявність значної кількості наукових досліджень, окремі аспекти взаємодії між ЄС і США залишаються недостатньо опрацьованими, що обґрунтовує доцільність проведення даного дослідження.

Мета та завдання дослідження. Основною метою дослідження є визначення особливостей та перспектив розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США. Для досягнення поставленої мети необхідно виконати ряд наукових завдань, а саме:

- розглянути еволюцію теоретичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами;
- дослідити сутність та основні форми торговельно-економічного співробітництва;
- узагальнити методику дослідження торговельно-економічного співробітництва між країнами ЄС та США;
- визначити основні передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків між ЄС та США;
- проаналізувати динаміку та структуру торговельних відносин між країнами ЄС та США;

- дослідити особливості інвестиційного співробітництва країн ЄС та США;
- здійснити моделювання торговельно-економічних відносин між США та ЄС;
- розробити напрямки удосконалення двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США.

Об’єктом дослідження є процес розвитку торговельно-економічного співробітництва між країнами.

Предметом дослідження є особливості та перспективи розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США.

Методи дослідження. У процесі підготовки кваліфікаційної роботи було використано широкий спектр методів наукового пізнання, серед яких історико-логічний, порівняльно-описовий, а також методи узагальнення, аналізу та синтезу. Із-поміж економіко-математичних методів використано тренд-аналіз для прогнозування змін у динаміці ВВП, експорту та імпорту; кореляційно-регресійний аналіз для визначення впливу макроекономічних чинників; а також кластерний аналіз, що дав змогу здійснити групування країн за рівнем розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин зі США. Табличний та графічний методи застосовано з метою візуалізації статистичних даних та узагальнення результатів проведених розрахунків.

Інформаційне забезпечення дослідження ґрунтується на аналітичних звітах, статистичних матеріалах та публікаціях Світової організації торгівлі, Світового банку, Європейської комісії, а також на офіційних даних Міністерства торгівлі США та Бюро економічного аналізу США. Додатковими джерелами стали наукові праці українських та зарубіжних авторів, монографії, наукові статті та електронні ресурси, що висвітлюють актуальні аспекти теми дослідження.

Апробація результатів дослідження. Окремі положення кваліфікаційної роботи магістра були опубліковані в наступних працях:

– у Матеріалах XX науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (28 лютого 2025 року) у вигляді тез на тему «Сучасний стан торговельно-економічного співробітництва США та країн Європейського Союзу»;

– у Матеріалах всеукраїнської науково-практичної студентської конференції «Іноземні мови у світовому економіко-правовому просторі», випуск 12 (2025 року) у вигляді тез на тему «Digitalization as a factor of economic growth in the European Union»;

– у Матеріалах наукового журналу «Acta Academiae Beregsasiensis. Economics», випуск 9 (25 червня 2025 року) у вигляді статті на тему «Торговельна політика США як тригер для волатильності фінансових ринків».

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу трьох розділів та висновків. Загальний обсяг тексту 115 сторінок, що включає 16 таблиць, 32 рисунка та 10 додатків. Список використаних джерел включає 80 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

1.1. Еволюція теоретичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами

Торговельно-економічні відносини – це комплексна та багаторівнева система міжнародних економічних відносин, що відображає сукупність процесів обміну матеріальними, фінансовими та інтелектуальними ресурсами. Вони охоплюють рух товарів, послуг, капіталу та технологій, формуючи основу глобальної економічної взаємодії.

Міжнародна торгівля, як базовий компонент цієї системи, розглядається як форма економічної діяльності, що забезпечує обмін товарами та послугами між різними суб'єктами господарювання – від окремих осіб та індивідуальних підприємств до національних економік.

Рух капіталу є невід'ємним елементом торговельно-економічної системи та охоплює різноманітні форми транснаціональних фінансових потоків, серед яких ключове значення мають прямі іноземні інвестиції (ПІІ), а також портфельні вкладення, кредитні ресурси та інші фінансові інструменти [1].

Еволюція теорії міжнародної торгівлі має тривалу історію, що охоплює близько п'яти століть розвитку наукових поглядів та підходів. Перші теорії, які належать до класичних розглядали міжнародну торгівлю з позицій національної економіки, визначаю державу як основного учасника зовнішньоекономічних відносин. У другій половині ХХ століття відбулася зміна наукової парадигми: акцент досліджень змістився з макrorівня, орієнтованого на країну, до мікрорівня, зосередженого на діяльності окремих підприємств. Так сформувався сучасний етап розвитку теорій міжнародної торгівлі, що базується на вивченні стратегічної поведінки фірм та корпорацій у глобальному економічному просторі. Крім того, в цей час також з'явився новий науковий напрям, що зосередився на вивченні ПІІ [2].

Узагальнений огляд ключових положень як класичних, так і сучасних теорій подано у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Основні теорії торговельно-економічних відносин

Теорія	Характеристика	Автори
Теорія меркантилізму (XVI – XVIII ст.)	Економічне зростання країни досягається шляхом нагромадження дорогоцінних металів через стимулювання експорту та обмеження імпорту.	Т. Ман, Ч. Дейвіант, Ж.-Б. Колбер, В. Петті
Теорія абсолютних переваг (1776 р.)	Країна досягає економічної ефективності шляхом спеціалізації на виробництві товарів із вищою продуктивністю.	А. Сміт
Теорія порівняльних переваг (1817 р.)	Вигода від торгівлі досягається через спеціалізацію на виробництві товарів із нижчими відносними витратами.	Д. Рікардо
Теорія співвідношення факторів виробництва (1933 р.)	Порівняльні переваги країни зумовлюються наявністю ресурсів, що визначає її спеціалізацію на товарах з надлишковими факторами та імпорт продукції, що потребує дефіцитних.	Е. Хекшер, Б. Олін
Теорія подібності країн (1961 р.)	Міжнародна торгівля відбувається переважно між країнами зі схожим рівнем доходів та споживчими вподобаннями, що формують подібний внутрішній попит.	С. Ліндер
Теорія технологічного розриву (1961 р.)	Тимчасова перевага в міжнародній торгівлі виникає через різницю в рівнях технологічного розвитку та швидкості впровадження інновацій між країнами.	М. Познер
Теорія життєвого циклу продукту (1966 р.)	Виробництво товарів у процесі розвитку переміщується з розвинених країн-інноваторів до країн із нижчими витратами, змінюючи напрями міжнародної торгівлі.	Р. Вернон
Теорія глобальної стратегічної конкуренції (1980-1981 рр.)	Міжнародна торгівля формується під впливом стратегій компаній, спрямованих на створення конкурентних переваг через інновації, інтелектуальні ресурси, ефекти масштабу та досвіду.	П. Кругман, К. Ланкастер
Теорія конкурентних переваг (1979 р.)	Успіх країни на світовому ринку зумовлений синергією чотирьох чинників: стратегії, факторів виробництва, попиту та розвитку суміжних галузей	М. Портер
Теорія інтерналізації (1976 р.)	Багатонаціональні компанії використовують ПІІ для оптимізації транзакційних витрат, інтегруючи операції за кордоном під власний контроль.	П. Баклі, М. Кассон
Еклектична теорія (1980 р.)	ПІІ виникають, коли компанії поєднують переваги власності, розміщення та інтерналізації для ефективного контролю операцій за кодом.	Дж. Даннінг

Таблиця складена автором за матеріалами: [2-11]

Теорія меркантилізму сформувалася у XVI столітті як складова національної економічної політики, спрямованої на зміцнення державного багатства через активне втручання уряду у зовнішньоекономічну діяльність. Основним постулатом цієї теорії було твердження, що добробут країни визначається обсягом дорогоцінних металів, зокрема золота та срібла. Відтак головною метою держави вважалося досягнення позитивного торговельного балансу шляхом заохочення експорту та обмеження імпорту за допомогою протекціоністських заходів, таких як субсидії, податки та торговельні бар'єри. Меркантилізм виходив із уявлення про торгівлю як змагання, у якому виграш однієї країни означав втрату іншої, що насправді гальмувало розвиток міжнародного обміну [2, 3].

Теорія абсолютних переваг, запропонована Адамом Смітом у 1776 році, стала одним із фундаментальних положень класичної школи економічної думки. Її суть полягає в тому, що країна повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, які вона може виробляти ефективніше з меншим використанням праці. Це забезпечує вигоду обміну, коли кожна країна експортує продукцію своєї спеціалізації та імпортує товари, виробництво, яких є менш продуктивним. Крім того, він наголошував на важливості вільної торгівлі, яка має розвиватися під дією ринкових механізмів без надмірного втручання держави [2, 3].

Проте у межах теорії абсолютних переваг існувала методологічна суперечність: якщо одна країна перевершує іншу у виробництві більшості товарів, а інша не має жодних переваг, то передумови для взаємовигідної торгівлі нібито відсутні. З метою подолання цієї теоретичної обмеженості англійський економіст Девід Рікардо у 1817 році сформулював теорію порівняльних переваг. В її основі лежить положення, що країни мають спеціалізуватися на виробництві тих товарів, для яких їхні відносні витрати нижчі порівняно з іншими видами продукції. Рікардо наголошував, що така спеціалізація та обмін забезпечують зростання загального добробуту, оскільки

сприяють ефективнішому використанню ресурсів відповідно до ресурсних та виробничих умов країн [2, 3].

На початку XX століття шведські економісти Елі Хекшер та Бертіль Олін розширили підхід до формування порівняльних переваг, врахувавши не лише працю, а й інші фактори – капітал та землю. Вони наголошували, що вартість факторів визначається співвідношенням їх попиту та пропозиції. Тому країни мають спеціалізуватися на виробництві товарів, що інтенсивно використовують наявні та дешеві ресурси, а імпортувати продукцію, для виробництва якої потрібні дефіцитні фактори. Крім того, у моделі Хекшера-Оліна враховується вплив технологій, які зумовлюють інтенсивність використання окремих факторів [4].

Проте пізніше американський економіст Василь Леонтьєв, який досліджував зовнішню торгівлю США, виявив, що країна з надлишком капіталу експортує переважно трудомістку продукцію, що суперечило теорії Хекшера-Оліна. Це явище, відоме як парадокс Леонтьєва, показало, що структура міжнародної торгівлі визначається складнішими чинниками, ніж передбачає модель [2].

Як доповнення до теорії Хекшера-Оліна, теорема Столпера-Самуельсона описує вплив коливань цін на товари на ринкові ціни факторів виробництва. Зокрема, підвищення ціни товару, для виробництва якого потрібно більше праці, веде до зростання заробітної плати та зниження ціни капіталу. Натомість збільшення ціни капіталомісткої продукції спричиняє зменшення рівня оплати праці та зростання прибутковості капіталу [4].

У 1956 році І. Кравіс розширив традиційні уявлення про міжнародні торгівлю за моделлю Хекшера-Оліна, сформувавши теорію доступності. Вона базується на припущенні, що товарний обмін визначається не лише відмінностями у факторах виробництва, а й рівнем доступності продукції на внутрішньому ринку, яка зумовлюється наявністю ресурсів, технологічним розвитком та диференціацією виробництва [5].

Нові теорії суттєво змінили підхід до аналізу міжнародної торгівлі, оскільки вони поставили під сумнів базові припущення класичних моделей. На відміну від традиційних поглядів, сучасні підходи враховують наслідки недосконалої конкуренції, коли ринки можуть мати олігополістичну чи монополістичну структуру, ефект зростаючих доходів від масштабу та значущість диференціації продукції [6].

Однією з перших була теорія подібності країн, запропонована Стефаном Ліндером у 1961 році. Ця теорія пояснює міжнародну торгівлю з позиції попиту, а не пропозиції, стверджуючи, що компанії спочатку орієнтуються на внутрішній ринок, формуючи продукції під його потреби. І лише після того, як товар здобуває популярність на вітчизняному ринку, виробники шукають зовнішні ринки, подібні за споживчими вподобаннями. Не менш важливу роль в цьому випадку відіграють репутаційні чинники, які включають довіру до бренду, імідж компанії та специфіку продукції [2].

У 1961 році також висунув свою концепцію Майкл Познер, відому як теорія технологічного розриву. Учений розглядає технологію як самостійний фактор виробництва та наголошує на важливості часу у процесі технологічних змін. Згідно з його підходом, країни-інноватори отримують тимчасову порівняльну перевагу та монополію доти, доки інші не зможуть відтворити нову технологію. Таким чином, різниця у швидкості впровадження та імітації інновацій зумовлює нерівномірність технологічного розвитку між країнами [5, 7].

Теорія життєвого циклу продукту Реймонда Вернона описує динаміку виробництва і торгівлі товару через три стадії. На стадії інновацій продукт створюється в розвиненій країні, яка має переваги у сфері високих технологій. На етапі зрілості виробництво масштабується і переноситься за кордон, де його здійснюють дочірні компанії або партнери материнської компанії. Продукт поступово стандартизується, а тому виробництво вимагає вже менш кваліфікованої сили, тоді як роль капіталу у виробничому процесі зростає. На стадії стандартизації виробництво переноситься в країни, де витрати є

нижчими, і врешті решт продукт зазвичай імпортується до країни-розробника. В процесі життєвого циклу технологічний потенціал визначає появу нових товарів, тоді як розмір і структура ринку впливають на обсяг і географію міжнародної торгівлі [2, 5].

Теорія глобальної стратегічної конкуренції П. Кругмана та К. Ланкастера пояснює структуру міжнародної торгівлі через вплив суперництва транснаціональними корпораціями. Подібно до підходу Ліндера, вона визнає важливість внутрішньогалузевої торгівлі, однак головну увагу приділяє стратегічним механізмам формування конкурентних переваг. Такі переваги досягаються через 1. володіння правами інтелектуальної власності, що забезпечує унікальність продукції; 2. інвестування у наукові дослідження та розробки, які формують технологічне лідерство; 3. досягнення ефекту масштабу, що знижує середні витрати виробництва; 4. використання ефекту досвіду, коли з накопиченням знань та практики собівартість продукції поступово знижується [2, 8].

Модель «конкурентного ромба», або теорія конкурентних переваг Майкла Портера, також належить до сучасних теорій торгівлі. Вона пояснює чому одні галузі в певних країнах досягають міжнародної конкурентоспроможності, а інші – ні. Портер стверджує, що успіх компаній на світовому ринку визначається взаємодією чотирьох основних елементів, які подібно до кутів ромба утворюють цілісну систему: стратегія, структура та конкурентне середовище компанії; наявність факторів виробництва; умови попиту, а також суміжні та допоміжна галузі [5, 9].

Наукові дослідження підтверджують, що міжнародна торгівля та ПП є взаємодоповнюваними явищами, утворюючи синергетичний ефект, який сприяє інтенсифікації економічного розвитку, структурній модернізації та зростанню конкурентного потенціалу національних економік. Цей взаємозв'язок створює підґрунтя для формування теоретичних моделей, що пояснюють механізми прийняття інвестиційних рішень та розподіл ПП між країнами [10].

Теорія інтерналізації, запропонована П. Баклі та М. Кассоном у 1976 році, пояснює мотивацію багатонаціональних компаній здійснювати виробництво в іноземних юрисдикціях шляхом ПІІ з метою мінімізації транзакційних витрат на ринках проміжних продуктів. Вибір місця розташування іноземного виробництва визначається поєднанням конкурентних переваг фірми та факторів розміщення в країні-реципієнті, а також державної політики та регуляторних вимог. Концепція інтерналізації передбачає переведення операцій під безпосереднє управління компанії, які раніше виконувалися через зовнішні ринки, забезпечуючи вертикальну інтеграцію [3, 11].

Еклектична теорія Дж. Даннінга, що ґрунтується на теорії інтерналізації, розглядає ПІІ як результат поєднання трьох ключових груп переваг – власності, розміщення та інтерналізації. Перевага власності полягає у володінні ресурсами чи технологіями, які є складними для відтворення, що забезпечує підприємству конкурентну позицію на міжнародному ринку. Перевага розміщення визначається специфічними характеристиками країни-реципієнта, що стимулює інвесторів розміщувати виробництво саме там. Водночас рішення про інтерналізацію певних ланок виробничого ланцюга залежить від ефективності виконання операцій: компанії прагнуть мінімізувати витрати, використовуючи переваги спеціалізації та знання місцевих ринків [3, 11].

Разом розглянуті теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій дозволяють нівелювати обмеження кожного окремого підходу та формують комплексну основу для аналізу торговельно-економічних взаємозв'язків та конкурентних переваг у сфері глобальної економіки.

1.2. Сутність та основні форми торговельно-економічного співробітництва

Торговельно-економічні відносини формують систему взаємодії між країнами, регіонами або окремими підприємствами, що охоплює виробництво,

розподіл та споживання товарів, послуг, капіталу, технологій а також робочої сили. Вони виходять за межі простих обмінних операцій і включають офіційні угоди, інституційні механізми та неформальні зв'язки, що сприяють розвитку транскордонної економічної діяльності та руху ресурсів. Поняття торговельно-економічних відносин різні автори трактують по-різному, тому в таблиці 1.2 наведено основні підходи до його визначення.

Таблиця 1.2

Підходи до визначення поняття «торговельно-економічні відносини»

№	Визначення	Автори
1	Торговельно-економічні відносини – це система взаємин між суб'єктами різних країн, що стосується виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів, послуг, капіталу та ідей з урахуванням обмеженості ресурсів і закономірностей поділу праці.	Голюков А. П., Довгаль О. А.
2	Торговельно-економічні відносини – багатовимірна система взаємодії між країнами, бізнесом та ринковими структурами, що охоплює потоки товарів, послуг, капіталу, технологій та фінансових ресурсів через національні кордони.	Кушнір Н. О., Заяць О. І.
3	Торговельно-економічні відносини – це юридично закріплені угоди та взаємодії між країнами чи компаніями, які гарантують передбачуваний економічний обмін та співпрацю, слугуючи основою стабільного економічного розвитку.	Панасюк О. В.
4	Торговельно-економічні відносини – економічні взаємодії між країнами, які охоплюють транскордонні торговельні та інвестиційні потоки, фінансові операції та політичні заходи, які визначають розподіл економічних ресурсів.	Кругман П., Обстфельд М., Меліц М.

Таблиця складена автором за матеріалами: [12-15]

Торговельні операції є ключовим елементом торговельно-економічних відносин, на них припадає значна частка всіх транскордонних економічних потоків. Вони охоплюють рух товарів та послуг (як матеріальних, так і нематеріальних) між країнами з метою отримання взаємної вигоди та забезпечення ефективного використання ресурсів. Найважливішими формами торговельних операцій є експортні та імпорتنі потоки, що передбачають відповідно ввезення та вивезення товарів чи послуг через державні кордони [16].

Сукупність цих показників за певний проміжок часу утворює зовнішньоторговельний оборот країни. Натомість співвідношення між ними

визначає сальдо торговельного балансу, що демонструє чистий результат зовнішньої торгівлі. Позитивне сальдо свідчить про перевищення обсягів продажу товарів за кордон над їхнім ввезенням, що забезпечує додаткові доходи від торгівлі, тоді як від'ємне сальдо означає переважання імпорту та виведення частини національного доходу за кордон [17].

Всі показники зовнішньоторговельних відносин доцільно систематизувати у п'ять основних груп: показники обсягу, інтегрованості, структури, динаміки та результатів. Узагальнену класифікацію представлено на рисунку 1.1.

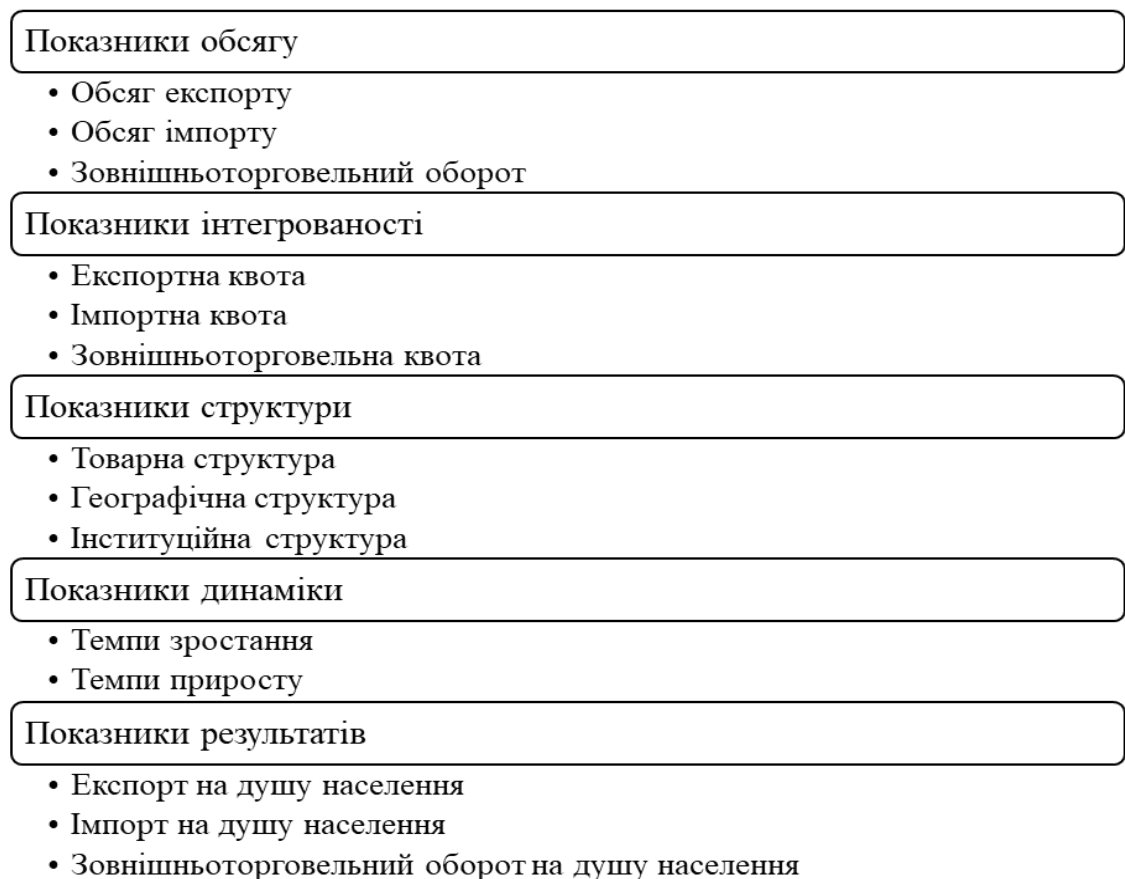


Рис. 1.1. Класифікація показників оцінки зовнішньоторговельних відносин

Джерело: складено автором за матеріалом [18]

Усі торговельні відносини підлягають державному регулюванню, яке може проявлятися у двох основних підходах: протекціоністському та ліберальному (політика вільної торгівлі). Ліберальна політика передбачає

мінімальні обмеження на комерційну діяльність між державами, що сприяє рівноправному обміну товарами та послугами та створенню передумов для подальшого співробітництва. Оскільки поступове зменшення торговельних бар'єрів не відбувається швидко, країни укладають спеціальні економічні угоди – як двосторонні, так і багатосторонні – для поетапного скасування обмежень. Лібералізація міжнародної торгівлі підтримується діяльністю Світової організації торгівлі (СОТ), яка встановлює загальні правила обміну, а також гарантує ефективні механізми врегулювання суперечок між державами-членами.

Протекціоністська політика передбачає використання державою спеціальних законів, нормативів та заходів для обмеження зовнішньої торгівлі та підтримки національних виробників. Одним із інструментів є тариф – податок на експорт або імпорт товарів, що стягується при перетині ними національних митних кордонів. Найчастіше застосовуються імпорتنі мита, які обмежують надходження дешевих іноземних товарів, що можуть витіснити вітчизняне виробництво. До нетарифних протекціоністських заходів у свою чергу належать квоти, ліцензування та стандартизація продукції, що регулюють обсяги та умови зовнішньоторговельних операцій [12, 19].

Наступною складовою економічного співробітництва країн є міжнародні потоки капіталу, які охоплюють різноманітні фінансові операції. Найпоширенішою формою таких операцій є прямі іноземні інвестиції. Вони передбачають розміщення капіталу за межами країни з метою встановлення тривалого контролю або суттєвого впливу на діяльність підприємств в іншій державі. У більшості випадків це реалізується через придбання підприємства або придбання пакета акцій, який перевищує 10% його статутного капіталу. ПІІ спрямовуються переважно у реальний сектор економіки – промислові об'єкти, інфраструктуру, технологічні потужності, що визначає їхню довгострокову та стратегічну природу. Регулювання таких інвестицій здійснюється як країнами-інвесторами, так і країнами-реципієнтами, політика

яких варіюється від надання податкових стимулів до обмеження доступу іноземного капіталу в стратегічні галузі.

Портфельні інвестиції становлять форму міжнародного руху капіталу, за якої фінансові ресурси спрямовуються в іноземні активи з метою отримання прибутків чи зниження ризиків шляхом диверсифікації, без прагнення до управлінського контролю на підприємством. Вони охоплюють придбання неконтрольованих пакетів акцій іноземних компаній, а також інвестування в корпоративні чи державні облігації, короткострокові цінні папери чи векселі. Ринок таких активів вирізняється вищою ліквідністю, оскільки продаж фінансових інструментів здійснюється значно швидше, ніж реалізація матеріальних об'єктів капіталу, як у випадку з прямими інвестиціями. Унаслідок цього портфельні інвестиції мають короткостроковий та більш волатильний характер [20, 21].

Серед форм міжнародного руху капіталу також виокремлюють банківські інвестиції, які включають розміщення іноземних депозитів та надання кредитів та позик іноземним фізичним особам, підприємствам та державним органам [20].

Окрему категорію становлять офіційні капітальні потоки, у яких беруть участь уряди та міжнародні організації. До них належать кредити та фінансова допомога від спеціалізованих установ, таких як Світовий Банк чи Міжнародний валютний фонд, а також операції з державними валютними резервами.

Ще одним видом міжнародних фінансових транзакцій є грошові перекази трудових мігрантів. Попри відносно невеликі обсяги окремих трансфертів, їх сумарний обсяг може становити вагомий частку валютних надходжень [22].

Ще одним проявом торговельно-економічних відносин є трансфер технологій, що представляє собою процес передачі знань, навичок, технологічних рішень та методів, а також об'єктів інтелектуальної власності від одного суб'єкта – особи, організації чи установи – до іншого. Основною

метою цього процесу є практичне використання науково-технічних досягнень, стимулювання інновацій та сприяння економічному розвитку.

Процес трансферу технологій охоплює чотири ключових компонентів, що забезпечують ефективний обмін між суб'єктами економічної та наукової діяльності, а саме:

1. Передачу інтелектуальної власності, що включає ліцензування або продаж прав на патенти, авторські права, торговельні марки тощо.

2. Передачу знань, зокрема обмін досвідом, професійними навичками та ноу-хау, що здійснюється через навчальні програми або спільні науково-дослідні проєкти.

3. Співпрацю та партнерство, що здійснюється через формування спільних підприємств або науково-дослідних альянсів.

4. Комерціалізацію досліджень, що передбачає процес трансформації наукових розробок та інновацій у комерційно цінні продукти, послуги чи виробничі процеси [23, 24].

Не менш значущим аспектом торговельно-економічних відносин є міграція робочої сили, що передбачає переміщення осіб між країнами з метою працевлаштування або з інших економічних причин. Цей процес виконує низку ключових функцій в економіці. Міграція тісно пов'язана з торгівлею та інвестиціями, оскільки трудові мігранти нерідко забезпечують підвищення ефективності виробництва та відповідно функціонування галузей, орієнтованих на експорт. Вона також корелює з рухом капіталу у вигляді грошових переказів, які становлять суттєве джерело доходів для домогосподарств у країнах, що розвиваються, та стимулюють попит на імпорتنу продукцію. Крім того, міграція сприяє передачі технологій, обміну професійними знаннями та підвищенню конкурентоспроможності економік [25].

Таким чином, така багатостороння система взаємодії між країнами формує структурну основу світового господарства, забезпечуючи

взаємозалежність економік, перерозподіл ресурсів та розвиток глобальних виробничих зв'язків.

1.3. Методика дослідження торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США

Методика дослідження спрямована на науково обґрунтований, системний і цілеспрямований вибір методів, що забезпечують ефективне вирішення поставлених наукових завдань. Вона визначає логічну послідовність етапів збору, обробки та аналізу інформації.

Метод – це впорядкована система дій, спрямованих на досягнення визначеної мети, що охоплює сукупність прийомів і процедур, які забезпечують практичне та теоретичне пізнання дійсності.

Методи наукового пізнання класифікуються за рівнем дослідження на емпіричні та теоретичні. Емпіричний рівень охоплює процес отримання, фіксації, опису та первинного узагальнення фактичного матеріалу. Теоретичний рівень спрямований на розкриття внутрішніх закономірностей функціонування об'єктів і процесів, а також виявлення причинно-наслідкових зв'язків між ними та формування узагальнених наукових положень на основі логічного аналізу емпіричних даних. Обидва рівні пізнання перебувають у тісному взаємозв'язку, взаємодоповнюють один одного та забезпечують цілісність наукового дослідження. Поряд із ними, у науковій практиці застосовуються загальнонаукові методи, універсальні для обох рівнів дослідження. У межах даної роботи використано комплекс емпіричних і теоретичних методів у їх системному поєднанні [26].

Під час дослідження еволюції теоретичних підходів до вивчення торговельно-економічного співробітництва країн було застосовано історико-логічний метод, який дозволив простежити розвиток основних концепцій та поглядів на цю проблематику.

Порівняльно-описовий метод та метод узагальнення стали основою другого та третього розділів, оскільки вони дали можливість порівняти соціально-економічні показники США та ЄС, проаналізувати динаміку експорту та імпорту товарів та послуг, товарну та географічну структуру взаємної торгівлі, а також особливості інвестиційних зв'язків між сторонами.

Методи аналізу та синтезу застосовано для виокремлення основних тенденцій у динаміці торговельних відносин, виявлення взаємозв'язків між обсягами торгівлі, інвестиційними потоками та макроекономічними показниками та формування узагальнених висновків щодо подальшого розвитку двосторонніх відносин [26, 27].

З метою візуалізації та систематизації статистичної інформації у роботі використано елементи графічного та табличного представлення даних.

Застосування тренд-аналізу дало змогу окреслити прогнозну динаміку ВВП, а також визначити очікувані зміни в обсягах експорту та імпорту США та країн ЄС [28].

У процесі дослідження також було застосовано низку аналітичних формул, що дали змогу оцінити рівень двосторонніх торговельних відносин між США та країнами Європейського Союзу.

Для визначення ступеня відкритості національних економік, тобто залежності формування їхніх доходів від участі у міжнародній торгівлі, були розраховані експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти для США та всіх 27 країн ЄС.

Експортна квота (K_E) відображає частку експорту (E) у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни й характеризує рівень залучення економіки до світового ринку з позиції продажу товарів і послуг за кордон. Формула має вигляд:

$$K_E = \frac{E}{\text{ВВП}} \times 100 \quad (1.1) [29]$$

Імпортна квота (K_I) визначає частку імпорту (I) у ВВП та свідчить про ступінь залежності національної економіки від іноземних товарів та послуг:

$$K_I = \frac{I}{\text{ВВП}} \times 100 \quad (1.2) [29]$$

Зовнішньоторговельна квота ($K_{ЗТ}$) узагальнює показники експорту та імпорту та характеризує загальний рівень участі країн у міжнародному обміні. Її розрахунок здійснюється за формулою:

$$K_{ЗТ} = \frac{(E+I) \times 0,5}{\text{ВВП}} \times 100 \quad (1.3) [29]$$

Інтерпретація результатів дозволяє зробити висновки щодо рівня залученості у світогосподарські процеси. Якщо значення квот становить менше 10%, це свідчить про закритий характер економічної системи. Діапазон від 10% до 30% відображає помірний рівень інтегрованості у міжнародну торгівлі. У випадку, коли значення перевищує 30%, економіка розглядається як відкрита [29].

Важливим індикатором рівня торговельної взаємодії є коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі ($K_{ЗТ}$), який відображає співвідношення між сальдо торговельного балансу двох партнерів та загальним обсягом їхнього зовнішньоторговельного обороту. Його обчислення здійснюється за формулою:

$$K_{ЗТ} = \frac{E-I}{E+I} \quad (1.4) [12]$$

Граничними вважаються значення коефіцієнта -1 та 1. Від'ємні результати свідчать про переважання імпорту на експортом, тоді як додатні – про перевагу експорту над імпортом. Нульове значення спостерігається у випадку, коли обсяги експорту та імпорту є рівноважними. Економічне трактування результатів подано в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Значення $K_{ЗТ}$	Економічна інтерпретація
-1	Абсолютна незбалансованість імпорту
$-1 < K_{ЗТ} \leq -0,5$	Значна незбалансованість імпорту
$-0,5 < K_{ЗТ} < 0$	Порівняльна збалансованість імпорту
0	Абсолютна збалансованість експорту та імпорту
$0 < K_{ЗТ} < 0,5$	Порівняльна збалансованість експорту
$0,5 \leq K_{ЗТ} < 1$	Значна незбалансованість експорту
1	Абсолютна незбалансованість експорту

Таблиця складена автором за матеріалами: [30]

Наступним є індекс інтенсивності торгівлі, який відображає рівень активності торговельних потоків між країнами у порівнянні з їхньою роллю у світовій торгівлі. Цей показник може бути використаний як міра ефективності взаємного товарообігу, а також для оцінки ступеня сталості та послідовності зв'язків між партнерами. Індекс обчислюється за формулою:

$$IT_{js} = \frac{E_{js}/E_{jw}}{E_{ws}/E_w} \quad (1.5) [31]$$

де IT_{js} – індекс інтенсивності торгівлі між країнами j і s ; E_{js} – сукупний експорт з країни j до країни s ; E_{jw} – сукупний експорт країни j до всіх країн світу; E_{ws} – сукупний обсяг експорту всіх країн світу до країни s ; E_w – сукупний обсяг світового експорту.

Індекс може набувати значень у діапазоні від 0 до нескінченності. Якщо його величина більша за 1, це свідчить про високий рівень торговельної взаємодії. Такий результат вказує на можливість активізації торгівлі у разі створення торговельного союзу чи укладення регіональної угоди. Натомість значення індексу нижче 1 означає, що потенціал двосторонньої торгівлі між країнами використовується недостатньо [31].

Для дослідження впливу різних чинників на обсяг двосторонньої торгівлі між країнами було застосовано метод кореляційно-регресійного аналізу. Цей метод передбачає створення та дослідження економіко-математичної моделі у вигляді рівняння регресії. У межах цього підходу кореляційний аналіз використовується для виявлення сили статистичних взаємозв'язків і перевірки гіпотез щодо їхньої значущості, тоді як регресійний аналіз дає змогу побудувати рівняння, яке описує, яким чином зміна факторів впливає на результативну змінну. Оскільки у роботі враховано декілька показників, що можуть впливати на результати, було доцільним застосувати саме множинний кореляційно-регресійний аналіз [28].

Рівняння, що відображає зв'язок між залежною змінною (Y) та факторними змінними ($x_1, x_2, \dots, x_n$), загалом має такий вигляд:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n \quad (1.6) [32]$$

Розрахунки виконувалися за допомогою програмного середовища Microsoft Excel із використання надбудови «Аналіз даних» та інструменту «Регресія».

Для поділу країн Європейського Союзу на групи за рівнем інтенсивності їхніх зовнішньоекономічних зв'язків у роботі було використано метод кластерного аналізу. Основною метою цього методу є групування великої кількості об'єктів за схожими характеристиками у межах однорідних кластерів, що дозволяє виявити внутрішню структуру даних та закономірності між показниками.

Вихідна інформація для кластеризація зазвичай подається у вигляді матриці «об'єкт – ознака», де рядки відображають об'єкти досліджень, а стовпці – їхні кількісні або якісні характеристики. У нашому дослідженні об'єктами виступають країни ЄС, а ознаками – показники, що характеризують їхню зовнішньоекономічну діяльність зі США [33].

Для визначення ступеня подібності між об'єктами застосовується поняття «відстані між об'єктами», яке дає змогу кількісно оцінити різницю між ними. Як міру відстані було обрано евклідову метрику – найпоширеніший спосіб оцінки віддаленості в багатовимірному просторі. Для формування кластерів було використано принцип далекого сусіда (Complete Linkage), відповідно до якого відстань між двома кластерами визначається за найбільш віддаленими один від одного елементами кластерів. Порогове значення відстані визначає максимально допустимий діаметр кластеру, тобто межу подібності між об'єктами [28, 33].

Статистичну обробку даних та побудову класифікації здійснено за допомогою програмного пакета STATISTICA. Для візуалізації результатів було створено дендрограму, яка відображає ієрархічну структуру об'єднання об'єктів у кластери.

Таким чином, комплексне використання обраних методів дало змогу всебічно оцінити сучасний стан та тенденції розвитку торговельно-економічних відносин США та країн ЄС, сформулювати обґрунтовані

висновки, що стали основою для реалізації поставленої мети та завдань дослідження.

Висновки до першого розділу

1. Розвиток теоретичних підходів до аналізу торговельно-економічних відносин пройшов довгий шлях – від класичних концепцій, які трактували міжнародну торгівлю крізь призму національних економік, до сучасних теорій, що акцентують увагу на глобальній конкуренції та стратегіях окремих компаній. Серед класичних підходів ключове місце посідають теорії абсолютних та порівняльних переваг, а також модель Хекшера-Оліна. У сучасній науковій парадигмі провідне значення мають теорія життєвого циклу продукту Вернона та концепція конкурентних переваг Портера. У другій половині XX століття наукові дослідження зосередилися також на проблематиці прямих іноземних інвестицій, що стали одним із головних чинників розвитку світової економіки. У свою чергу синтез теорій міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій забезпечує цілісне бачення економічних процесів, усуваючи обмеження кожного з підходів окремо.

2. Ключовими складовими торговельно-економічного співробітництва виступають торговельні операції, міжнародні потоки капіталу, трансфер технологій та міграції робочої сили. Основну частку всі транскордонних економічних потоків становить торгівля, що реалізується через експортно-імпортні операції та регулюється державними заходами, які можуть мати як ліберальний, так і протекціоністський характер. Рух капіталу охоплює прямі іноземні, портфельні та банківські інвестиції, офіційні фінансові потоки та грошові перекази трудових мігрантів. Трансфер технологій передбачає передачу ноу-хау, технологічних інновацій і прав інтелектуальної власності між суб'єктами міжнародного співробітництва. Сукупність цих елементів

формує цілісну систему взаємозалежностей, що визначає структуру та динаміку сучасного світового господарства.

3. У ході підготовки кваліфікаційної роботи було застосовано комплекс емпіричних та теоретичних методів наукового пізнання. Зокрема, в теоретичній частині використано історико-логічний метод, а також порівняльно-описовий метод, методи узагальнення, аналізу та синтезу – для розкриття змісту другого й третього розділів. Самостійно проведено розрахунки основних показників зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортної, імпоротної та зовнішньоторговельної квот для країн ЄС і США, коефіцієнта збалансованості торгівлі між США та окремими країнами ЄС, а також індексу інтенсивності торгівлі. Із-поміж економіко-математичних інструментів застосовано метод тренд-аналізу для прогнозування динаміки ВВП, експорту та імпорту, кореляційно-регресійний аналіз для оцінювання впливу макроекономічних чинників та кластерний аналіз для групування країн за рівнем двосторонніх торговельно-економічних зв'язків зі США.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ КРАЇНАМИ ЄС ТА США

2.1. Передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків між ЄС та США

Європейський Союз (ЄС) та Сполучені Штати Америки (США) формують одне з найбільших і найглибше інтегрованих економічних партнерств у світі, яке відіграє ключову роль у підтриманні глобальної економічної стабільності. Зовнішньоекономічні зв'язки між цими двома акторами ґрунтуються на спільних стратегічних інтересах, економічній взаємодоповнюваності та історичному досвіді співпраці, що бере свій початок ще з довоєнної доби.

Після Другої світової війни США активно сприяли відновленню європейських економік, зокрема через реалізацію Плану Маршалла, що заклало підвалини для формування стійких трансатлантичних відносин [34].

Інституційне оформлення дипломатичних відносин між США та ЄС розпочалося у 1953 році із направлення американських спостерігачів до Європейського співтовариства вугілля та сталі (ЄСВС). Упродовж наступних років, у процесі поглиблення трансатлантичних відносин, були створені постійні представництва обох сторін. У 1954 році розпочала свою діяльність делегація Європейської комісії у Вашингтоні. У 1956 році США створили Місію при ЄСВС у Люксембурзі, а у 1961 році – Місію при Європейських Спільнотах у Брюсселі.

У 1990 році ухвалення Трансатлантичної декларації офіційно закріпило партнерські відносини між США та ЄС і започаткувало регулярний політичний діалог на різних рівнях, включаючи саміти. Співпраця охоплювала різні напрями такі, як економіка, наука, освіта та культура [35, 36].

На рисунку 2.1 представлено часову послідовність основних подій та підписання ключових документів, що визначали розвиток співробітництва США з ЄС та його попередніми структурами.

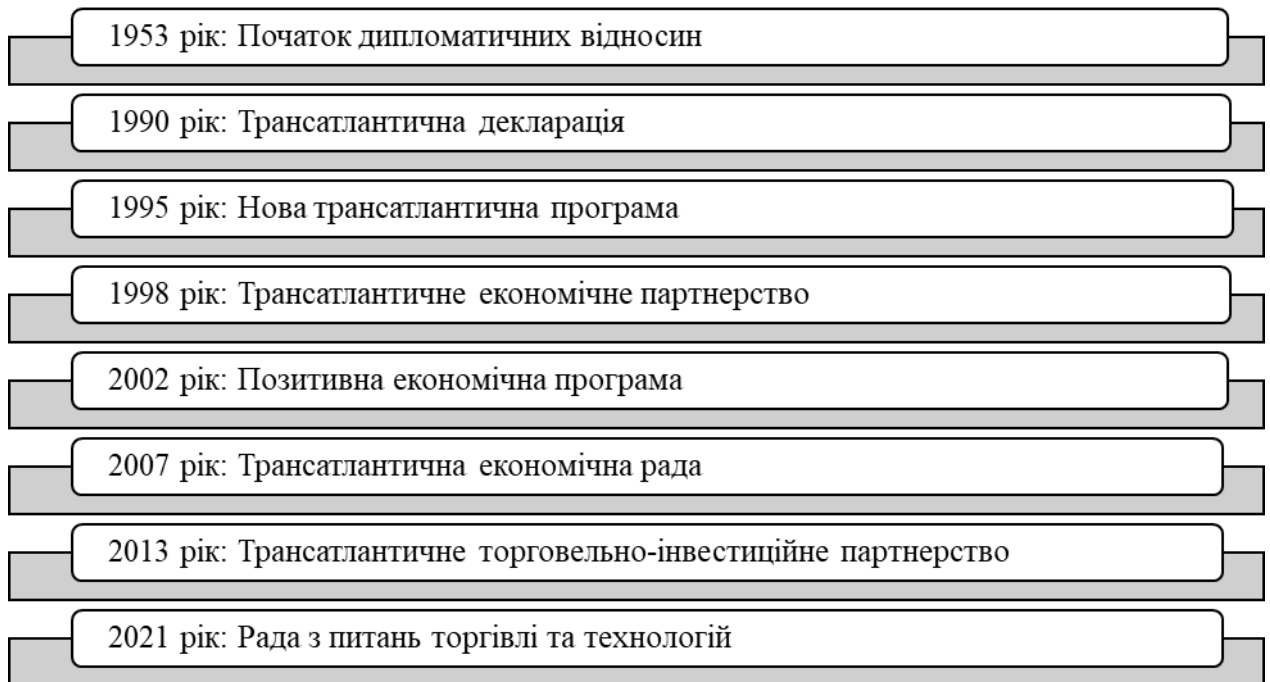


Рис. 2.1 Хронологія основних етапів трансатлантичного партнерства
Джерело: складено автором за матеріалом [34-39]

У 1995 році на саміті в Мадриді було ініційовано Нову трансатлантичну програму (НТП), яка визначила чотири основні напрямки співпраці: підтримку миру, стабільності та демократії; спільне реагування на глобальні виклики; стимулювання розширення світової торгівлі та економічної інтеграції; а також поглиблення трансатлантичних зв'язків. В межах НТП було розроблено Спільний план дій, який окреслив конкретні заходи для досягнення поставлених цілей [37].

Після укладання НТП було підписано низку секторальних угод, а саме: домовленості про митне співробітництво та взаємну адміністративну допомогу у митній сфері, про партнерство у сфері науки і технологій, а також про взаємне визнання відповідності стандартів і процедур у ряді галузей.

Наступним кроком стало започаткування у 1998 році Трансатлантичного економічного партнерства (ТЕП) як результат домовленостей, досягнутих на саміті у Лондоні. Ініціатива охоплювала як двосторонній, так і багатосторонній виміри співпраці. На двосторонньому рівні увага зосереджувалася на усуненні бар'єрів у торгівлі, укладанні угод про взаємне визнання стандартів, а також на взаємодії в галузях державних закупівель та інтелектуальної власності. У багатосторонньому контексті ТЕП спрямовувалася на підтримку процесів лібералізації торгівлі в межах СОТ, із врахуванням інтересів бізнесу, споживачів та екологічної стійкості.

На саміті ЄС-США 2002 року було започатковано Позитивну економічну програму, ініційовану президентом США Дж. Бушем і президентом Європейської комісії Р. Проді. У 2007 році створено Трансатлантичну економічну раду для усунення торговельних бар'єрів. Попри важливість цих ініціатив, істотних змін в інституційній структурі двосторонньої торгівлі не відбулося [34].

На сьогодні ключовим документом, що символізує стратегічну співпрацю вважається ініціатива щодо Трансатлантичного торговельно-інвестиційного партнерства (ТТП) 2013 року. Проєкт спрямований на зменшення торговельних бар'єрів, узгодження стандартів та поглиблення економічної інтеграції з метою зміцнення конкурентоспроможності та економічного зростання [38].

Ще одним важливим кроком стало створення у 2021 році Ради з питань торгівлі та технологій (РТТ) – інституційного майданчика для координації політик у сфері інновацій та врегулювання торговельних суперечок, а також зміцнення торговельного партнерства. Ініціатива була покликана відновити двосторонній діалог після періоду напруги, пов'язаної з запровадження тарифів на алюміній та сталь першою адміністрацією Д. Трампа. У межах Ради функціонують десять робочих груп, які охоплюють такі напрями, як технологічні стандарти, «зелені» інновації, ланцюги постачання, ІКТ-безпека, експортний контроль, цифрові платформи, інвестиційна перевірка тощо [39].

На сучасному етапі двостороннє економічне співробітництво США та ЄС є однією з ключових складових світової економіки. Унікальність трансатлантичних відносин зумовлена їх масштабністю та взаємозалежністю, адже разом вони формують майже половину світового ВВП.

На рис. 2.2 представимо частку США та ЄС у світовому ВВП у 2014-2024 рр.

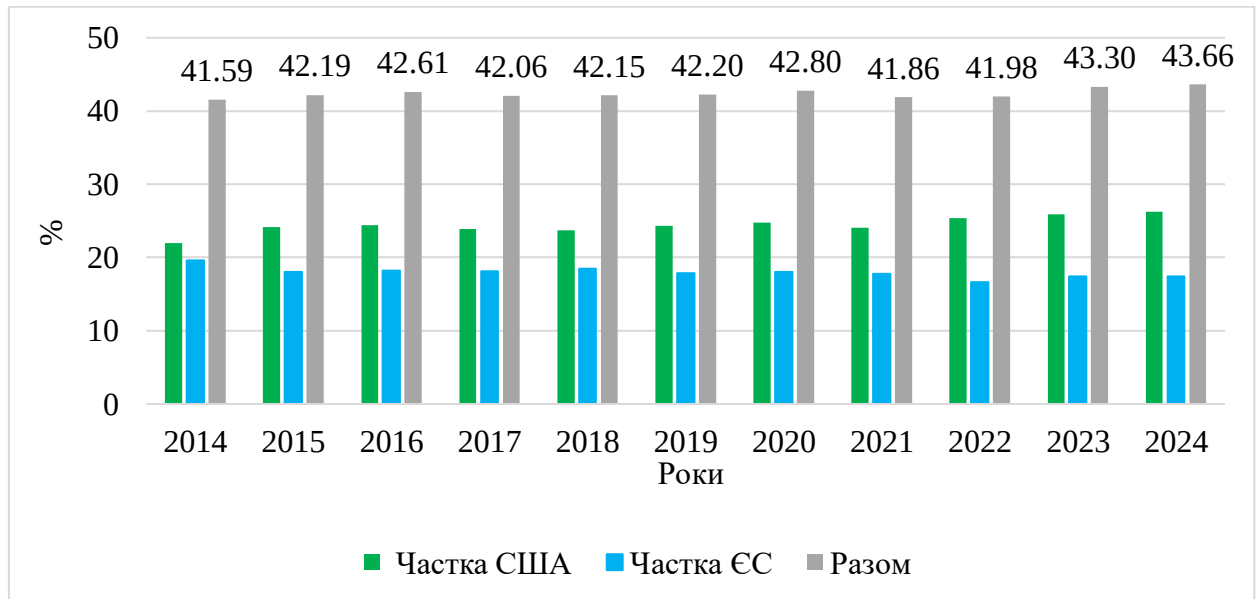


Рис. 2.2. Частки США та ЄС у світовому ВВП у 2014-2024 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалом [40]

Частка США у світовому ВВП коливалася у межах 21-26% протягом 2014-2024 років, що свідчить про здатність лише однієї країни забезпечувати близько чверті глобального економічного виробництва. Показник ЄС, що є сукупним значенням всіх 27 країн-членів, продемонстрував деякі коливання, з максимальним значенням у 19,6 % та середнім рівнем близько 18%. У 2024 році сукупна частка США та ЄС у світовому ВВП становила 43,6%, навіть попри наявність внутрішніх викликів та дестабілізаційний вплив зовнішніх чинників.

У 2024 році Німеччина була найбільшою економікою серед країн ЄС, забезпечуючи майже 24% від загального ВВП регіону та 4,19% світового ВВП. Франція та Італія посідали друге та третє місця з частками 16,3% та 12,2%

відповідно. Значний внесок до ВВП ЄС також здійснювали Іспанія (8,9%), Нідерланди (6,3%) та Польща (4,7%). Разом перші 4 країни формують дещо більше 10% від сукупного світового ВВП. Країни з меншим економічним потенціалом, такі як Латвія, Естонія, Кіпр та Мальта формували менше 0,5% ВВП Європейського Союзу (див. додаток А).

На рис. 2.3 розглянемо динаміку ВВП США та ЄС у 2014-2024 рр.

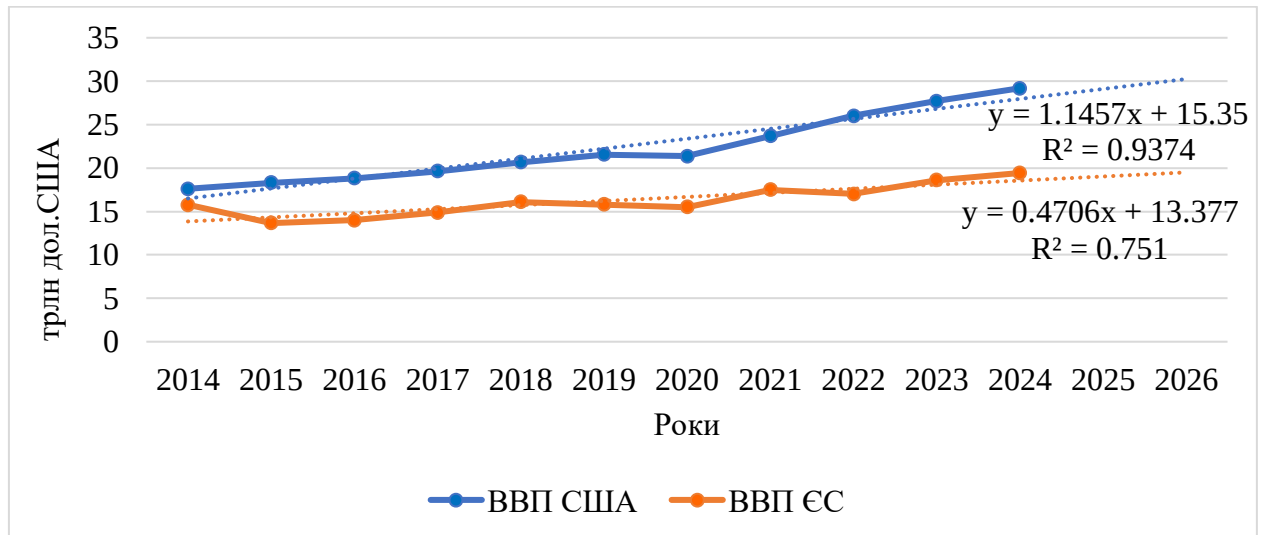


Рис. 2.3. Динаміка ВВП США та ЄС у 2014-2024 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [40]

У вартісному вираженні валовий внутрішній продукт США досягнув 29,2 трлн дол. США у 2024 році, що є найвищим показником серед усіх країн світу. У свою чергу валовий продукт ЄС також досягнув історичного максимуму – 19,4 трлн дол. США. Темпи зростання ВВП США у 2014-2024 роках суттєво перевищували відповідні показники ЄС: приріст становив 65% проти 22%. Дані підтверджуються також результатами тренд-аналізів. Середньорічне зростання ВВП США становило близько 1,14 трлн дол. США, тоді як річний приріст ВВП ЄС був удвічі нижчим – 0,47 трлн дол. США. За умови збереження наявних тенденцій, прогнозується що до 2026 року ВВП США та ЄС можуть сягнути 31,5 трлн дол. США та 20,4 трлн дол. США відповідно. Коефіцієнти апроксимації моделей становлять 93% для США та 75% для ЄС, свідчать про високу відповідність тренду реальним даним.

З огляду на певні відмінності в чисельності населення США та ЄС, доречно також проаналізувати показник ВВП на душу населення, що дозволить більш точно оцінити рівень економічного добробуту та розвитку між країнами. За даними Світового банку, США та всі країни ЄС класифікуються як держави з високим рівнем доходу. Проте рівень ВВП на душу населення суттєво відрізняється: у США він становив близько 85,8 тис. дол. США, в той час як середнє значення у ЄС дорівнювало 43,1 тис. дол. США (див. рис. 2.4).

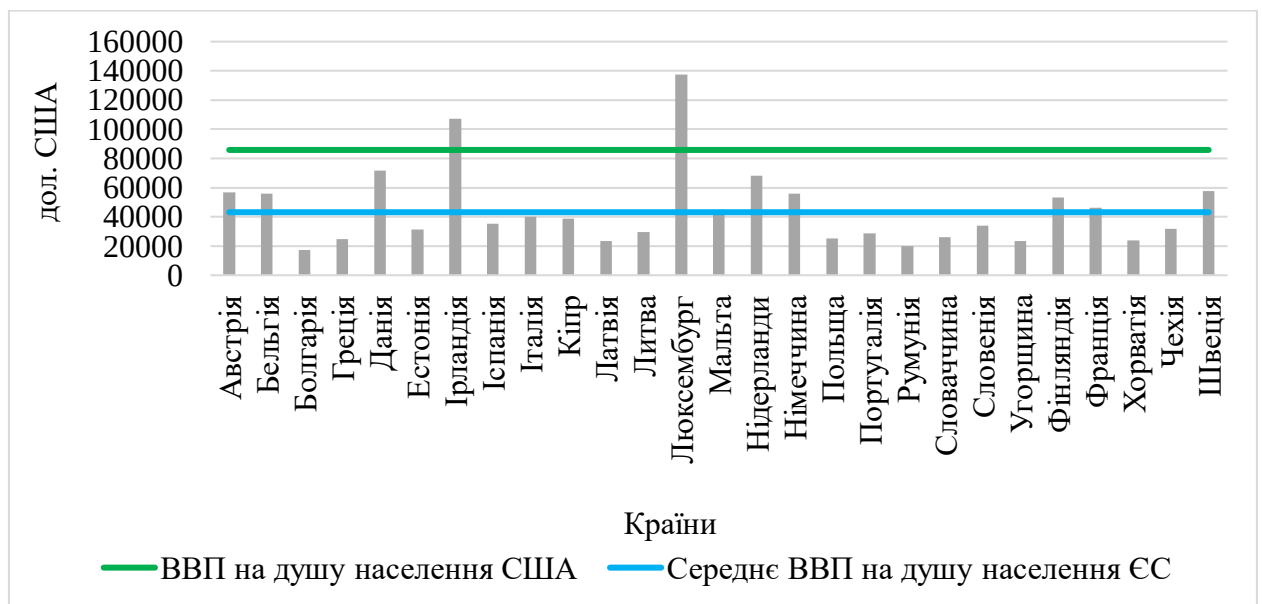


Рис. 2.4. ВВП на душу населення у США та країн ЄС, дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [41]

Серед країн-членів ЄС лише Ірландія (107,3 тис. дол. США) та Люксембург (137,5 тис. дол. США) демонструють показники вищі за США. Такі значення значною мірою зумовлені специфічними економічними факторами – зокрема, діяльністю транснаціональних компаній в Ірландії, які реєструють свої прибутки в країні та великою кількістю транскордонних працівників в Люксембурзі, які генерують ВВП, навіть не будучи резидентами. Найнижчі значення зафіксовані в Болгарії, Греції, Латвії, Польщі, Румунії, Угорщині та Хорватії – до 25 тис. дол. США. Це підтверджує

існування економічного розриву між окремими країнами ЄС, навіть незважаючи на процеси конвергенції [42].

Однією з важливих передумов активізації зовнішньоекономічної співпраці між ЄС та США є схожість обох партнерів за рівнем економічного розвитку, значні демографічні ресурси та високий рівень продуктивності праці.

У таблиці 2.1. наведемо динаміку населення, зайнятості та продуктивності праці в США і ЄС у 2014-2024 рр.

Таблиця 2.1

Динаміка показників населення, зайнятості та продуктивності праці в США і ЄС у 2014-2024 рр.

Рік	США			ЄС		
	Населення, млн ос.	Рівень зайнятості, %	Продуктивність, тис. дол. США	Населення, млн ос.	Рівень зайнятості, %	Продуктивність, тис. дол. США
2014	319,257	58,6	133,282	442,92	50,6	108,463
2015	321,815	59	135,039	443,793	51	109,826
2016	324,353	59,4	135,265	444,676	51,6	110,489
2017	326,608	59,8	136,42	445,231	52,3	111,976
2018	328,529	60,2	138,621	446,329	52,9	112,971
2019	330,226	60,5	149,256	446,91	53,3	114,148
2020	331,577	56,6	145,8	446,87	52,5	109,462
2021	332,099	58,2	149,655	446,227	53	115,34
2022	334,017	59,5	148,652	447,703	54	116,78
2023	336,806	59,8	150,436	449,425	54,2	116,242
2024	340,11	59,4	153,725	450,185	54,1	117,342

Таблиця складена автором за матеріалами: [43-45]

Згідно з узагальненими статистичними даними, протягом досліджуваного періоду у США спостерігалось стабільне зростання населення до 340 млн осіб у 2024 році. Протягом аналогічного періоду чисельність населення ЄС зросла з 442 до 450 млн осіб. Попри перевагу ЄС за кількістю населення у 1,3 рази, темпи приросту населення у США є вищими. Крім того, рівень зайнятості у США стабільно перевищував показники ЄС: у 2024 році – 59,4% проти 54,1%. Продуктивність праці, яка обчислюється як валовий внутрішній продукт на одного зайнятого, послідовно зростала у США протягом десятиліття і досягла

у 2024 році близько 153 тис. дол. США. Аналогічний показник у ЄС склав 117 тис. дол. США. Високий рівень продуктивності забезпечує ефективніше функціонування США та робить країну привабливою для партнерства у сфері високих технологій та обміну інноваціями. Крім того, у 2024 році чисельність робочої сили, безпосередньо зайнятої в американських та європейських філіях, становила 9,9 млн осіб. З них близько 4,6 млн працівників були зайняті в американських закордонних філіях в ЄС, тоді як європейські закордонні філії працевлаштували близько 5,3 млн осіб [46].

Міжнародні потоки в галузі досліджень і розробок набувають вирішального значення для економік, орієнтованих на інновації, таких як США та ЄС. Сучасні компанії все частіше інвестують в нематеріальні активи – ноу-хау, інтелектуальну власність, людський капітал – на рівні, співставному з інвестиціями в традиційні виробничі засоби. Хоча глобальна технологічна конкуренція часто характеризується як гонка між США та Китаєм, ЄС є також ключовим гравцем у розвитку низки ключових технологій. У 2022 році частка організацій розташованих в ЄС та Великій Британії, перевищила одну п'яту глобальних витрат на дослідження та розробку [46].

На рис. 2.5 представимо динаміку витрат на дослідження та розробки у США, ЄС та світі у 2012-2022 рр.

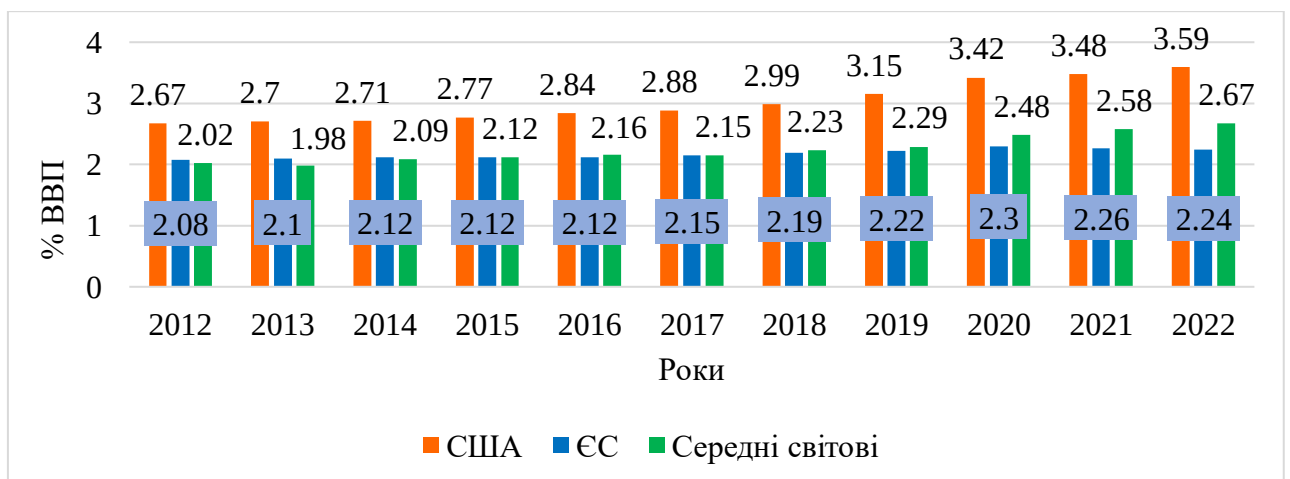


Рис. 2.5. Динаміка витрат на дослідження та розробки у США, ЄС та світі у 2012-2022 рр., % ВВП

Джерело: складено автором за матеріалом [47]

За останнє десятиліття США суттєво нарастили витрати, спрямовані на дослідження та розробку, з 2,67% у 2012 році до 3,59% у 2022 році, що свідчить про послідовну державну та корпоративну підтримку інноваційної діяльності. Вищі частки витрат у 2022 році спостерігалися лише в Ізраїлі (6,02%) та Республіці Корея (5,21%), проте навіть Китай, який є основним конкурентом США, витрачав лише 2,56% від загального ВВП. Для порівняння, середньосвітовий рівень витрат зріс з 2,02% у 2012 році до 2,67% у 2022 році. У той самий період ЄС утримував стабільний рівень фінансування досліджень та розробок у межах 2,08 – 2,26% [47].

Лідерами серед країн-членів стали Бельгія та Швеція (по 3,41%), а також Австрія (3,2%) та Німеччина (3,13%). Такі високі показники пов'язані з активним розвитком високотехнологічного виробництва, значною часткою експорту наукомісткої продукції та сильною науково-дослідною базою. Низький рівень інвестицій у дослідження та розробки зафіксовано в Болгарії, Ірландії, Латвії, Румунії, Словаччині, а також на Мальті та Кіпрі – менш як 1% ВВП, що є результатом обмеженості ресурсів та іншою пріоритетністю у державній політиці (додаток Б).

У цій галузі також спостерігається активна взаємодія між США та ЄС. У 2022 році американські філії в Європі інвестували 38,2 млрд дол. США у дослідження та розробки, тоді як європейські філії в США – 56,2 млрд дол. США. Саме це взаємозбагачення інтелектуального капіталу є однією з причин, чому ЄС та США залишаються світовими лідерами в галузі інновацій [46].

Згідно з Глобальним індексом інновацій 2024 року, серед перших 10 позицій рейтингу розташовано 5 країн ЄС, загалом до переліку перших 20 входить 11 держав-членів. США посіли 3 місце, поступившись лише Швейцарії та Швеції. Індекс враховує широкий спектр факторів, таких як інституції, якість освіти, дослідження та розробки, інфраструктура інформаційних та комунікаційних технологій тощо (див. рис. 2.6).

Протягом досліджуваного періоду США стабільно утримували значно вищі показники індексу порівняно з ЄС – понад 60 балів проти близько 46-48 балів ЄС. Найбільший результат США зафіксовано у 2023 році (63,5 бали), тоді як у ЄС – у 2015 році (49,6 бали).

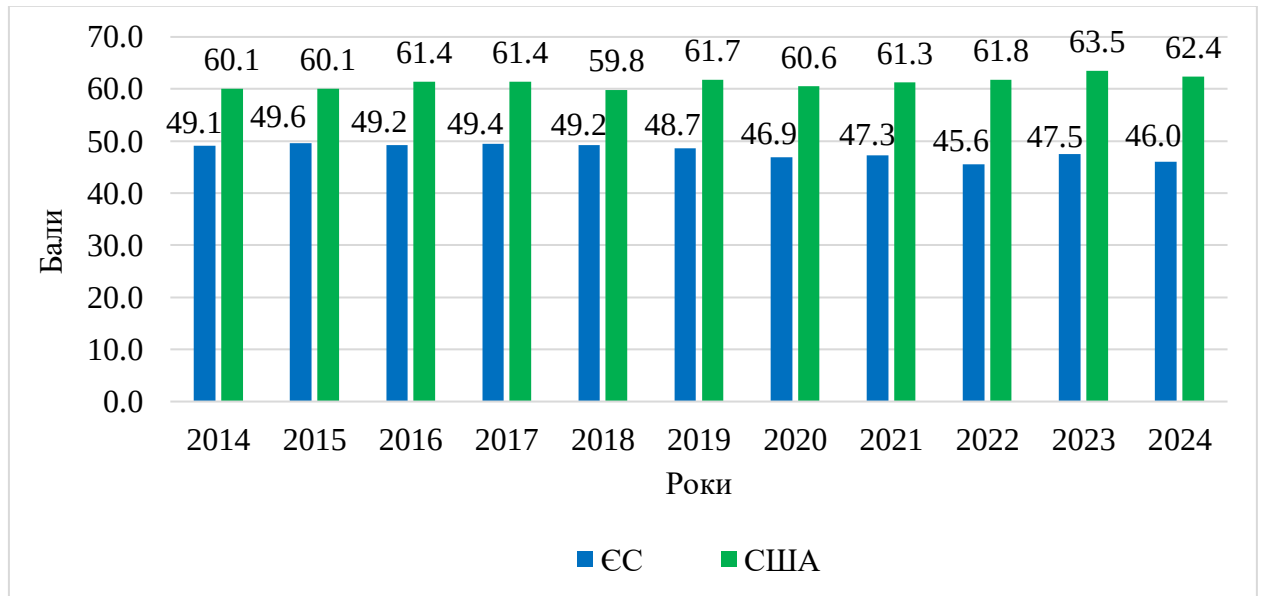


Рис. 2.6. Динаміка Глобального індексу інновацій у США та ЄС у 2014-2024 рр., бали

Джерело: складено автором за матеріалом [48]

Серед країн ЄС високі позиції утримували Швеція (2 місце) та Німеччина (9 місце), які зберегли свої позиції порівняно з 2019 роком. До 10 лідерів також увійшли Фінляндія (7 місце), Нідерланди (8 місце) та Данія (10 місце). Аналіз структурних змін вказує на покращення позицій з 2019 року таких країн, як Франція (12 місце з 16-го), Австрія (17 місце з 21-го) та Естонія (16 місце з 24-го). Водночас найсуттєвіші втрати позицій спостерігалися у Нідерландів (8 місце з 4-го), Ірландії (19 місце з 12-го), Латвії (42 місце з 34-го), а також Словаччини (46 місце з 37-го). Такі результати свідчать про асиметричний розвиток інноваційного потенціалу в межах ЄС, зумовлений різними темпами цифрової трансформації (додаток В).

У сучасних умовах, що характеризуються глибокими трансформаціями глобальної економіки, доцільно також розглянути ширше поняття

конкурентоспроможності країн. Світовий індекс конкурентоспроможності оцінює потенціал країн не лише за рівнем інновацій, а й за здатністю забезпечувати сталий розвиток, ефективне управління, соціальну згуртованість та адаптивність до цифрових і екологічних викликів сучасної економіки.

Станом на 2024 рік США посіли 12 місце за рівнем глобальної конкурентоспроможності. Найвищого результату країна досягла у 2019 році, посівши 3 місце (97,12 бали). Показник США значно знизився до 83,48 бали у 2024 році. Показник ЄС коливався в межах від 67 до 74 балів, з найнижчим результатом у 2024 році, що відображає неоднорідність результатів окремих країн-членів у складі Союзу. Це свідчить про поступове зниження конкурентоспроможності традиційних лідерів та появу нових центрів економічної сили в Азійському регіоні (див. рис. 2.7).

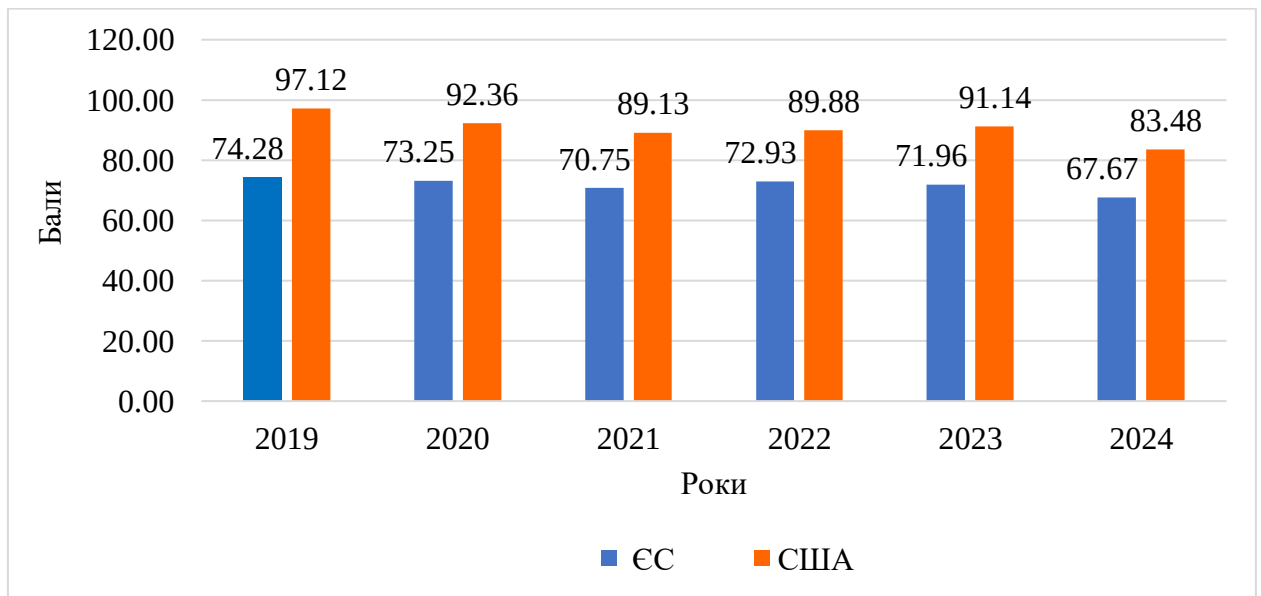


Рис. 2.7. Динаміка Світового індексу конкурентоспроможності США та ЄС у 2019-2024 рр., бали

Джерело: складено автором за матеріалом [49]

Серед країн ЄС найкращі результати у 2024 році продемонстрували Данія (3 місце), Швеція (6 місце) та Ірландія (4 місце). Найбільші позитивні структурні зрушення за весь досліджуваний період спостерігаються у Бельгії

(18 місце з 27-го), Чехії (29 місце з 33-го), Греції (47 місце з 58-го), а також Хорватії (51 місце з 60-го). Значне погіршення позицій зафіксовано для таких країн, як Люксембург (23 місце з 12-го), Німеччина (24 місце з 17-го), Австрія (26 місце з 19-го) та Болгарія (58 місце з 48-го). Світовий індекс конкурентоспроможності IMD не охоплює результати Мальти, оскільки щороку до рейтингу входить обмежена кількість країн – зазвичай від 60 до 70, зокрема, у 2024 році було проаналізовано 67 держав (додаток Д).

Саме торговельна активність є головним фактором економічного розвитку, а провідні позиції в світовій торгівлі надають країнам додаткові можливості для посилення своєї конкурентоспроможності.

США та ЄС посідають провідні позиції у світовій торгівлі, сукупно формуючи понад третину глобального товарообігу, що створює економічне підґрунтя для їх стратегічного партнерства. Частка ЄС у світовому експорті товарів та послуг коливалася в межах 29-31%, частка США становила від 9% до 11%. Разом вони забезпечують близько 40,3% світового експорту, тоді як їхня сумарна частка у світовому імпорті дорівнює 41,7% (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Частки експорту та імпорту США та ЄС в світовому обсязі торгівлі
у 2014-2014 рр., %

Рік	США		ЄС	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
2014	9,99	12,44	29,68	27,85
2015	10,68	13,48	29,69	27,58
2016	10,74	13,50	30,73	28,52
2017	10,40	13,09	30,71	28,67
2018	10,08	12,71	30,79	29,04
2019	10,25	12,84	30,94	29,30
2020	9,57	12,71	31,55	29,86
2021	9,10	12,60	30,89	29,50
2022	9,56	12,93	29,77	29,46
2023	9,79	12,70	31,01	29,63
2024	9,84	13,03	30,49	28,70

Таблиця складена автором за матеріалами: [50, 51]

Німеччина посідає провідну позицію серед країн ЄС з часткою 6,07% у світовому експорті та 5,69% у світовому імпорті. Значний внесок у зовнішню торгівлю ЄС також роблять Франція (експорт – 3,25%, імпорт – 3,43%) та Нідерланди (експорт – 3,2%, імпорт – 2,8%). Інші ключові країни, зокрема Ірландія, Іспанія та Італія демонструють експортні та імпортні частки близько 2% (додаток Е).

На рис. 2.8 представимо динаміку обсягів експорту США та ЄС у 2014-2024 рр.

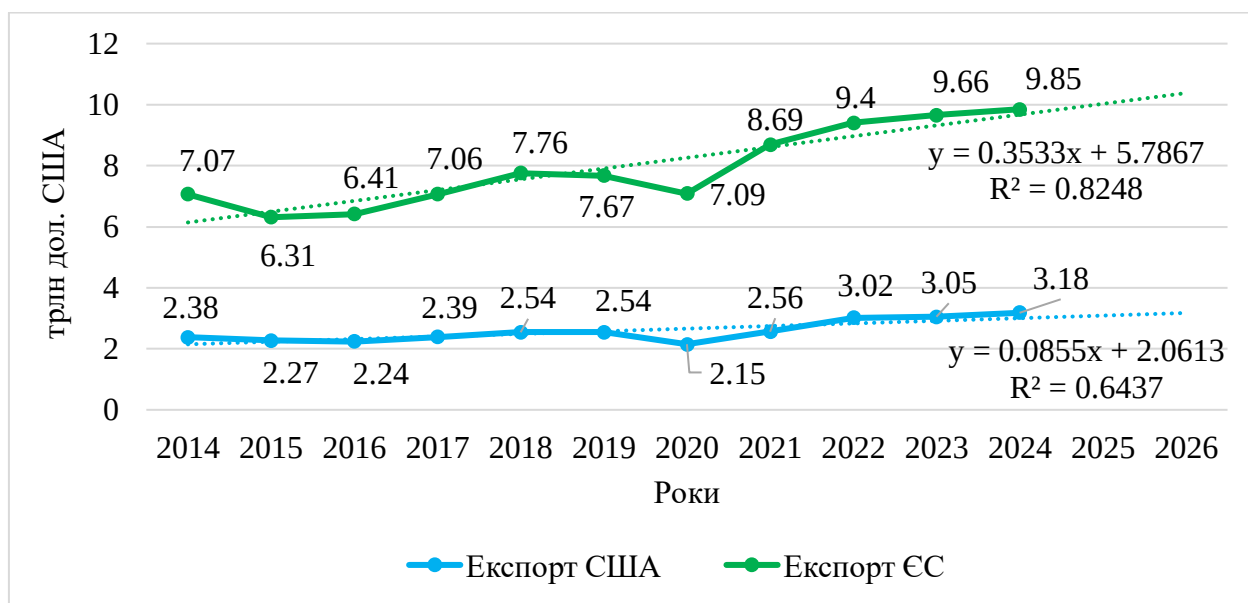


Рис. 2.8. Динаміка обсягів експорту США та ЄС у 2014-2024 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [50]

Загальний експорт США та ЄС зі світовими партнерами поступово зростає, за винятком незначного падіння у 2015 році, яке було викликано загальним економічним уповільненням, падінням цін на нафту та переорієнтацією ринків через санкції, запроваджені проти РФ. Також у 2020 році відбувся тимчасовий спад, причиною якого була глобальна пандемія. Експорт ЄС у понад три рази перевищує експорт США, при цьому лише три країни – Німеччина, Франція та Нідерланди – формують більшу частку, ніж США в цілому. Щорічний приріст експорту США становив близько 0,085 трлн

дол. США, а ЄС – 0,353 трлн дол. США. Згідно з прогнозом, загальний обсяг зовнішнього експорту США та ЄС досягне до 3,35 та 10,56 трлн дол. США відповідно у 2026 році.

На рис. 2.9 наведемо динаміку обсягів імпорту США та ЄС у 2014-2024 рр.

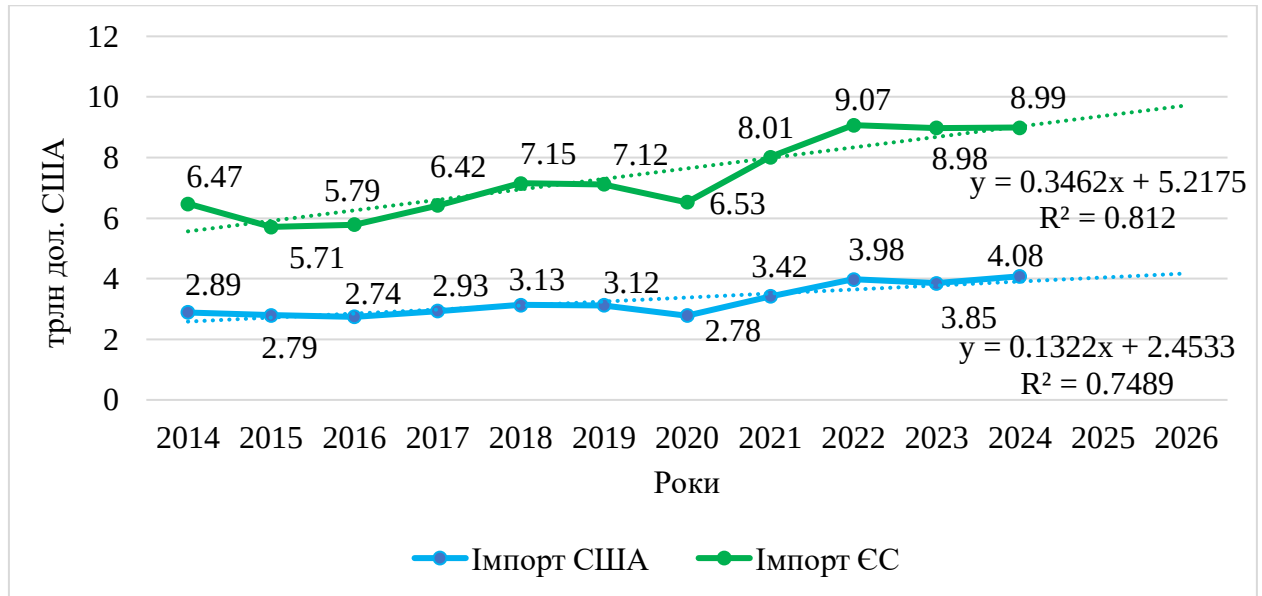


Рис. 2.9. Динаміка обсягів імпорту США та ЄС у 2014-2024 рр., трлн дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [51]

Динаміка імпорту також характеризувалася загальним зростанням, за винятком 2015 та 2024 років. Протягом аналізованого періоду імпорт США зростав на 0,13 трлн дол. США, в той час як імпорт ЄС – на 0,34 трлн дол. США. За умови збереження поточних тенденцій, до 2028 року імпорт США та ЄС сягне 4,34 та 9,68 трлн дол. США відповідно. В цьому випадку розрив між обсягами імпорту США та ЄС є дещо меншим, що пояснюється високою залежністю США від імпорту з зовнішніх ринків. Крім того, впродовж останніх десятиліть США демонструють від’ємне сальдо торговельного балансу. Висока ймовірність результатів підтверджується коефіцієнтами апроксимації на рівні 75% для США та 81% для ЄС.

Таким чином, передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків між США та ЄС визначаються їхньою значною часткою у світовому ВВП, високим рівнем доходів населення, провідними позиціями у глобальному інноваційному та конкурентному рейтингу, а також суттєвими витратами на наукові дослідження та розробку.

2.2. Динаміка та структура торговельних відносин між країнами ЄС та США

Відносини між США та ЄС формувалися впродовж тривалого історичного періоду, охоплюючи широкий спектр політичних, економічних та соціокультурних аспектів. У сучасній системі міжнародних економічних зв'язків трансатлантичне партнерство стикається з низкою викликів, однак досі залишається одним із провідних центрів економічної сили, формуючи значний сегмент світового товарообігу та транснаціональних капіталовкладень.

Загальний обсяг двосторонньої торгівлі між США та ЄС у 2024 році досяг майже 1,5 трлн дол. США, що на 34% перевищує рівень 2014 року. Зокрема, обсяг торгівлі товарами становив 981 млрд дол. США, а послугами – 500,8 млрд дол. США. Найнижчі показники як експорту, так і імпорту США до країн ЄС були зафіксовані у 2020 році – 418,9 млрд дол. США та 528,4 млрд дол. США – що зумовлено негативним впливом пандемії COVID-19 (рис. 2.10). На рис. 2.10 графічно представимо динаміку торгівлі товарами та послугами між США та країнами ЄС у 2014-2024 рр.

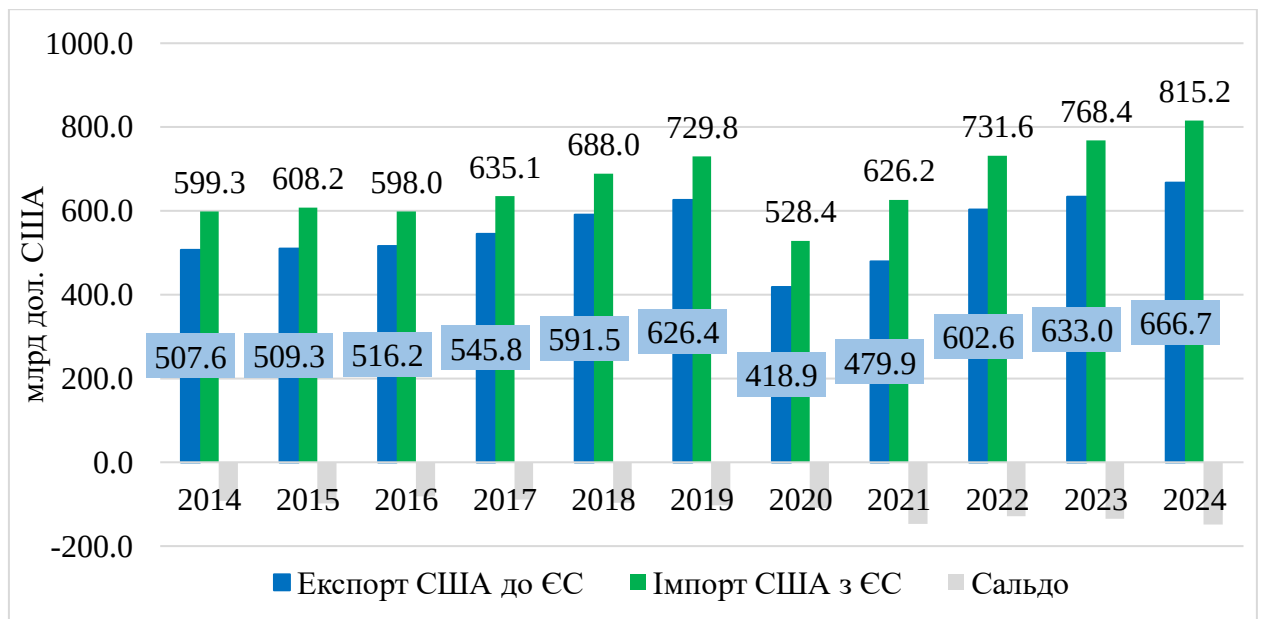


Рис. 2.10. Динаміка торгівлі товарами та послугами між США та країнами ЄС у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

У 2024 році дефіцит торговельного балансу США з ЄС сягнув рекордного рівня –148 млрд дол. США. Дефіцит торгівлі з ЄС є другим за масштабами для США після Китаю (262 млрд дол. США). Водночас дефіцит у торгівлі товарами частково компенсується позитивним сальдо в торгівлі послугами.

П'ятірка основних торговельних партнерів США серед країн ЄС – Німеччина, Нідерланди, Ірландія, Франція та Італія – забезпечує понад 70% загального обсягу експорту та імпорту США в межах економічного блоку, що свідчить про високу концентрацію торговельних потоків (додаток Ж).

На рис. 2.11 представимо сальдо торговельного балансу США з країнами ЄС у 2024 році

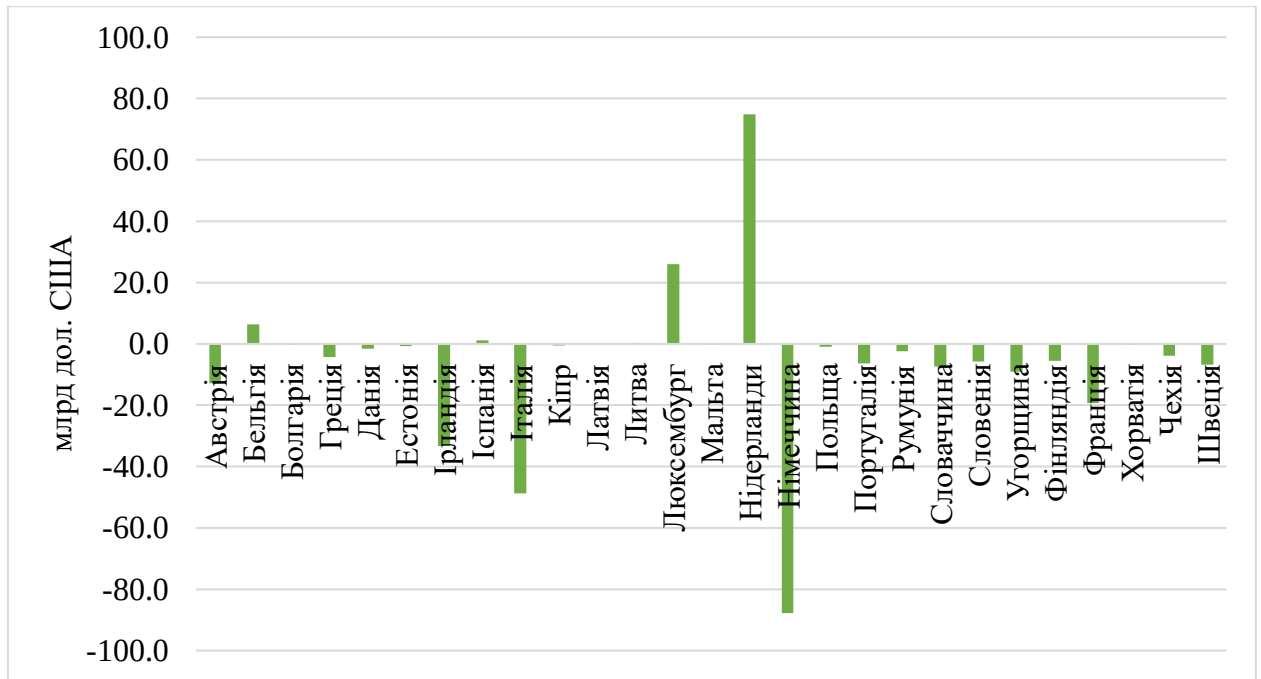


Рис. 2.11. Сальдо торговельного балансу США з країнами ЄС у 2024 році, млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

У структурі сальдо зовнішньої торгівлі США з окремими країнами ЄС спостерігаються суттєві диспропорції: найбільший дефіцит зафіксовано у відносинах із Німеччиною (-88 млрд дол. США), Італією (-49 млрд дол. США), Ірландією (-33 млрд дол. США), Францією (-19 млрд дол. США) та Австрією (-13 млрд дол. США), що зумовлено значним переважанням імпорتنих поставок. Натомість у торгівлі з Нідерландами (75 млрд дол. США) та Люксембургом (26 млрд дол. США) спостерігається профіцит торговельного балансу, обумовлений домінуванням американського експорту. Саме така специфіка торговельних відносин і формує асиметричну структуру сальдо, відображену на рисунку.

Загалом попри відмінності у двосторонніх торговельних відносинах між США та окремими країнами ЄС, на міжрегіональному рівні Європейський Союз стабільно посідає перше місце як за обсягами американського експорту (20,6%), так і за імпортом (19,7%). Це підтверджується статистичними даними, представленими у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Основні торговельні партнери США у 2024 р.

№	Експорт США			Імпорт США		
	Партнер	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Партнер	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
1	ЄС	666,7	20,6	ЄС	815,2	19,7
2	Канада	440,7	13,6	Мексика	560,7	13,6
3	Мексика	384,9	11,9	Канада	476,7	11,5
4	Китай	199,3	6,2	Китай	461,4	11,2
5	Велика Британія	179,5	5,6	Японія	192,2	4,6
6	Японія	129,4	4,1	Велика Британія	162,2	3,9
7	Республіка Корея	93,9	2,9	Республіка Корея	148,6	3,6

Таблиця складена автором за матеріалами: [52]

Серед окремих країн найбільшими торговельними партнерами виступали Канада та Мексика. Зокрема, Канада була другим за значущістю напрямом експорту американських товарів та послуг (13,6%) та третім джерелом імпорту (11,5%), тоді як Мексика займала відповідно третє (11,9% експорту США) та друге місце (13,6% імпорту США). Значний обсяг торгівлі з цими партнерами пояснюється територіальною близькістю та дією угоди USMCA, яка спрямована на створення взаємовигідних умов обміну, підтримку рівня зайнятості та економічного зростання в регіоні [53].

Значною залишається і роль Китаю, на частку якого припадає 6,2% експорту та 11,2% імпорту США. Водночас питома вага інших ключових партнерів, а саме Великої Британії, Японію та Республіки Корея, є істотно нижчою, що свідчить про обмежену диверсифікацію торговельного обміну та спеціалізований характер економічної взаємодії.

Таблиця 2.4

Основні торговельні партнери ЄС у 2024 р.

№	Експорт ЄС		Імпорт ЄС	
	Партнер	Частка, %	Партнер	Частка, %
1	США	20,6	Китай	21,3
2	Велика Британія	13,2	США	13,7
3	Китай	8,3	Велика Британія	6,7

Продовження таблиці 2.4

4	Швейцарія	7,5	Швейцарія	5,5
5	Туреччина	4,3	Норвегія	4,0
6	Японія	2,6	Туреччина	4,0
7	Норвегія	2,4	Індія	2,9

Таблиця складена автором за матеріалами: [54]

Найбільшим ринком збуту для європейських товарів та послуг залишалися США (20,6%), далі йшли Велика Британія (13,2%) та Китай (8,3%). У структурі імпорту провідні позиції також займали Китай (21,3%), США (13,7%) та Велика Британія (6,7%). Серед інших ключових торговельних партнерів – Швейцарія, Туреччина, Японія та Норвегія.

На рис. 2.12 наведемо динаміку торгівлі товарами між США та країнами ЄС у 2014-2024 рр.

Торгівля товарами між США та ЄС досягла рекордного рівня у 2024 році – 981 млрд дол. США. У 2024 році США експортували до ЄС товарів на суму 372 млрд дол. США, що на 33% більше, ніж у 2014 році. Імпорт товарів США з країн ЄС становив 609 млрд дол. США, що на 43% перевищує обсяги 2014 року. Загалом, протягом 2014-2024 років обсяги експорту та імпорту зростали, за винятком 2020 року, коли відбулося різке падіння через пандемію COVID-19, порушення глобальних ланцюгів постачання та уповільнення світової торгівлі. Водночас обсяги імпорту зростали швидшими темпами, що зумовило поступове збільшення дефіциту торгівлі товарами США у відносинах з Європейським Союзом. У 2024 році негативне сальдо для США сягнуло 237 млрд дол. США, що на 28,3 млрд дол. США більше, ніж у 2023 році, та на 62% більше, ніж у 2014 році.

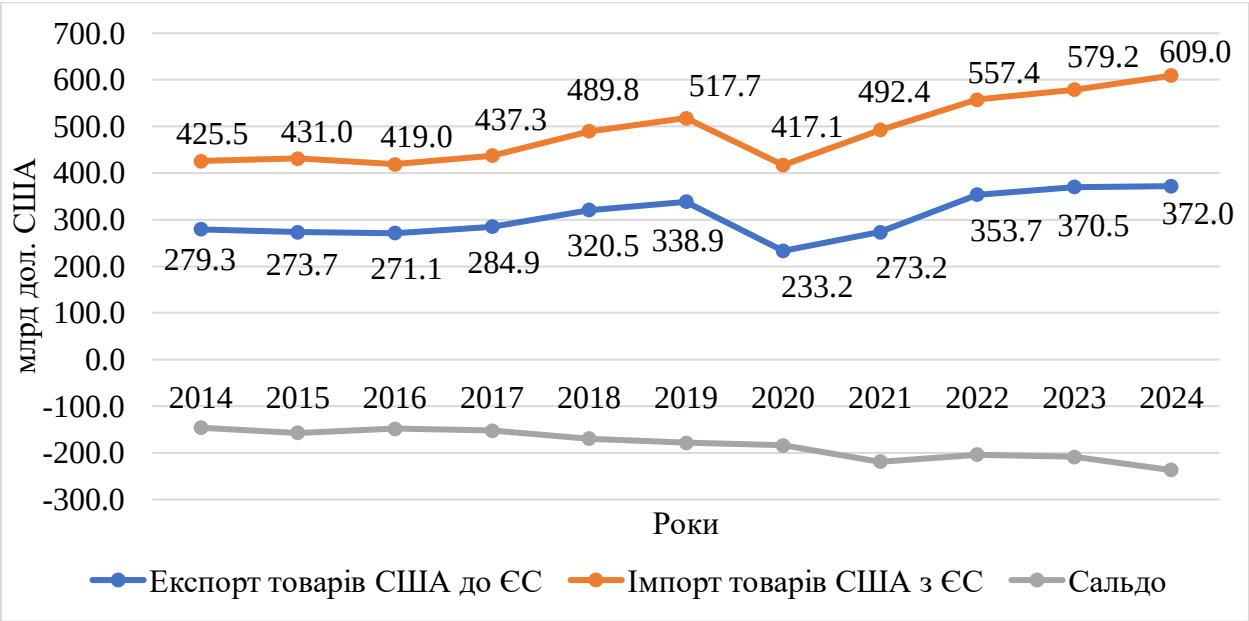


Рис. 2.12. Динаміка торгівлі товарами між США та країнами ЄС у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

Товарна структура експорту та імпорту США з ЄС у 2024 році була представлена різними видами товарної продукції (див. табл. 2.5)

Таблиця 2.5

Товарна структура експорту та імпорту США з ЄС у 2024 р.

Товарна група	Експорт товарів США		Товарна група	Імпорт товарів США	
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %		Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
Машини, обладнання, транспорт (№ 10)	145,143	39,11	Машини, обладнання, транспорт (№ 10)	247,188	40,00
Продукція хімічної промисловості (№ 4)	87,008	23,44	Продукція хімічної промисловості (№ 4)	208,675	33,77
Паливно-енергетичні товари (№ 3)	79,439	21,40	Інші товари (№ 11)	62,849	10,17
Інші товари (№ 11)	27,846	7,50	Виробничі товари та с/г продукція (№ 1)	34,602	5,60
Виробничі товари та с/г продукція (№ 1)	13,107	3,53	Метали та вироби з них (№ 9)	24,255	3,93

Продовження таблиці 2.5

Метали та вироби з них (№ 9)	8,621	2,32	Паливно-енергетичні товари (№ 3)	11,905	1,93
Деревина та паперові вироби (№6)	3,340	0,90	Текстиль, вироби з нього, взуття (№ 7)	9,591	1,55
Вироби з каменю, скла, кераміка (№ 8)	2,465	0,66	Деревина та паперові вироби (№6)	8,327	1,35
Текстиль, вироби з нього, взуття (№ 7)	2,077	0,56	Вироби з каменю, скла, кераміка (№ 8)	5,985	0,97
Мінеральні продукти (№ 2)	1,642	0,44	Шкіра, хутро, вироби з них (№ 5)	3,812	0,62
Шкіра, хутро, вироби з них (№ 5)	0,453	0,12	Мінеральні продукти (№ 2)	0,710	0,11

Таблиця складена автором за матеріалами: [55]

У 2024 році основною товарною групою експорту США до ЄС були машини обладнання та транспортні засоби, які становили 145,1 млрд дол. США, або 39,1% загального експорту. Значну частку також займали продукція хімічної промисловості (87 млрд дол. США, або 23,4%) та паливно-енергетичні товари (79,4 млрд дол. США або 21,4%). На інші товарні групи припадало сукупно близько 15% експорту. У структурі імпорту також домінували машини, обладнання, транспортні засоби, що становили 247,2 млрд дол. США (40%), а також продукція хімічної промисловості – 208,7 млрд дол. США (33,8%). Інші товари склали 62,8 млрд дол. США (10,2%). Разом ці три категорії становили майже 84% загального імпорту США з країн ЄС (рис. 2.13).

Хоча структура торгівлі є схожою за провідними товарними групами, спостерігається одна суттєва відмінність: США експортують до ЄС значно більшу частку паливно-енергетичних ресурсів, ніж імпортують. Це зумовлено енергетичною залежністю країн Європи, які після початку повномасштабного вторгнення в Україну у 2022 році почали активно скорочувати постачання енергоносіїв з РФ. У цьому контексті США стали стратегічним постачальником паливно-енергетичних товарів до ЄС [56].

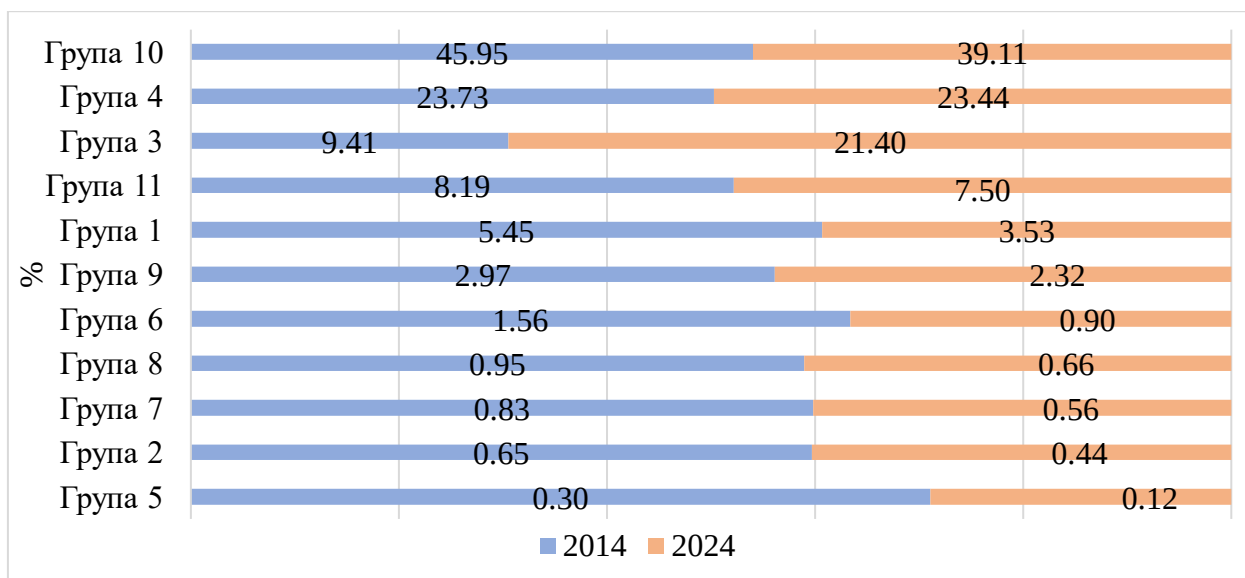


Рис. 2.13. Структура експорту товарів США до країн ЄС у 2014 та 2024 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалом [5]

Протягом десятирічного періоду спостерігаються певні зміни в акцентах структури товарного експорту США до ЄС. Частка експорту машин, обладнання та транспортних засобів зменшилася на 6,8 відсоткових пункти, що свідчить про зниження ролі цієї групи в загальному експорті. Натомість відбулося суттєве зростання частки паливно-енергетичних товарів на 11,9 відсоткових пункти, що, як зазначалося вище, пов'язано з переорієнтацією ЄС з російських енергоносіїв на американські. Невелике скорочення спостерігається в інших товарних групах, зокрема в експорті сільськогосподарської продукції, металів, деревини, текстилю тощо. Це частково зумовлено зростаючим фокусом США на виробництві та експорті продукції з вищою доданою вартістю.

На рис. 2.14 графічно представимо структуру імпорту товарів США з країн ЄС у 2014 та 2024 рр.

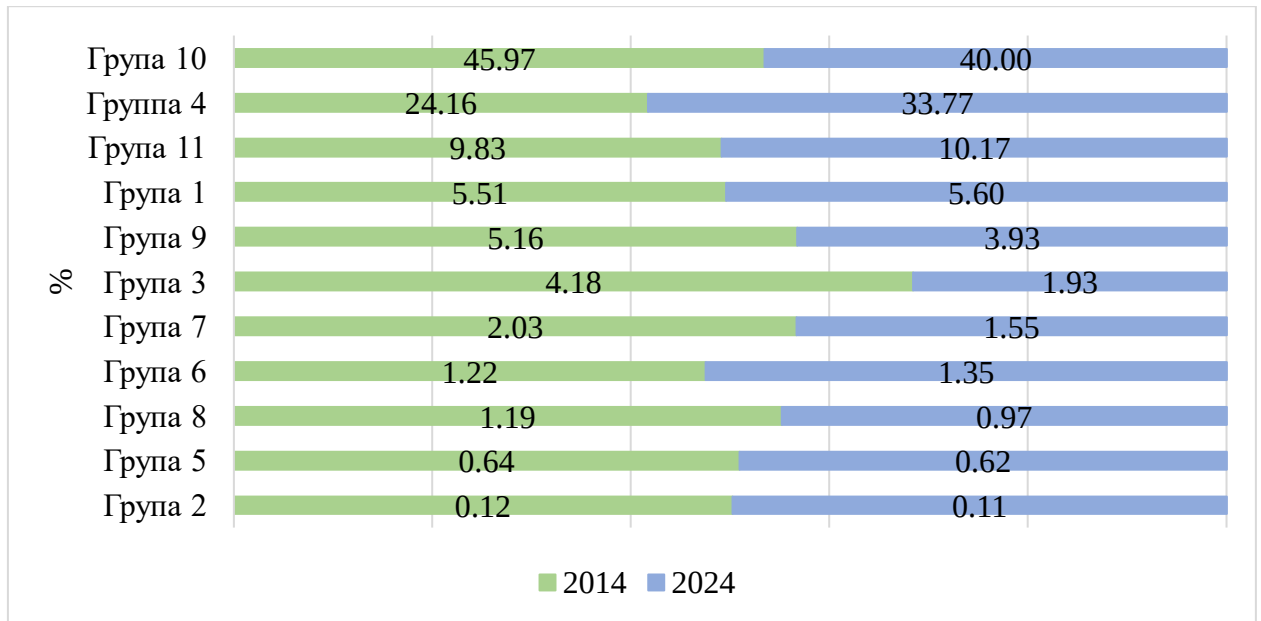


Рис. 2.14. Структура імпорту товарів США з країн ЄС у 2014 та 2024 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалом [55]

У товарній структурі імпорту США з країн ЄС у 2024 році, порівняно з 2014 роком, також відбулися помітні зміни. Зокрема, зафіксовано скорочення частки машин, обладнання та транспортних засобів на 5,9 відсоткових пункти, що може свідчити про зростання внутрішнього споживання відповідної продукції та зміну пріоритетів у зовнішньоторговельних потоках. Суттєво зросла частка продукції хімічної промисловості – на 9,6 відсоткових пункти. Незначне зростання продемонстрували група інших товарів (на 0,34 відсоткових пункти) та категорії виробничих товарів та сільськогосподарської продукції (на 0,09 відсоткових пункти). Водночас спостерігається зниження частки імпорту недорогоцінних металів та паливно-енергетичних товарів на 1,23 та 2,25 відсоткових пункти відповідно, що зумовлено як глобальними коливаннями цін, так і змінами у структурі споживання енергоносіїв.

Графічно на рис. 2.15 представимо частки країн-членів ЄС у географічній структурі товарного експорту США у 2024 р..

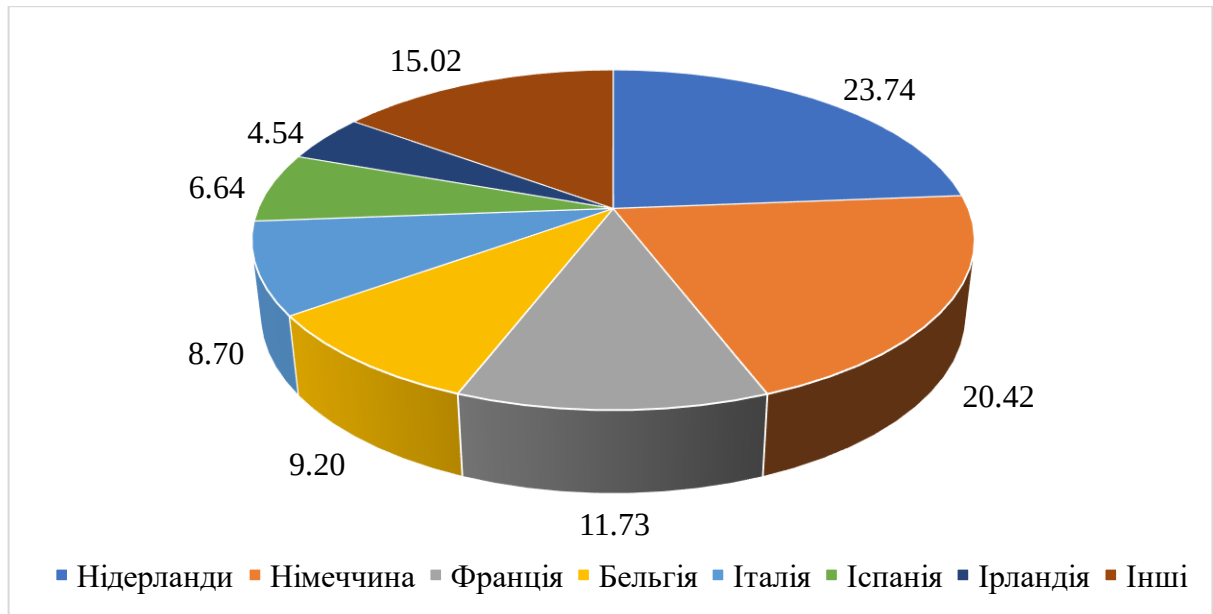


Рис. 2.15. Частки країн-членів ЄС у географічній структурі товарного експорту США у 2024 р., %

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

У 2024 році близько 75% експорту товарів зі США до ЄС припадало на сім країн-членів. Найбільшими торговельними партнерами виступали Нідерланди (88 млрд дол. США, або 23,7% загального експорту до ЄС) та Німеччина (75,9 млрд дол. США, або 20,4%). Значними залишалися поставки до Франції (11,7%), Бельгії (9,2%), Італії (8,7%), Іспанії (6,6%) та Ірландії (4,5%). На решту 20 країн-членів припадає лише 15% експорту, причому для більшості з них обсяги не перевищують 5 млрд дол. США, а частка у загальній структурі – 1%. Така концентрація пов'язана з відмінностями у рівні економічного розвитку країн ЄС, їх інтегрованістю у світову торгівлю та глибиною трансатлантичних зв'язків.

Географічна структура імпорту США з ЄС у 2024 році відображає лідерство аналогічних семи країн, що й у структурі експорту. Найбільшим постачальником товарів до США була Німеччина з часткою 26,4% (161 млрд дол. США) (див. рис. 2.16).

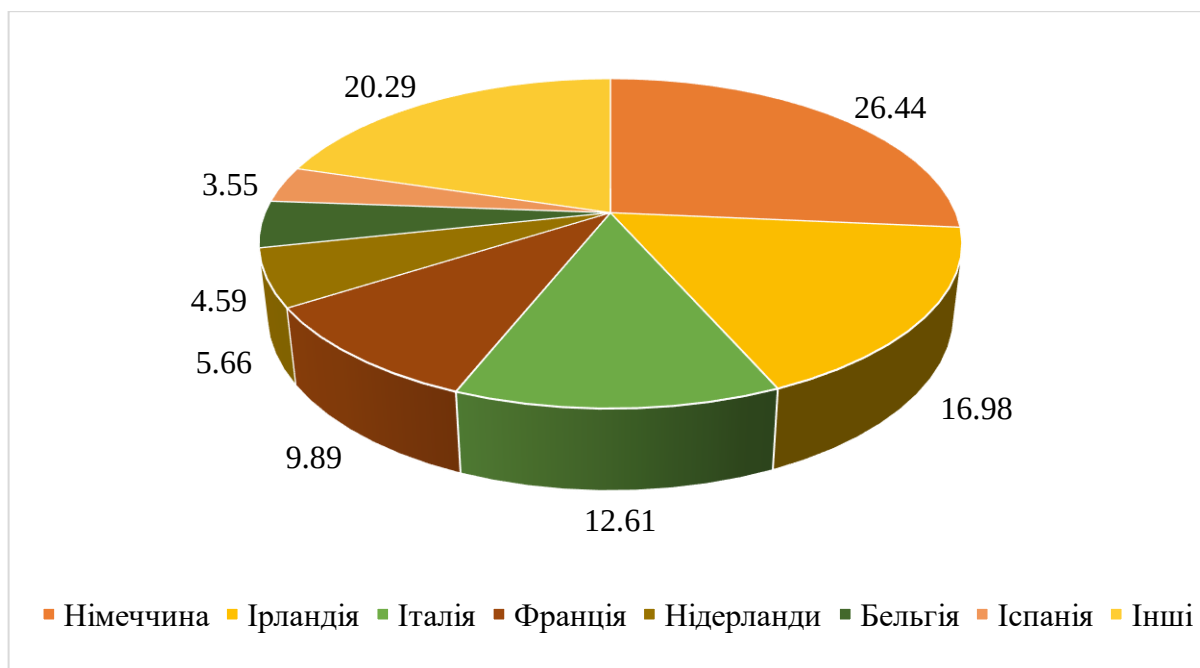


Рис. 2.16. Частки країн-членів ЄС у географічній структурі товарного імпорту США у 2024 р., %

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

Значні обсяги імпорту забезпечували також Ірландія (103,4 млрд дол. США, або 16,9%) та Італія (76,8 млрд дол. США, або 12,6%). Франція (9,8%), Нідерланди (5,7%), Бельгія (4,6%) та Іспанія (3,6%) сукупно забезпечували 23,7% загального імпорту США з ЄС. На решту країн-членів припадало 20,3% поставок. Така структура відображає ключову роль найбільших економік Європейського Союзу у торговельних відносинах з США.

У 2024 році майже 72% дефіциту торгового балансу США з ЄС припадало на дві країни – Німеччину (-85 тис. дол. США) та Ірландію (-86 млрд дол. США). Значний дефіцит також спостерігається у торгівлі з Італією (-44 млрд дол. США). Водночас США мали профіцит у торгівлі з Нідерландами (53 млрд дол. США), Бельгією (6 млрд доларів) та Іспанією (3 млрд доларів). Високий профіцит із Нідерландами пояснюється активним експортом зрідженого природного газу з США до Європи. Нідерланди є найбільшим окремим імпортером зрідженого природного газу з США у світі, а значна частина цього обсягу реекспортується в інші країни ЄС [46] (додаток 3).

Міжнародна торгівля охоплює не лише обмін товарами, а й торгівлю послугами, яка становить меншу частку у загальному обсязі світової торгівлі, проте характеризується вищими темпами зростання. Послуги відіграють дедалі важливішу роль в економічних системах як Європейського Союзу, так і Сполучених Штатів, забезпечуючи більшу кількість робочих місць, ніж сектор товарного виробництва [46].

На рис. 2.17 представимо динаміку торгівлі послугами між США та країнами ЄС у 2014-2024 рр.

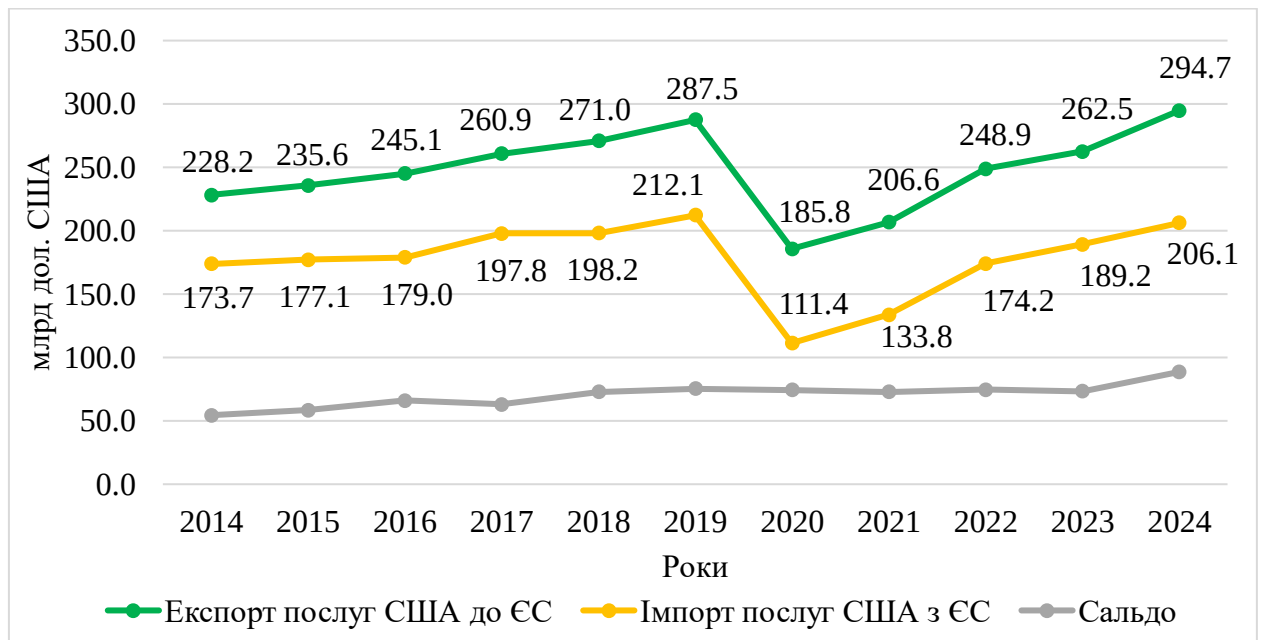


Рис. 2.17. Динаміка торгівлі послугами між США та країнами ЄС у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

США та ЄС залишаються ключовими торговельними партнерами в сфері послуг. У 2024 році обсяг двосторонньої торгівлі послугами між США та ЄС досягнув 500,8 млрд дол. США, з яких 294,7 млрд дол. США становив експорт американських послуг до ЄС, а 206,1 млрд дол. США – імпорт із ЄС. Таким чином, сальдо торгівлі послугами для США залишалося позитивним і склало 88,6 млрд дол. США. Протягом останнього десятиліття США стабільно утримують перевагу в експорті послуг до ЄС, що відображає високий рівень

конкурентоспроможності американського сектору послуг. Близько 25% як експорту, так і імпорту послуг США припадає саме на країни ЄС. Загалом, протягом останнього десятиліття спостерігається стале зростання обсягів взаємної торгівлі послугами між ЄС і США: експорт послуг з США зріс на 29%, тоді як імпорт – майже на 19% порівняно з 2014 роком [57].

Товарну структуру експорту та імпорту послуг США з ЄС наведено у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Структура експорту та імпорту послуг США з ЄС у 2024 р.

Категорія послуг	Експорт послуг США		Категорія послуг	Імпорт послуг США	
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %		Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
Ділові послуги	87,711	29,76	Туристичні послуги	44,574	21,62
Послуги з інтелект. власності	71,947	24,41	Ділові послуги	44,489	21,58
Фінансові послуги	38,089	12,92	Транспортні послуги	42,698	20,71
Туристичні послуги	29,631	10,05	Послуги з інтелект. власності	20,274	9,84
ІКТ-послуги	24,109	8,18	ІКТ-послуги	18,649	9,05
Транспортні послуги	24,023	8,15	Фінансові послуги	11,574	5,61
Ремонтні послуги	9,704	3,29	Страхові послуги	7,59	3,68
Особисті та культурні послуги	4,717	1,60	Державні послуги	7,469	3,62
Страхові послуги	2,788	0,95	Особисті та культурні послуги	6,878	3,34
Державні послуги	1,669	0,57	Ремонтні послуги	1,514	0,73
Будівельні послуги	0,336	0,11	Будівельні послуги	0,419	0,20

Таблиця складена автором за матеріалами: [52]

У структурі експорту послуг США до ЄС у 2024 році провідні позиції посідали ділові послуги (зокрема консалтинг, інжиніринг тощо), обсяг яких становив 87,7 млрд дол. США або 29,8%. Значною була також частка послуг, пов'язаних з використанням прав інтелектуальної власності (24,4%) та фінансових послуг (12,9%). Сукупно ці три категорії забезпечили понад 67% загального обсягу експорту послуг США. Серед інших важливих категорій –

туристичні послуги (10,1%), послуги у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (8,2%) та транспортні послуги (8,2%).

Імпорт послуг мав дещо іншу структуру. Найбільшу частку становили туристичні послуги – 44,6 млрд дол. США, або 21,6% загального імпорту. Співставні за обсягом були ділові послуги (21,6%) та транспортні послуги (20,7%). Разом ці категорії формують 63,9% імпорту послуг із ЄС. Вагоме значення також мали послуги, пов’язані з використанням прав інтелектуальної власності (9,8%) та ІКТ-послуги (9,1%) [46, 57].

Структуру експорту послуг США до країн ЄС у 2014 та 2024 рр. представлено на рис. 2.18.

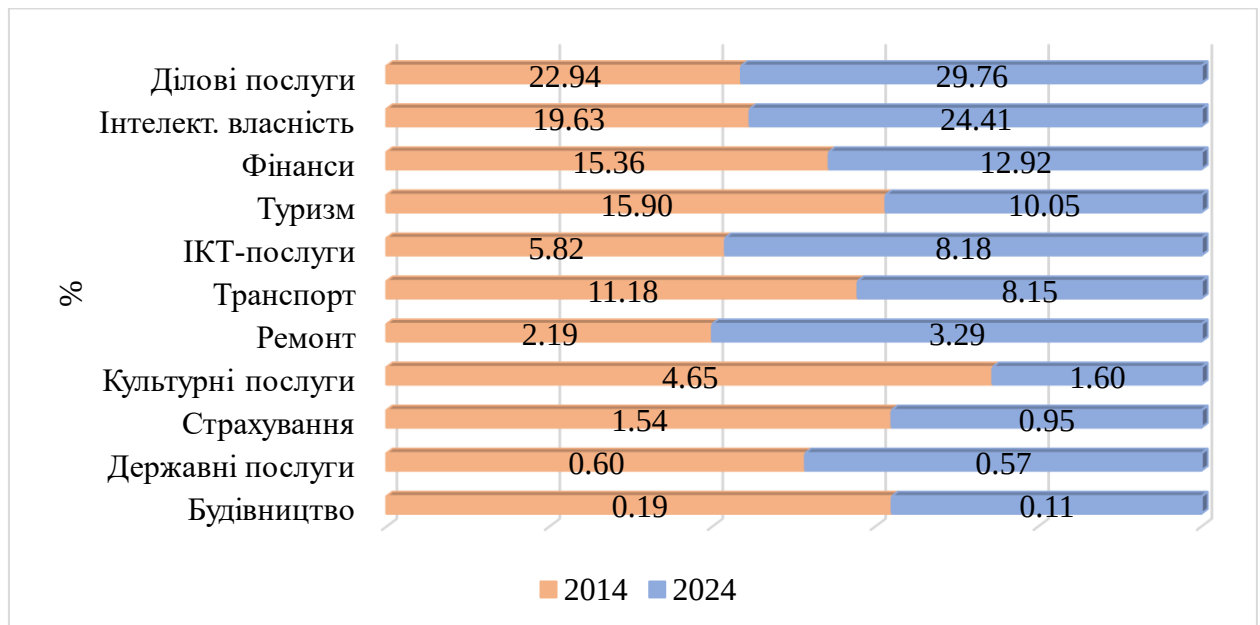


Рис. 2.18. Структура експорту послуг США до країн ЄС у 2014 та 2024 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

Порівняння структури експорту послуг США до ЄС у 2014 та 2024 роках свідчить про суттєві зміни в галузевих пріоритетах. Найбільше зросла частка ділових послуг – на 6,82 відсоткових пункти, а також послуг пов’язаних з використанням прав інтелектуальної власності – на 4,78 відсоткових пункти. Значне зростання продемонстрували й інформаційно-комунікаційні послуги – на 2,36 відсоткових пункти. Водночас частки традиційних категорій послуг,

транспортні послуги та туризм, зазнали зниження відповідно на 3,03 та 5,85 відсоткових пункти. Ці тенденції відображають зміщення акцентів у напрямку інноваційних і високотехнологічних секторів у структурі американського експорту.

У структурі імпорту послуг США з ЄС роках відбулося зростання частки туристичних послуг на 5,54 відсоткових пункти – до 21,6% у 2024 році. Також зафіксовано помітне збільшення частки послуг, пов’язаних із використанням прав інтелектуальної власності (з 8,5% до 9,8%) та інформаційно-комунікаційних послуг (з 5,3% до 9,1%), що свідчить про посилення значущості високотехнологічного імпорту [58] (рис. 2.19).

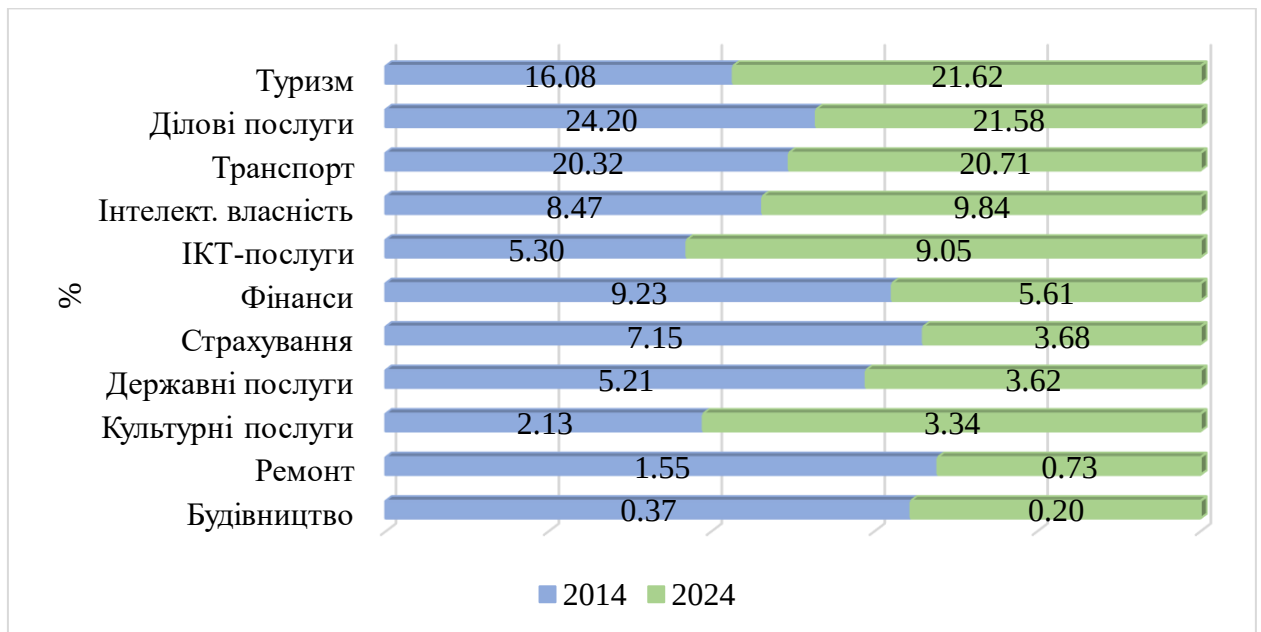


Рис. 2.19. Структура імпорту послуг США з країн ЄС у 2014 та 2024 рр., %

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

Водночас, як і у структурі експорту, спостерігається скорочення частки фінансових послуг та страхування на 3,62 та 3,47 відсоткових пункти відповідно. Зниження відбулося також у категоріях державних послуг, ремонту та будівництва, що також може вказувати на зміщення фокусу імпорту в бік більш інноваційно-орієнтованих сегментів.

На рис. 2.20 графічно представлено частки країн-членів ЄС у географічній структурі експорту послуг США у 2024 р..

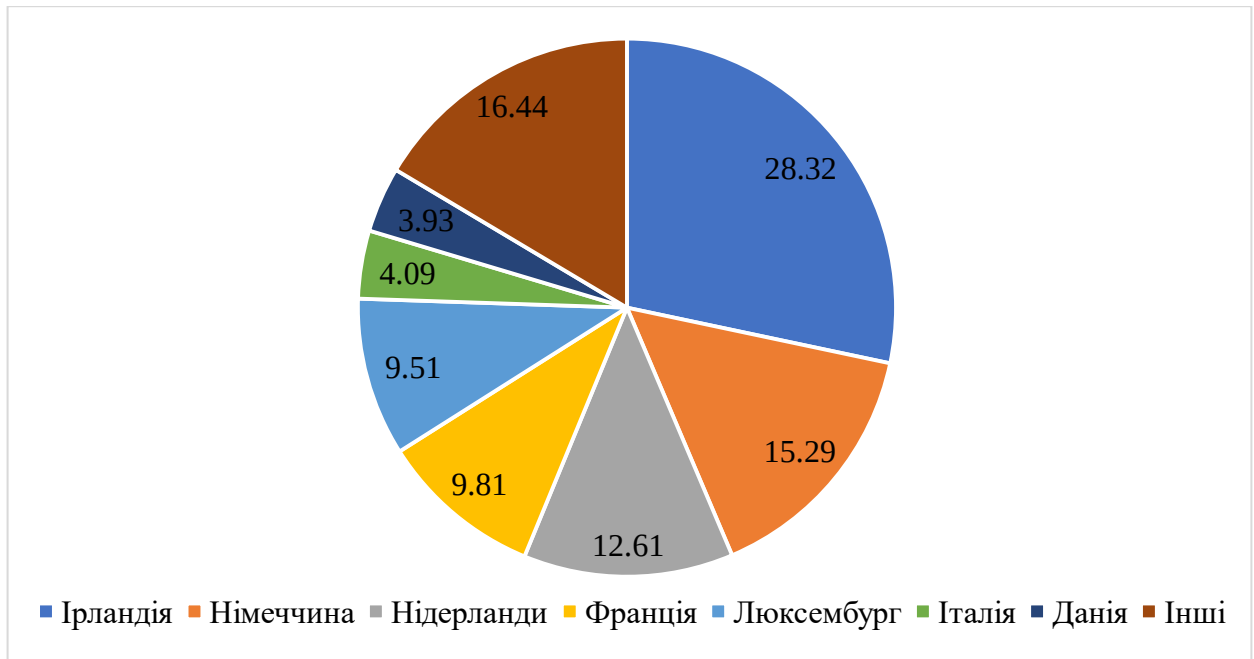


Рис. 2.20. Частки країн-членів ЄС у географічній структурі експорту послуг США у 2024 р., %

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

На країни Європейського Союзу припадає близько 25% загального обсягу експорту послуг США. Водночас значна частина цього експорту зосереджена у найбільш економічно розвинених країнах-членах ЄС. Зокрема, майже третина американських поставок послуг до ЄС у 2024 році припадала на Ірландію (28,32%). Це пояснюється трансформацією країни на глобальний хаб у сфері послуг, зумовлену сприятливим бізнес-середовищем, наявністю висококваліфікованої робочої сили та концентрацією транснаціональних корпорацій. Значні частки зафіксовано для Німеччини (15,29%) та Нідерландів (12,61%). Франція (9,81%), Люксембург (9,51%), Італія (4,09%) та Данія (3,93%) мають дещо менші частки, однак також відіграють важливу роль у структурі експорту. Загалом на ці сім країн припадає понад 83% експорту послуг з США до ЄС.

Представимо частки країн-членів ЄС у географічній структурі імпорту послуг США у 2024 р. на рис. 2.21.

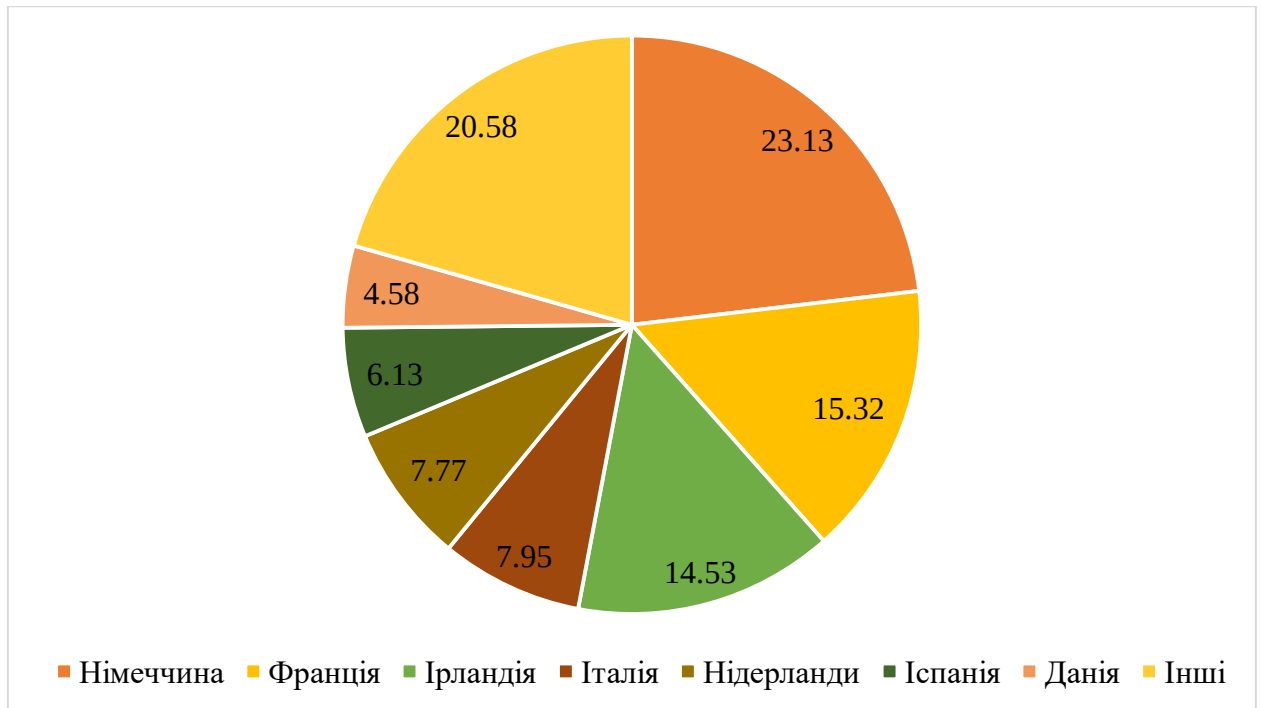


Рис. 2.21. Частки країн-членів ЄС у географічній структурі імпорту послуг США у 2024 р., %

Джерело: складено автором за матеріалом [52]

Найбільші частки імпорту послуг США припадають на провідні економіки ЄС, хоча їхній внесок відрізняється від структури експорту. Лідером за обсягами постачання послуг до США є Німеччина, на яку у 2024 році припадало 23,13% загального імпорту послуг із ЄС. Високі показники також спостерігалися у Франції (15,32%) та Ірландії (14,53%). Частки Італії, Нідерландів, Іспанії та Данії коливалися в межах 5-10%, що свідчить про їх стабільну, проте менш домінуючу роль у забезпеченні внутрішнього попиту США на послуги. У сукупності ці сім країн формували майже 80% обсягу імпорту послуг США з ЄС, тоді як решту забезпечували 20 інших країн-членів.

США мали позитивне сальдо у торгівлі послугами з більшістю країн ЄС, зокрема Ірландією (53,3 млрд дол. США), Нідерландами (21,1 млрд дол. США) та Люксембургом (25,4 млрд дол. США), що зумовлено значним експортом високотехнологічних та ділових послуг. Водночас негативне сальдо зафіксовано у торгівлі з Німеччиною (-2,7 млрд дол. США), Францією (-2,7

млрд дол. США), Італією (-4,4 млрд дол. США) та іншими. Ці результати свідчать про вищу залежність США від окремих європейських постачальників у певних секторах послуг [46, 59] (додаток II).

Таким чином, США та ЄС зберігають стратегічне значення одне для одного як у сфері торгівлі товарами, так і послугами, навіть попри трансформацію глобального економічного ландшафту. Поглиблення трансатлантичної співпраці, поліпшення бізнес-середовища та зміцнення економічних зв'язків мають вирішальне значення не лише для зростання та створення робочих місць у межах обох економік, а й для забезпечення світової гео економічної стабільності та безпеки.

2.3. Тенденції інвестиційного співробітництва країн ЄС та США

Трансатлантична торгівля між країнами Європейського Союзу та Сполученими Штатами Америки є масштабною та стратегічно важливою, однак зосередження виключно на товарообігу не дозволяє повністю охопити суть економічних відносин між цими регіонами. У центрі трансатлантичної комерції перебувають не лише потоки товарів, а й взаємні інвестиції, які є глибшою та стійкішою формою економічної взаємодії. Саме інвестиційне співробітництво визначає характер і масштаби ділової активності по обидва боки Атлантики, слугуючи основою сучасного економічного співробітництва.

Американські та європейські компанії протягом десятиліть послідовно інвестують в економіку одна одної, обираючи модель «присутності на місці» замість експорту продукції через океан. Такий підхід дозволяє наблизитися до споживача, краще враховувати локальні ринкові особливості та знижувати логістичні витрати. Як наслідок, обсяги прямих іноземних інвестицій між США та ЄС суттєво перевищують не лише товарообіг між ними, але й інвестиційні потоки з цих регіонів до інших частин світу [46].

На рисунку 2.22 представлено регіони світу, які були головними отримувачами та джерелами капіталу для США у 2024 році.

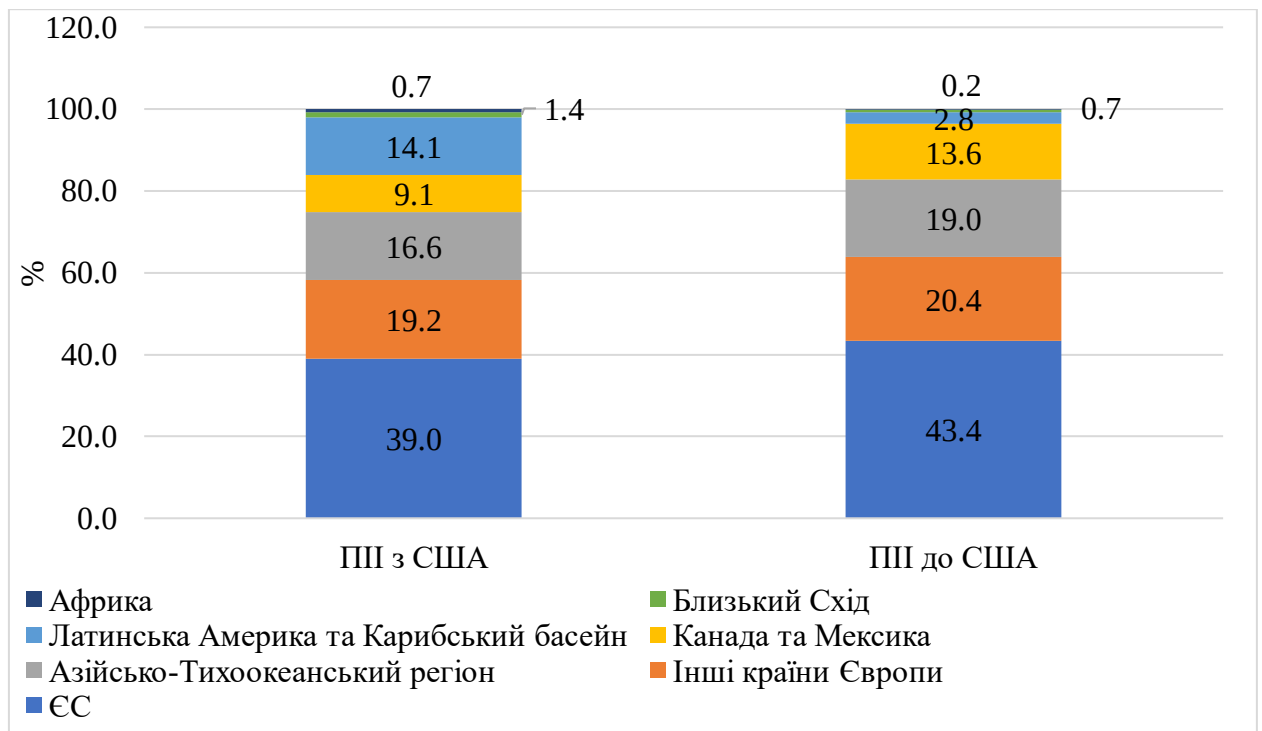


Рис. 2.22. Структура вихідних та вхідних ПІІ США за регіонами у 2024 р., %

Джерело: складено автором за матеріалом [60, 61]

Європа залишається найпривабливішим регіоном у світі для американських компаній, що інвестують за кордоном. У 2024 році на Європу припадало 58,2% глобальних вихідних потоків ПІІ США, з яких 39% – на країни Європейського Союзу та 19,2% – на інші європейські держави. Ці показники значно перевищують частку Азійсько-Тихоокеанського регіону (16,6%), Латинської Америки та Карибського басейну (14,1%), а також партнерів за угодою USMCA – Канади та Мексики (9,1%). При цьому на Канаду припадало дві третини від загального обсягу серед країн-партнерів угоди (6,8%). Країни Близького Сходу та Африки разом отримали лише близько 2% американських інвестицій.

Європейські компанії водночас є найбільшим джерелом прямих іноземних інвестицій у Сполучених Штатах. Зокрема, у 2024 році на них припадало 63,8% усіх глобальних ПІІ до США (на основі історичної вартості). Інвестиції з країн ЄС становили 43,4%, а з решти країн регіону – 20,4%.

Компанії з Японії забезпечили 13% загального обсягу, а підприємства з інших країн Азійсько-Тихоокеанського регіону – додаткові 6%. Частка інвестицій від партнерів USMCA – Канади та Мексики – становила 13,6%. Значно нижчими були показники з боку Латинської Америки та Карибського басейну (2,8%), Близького Сходу (0,7%) та Африки (0,2%), на які сукупно припадало лише 3,7% загального обсягу ПІІ до США [46, 60, 61].

На рис. 2.23 графічно наведемо динаміку ПІІ із США в ЄС у 2014-2014 рр. у 2014-2024 рр.

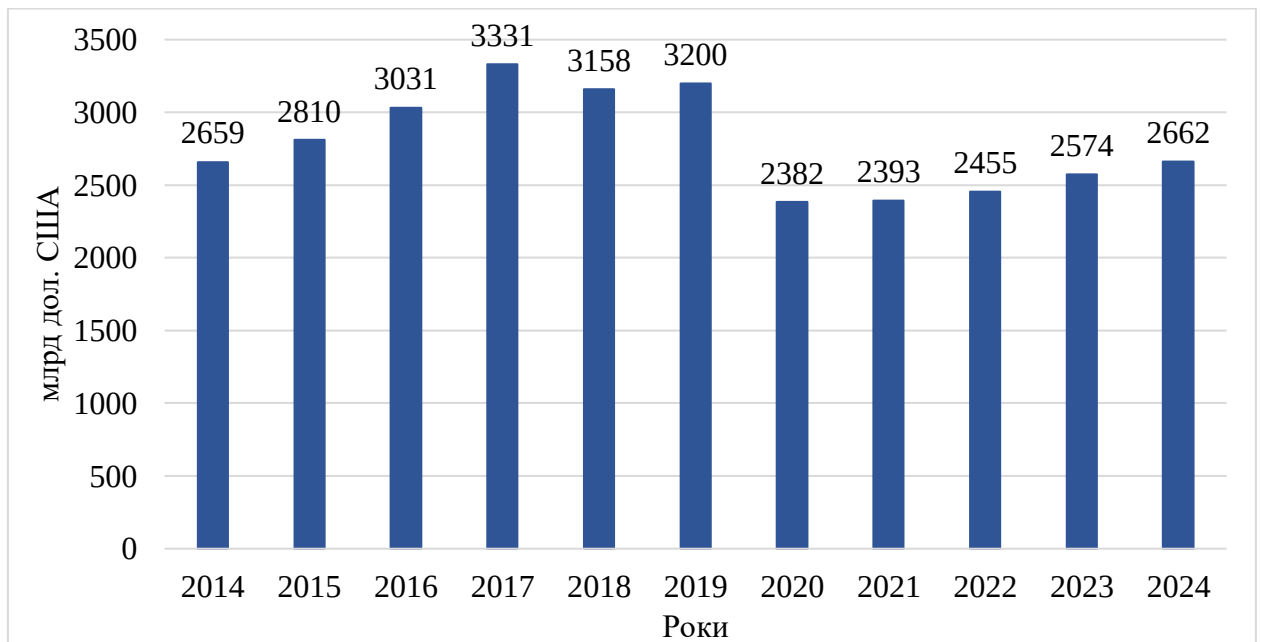


Рис. 2.23. Динаміка ПІІ із США в ЄС у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [60]

Загальний обсяг двосторонніх прямих іноземних інвестицій між США та ЄС у 2024 році досягнув близько 5,1 трлн дол. США. Із цієї суми прямі іноземні інвестиції зі США в економіку ЄС становили 2,6 трлн дол. США. Найвищий показник було зафіксовано у 2019 році – 3,2 трлн дол. США, однак подальший розвиток подій, зокрема вплив пандемії COVID-19, призвів до скорочення обсягів інвестицій в наступні роки мала вплив. В останні роки ПІІ коливалися в межах, близьких до рівня, зафіксованого на початку досліджуваного періоду.

На рис. 2.24 представимо основні напрямки ПІІ США до країн ЄС у 2024 р.

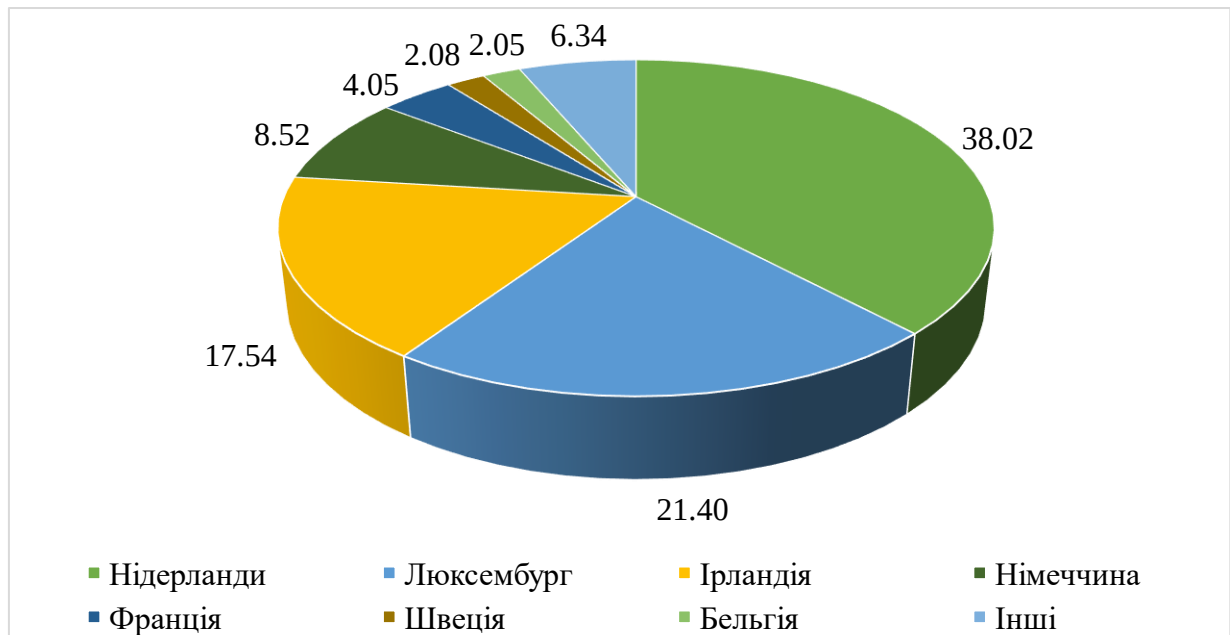


Рис. 2.24. Основні напрямки ПІІ США до країн ЄС у 2024 р., %

Джерело: складено автором за матеріалом [60]

У 2024 році Нідерланди були одним з найбільших отримувачів прямих інвестицій із США. На країну припадало понад 1 трлн дол. США, або 38,02% від загально обсягу ПІІ, спрямованих до ЄС. Така концентрація інвестицій пояснюється конкурентоспроможною економікою Нідерландів, історично сприятливим податковим режимом та наявністю численних інвестиційних угод, що гарантують захист іноземних інвесторів. США також є провідним джерелом неєвропейських ПІІ у Люксембурзі. У 2024 році обсяг американських інвестицій у цю країну становив 569 млрд дол. США, або 21,4% загального обсягу ПІІ з США до ЄС. Люксембург залишається одним із провідних фінансових центрів завдяки зростанню сектора інвестиційних фондів, що забезпечується розвитком транскордонних фінансових інструментів. Частка Ірландії становила 17,54%, що у вартісному вираженні дорівнює 466 млрд дол. США. В країні функціонує близько 950 американських дочірніх компаній, які працюють у різних сферах. Дещо менші обсяги

інвестицій припадали на Німеччину (8,52%), Францію (4,05%), Швецію (2,08%) та Бельгію (2,05%). Проте країни зберігають високу інвестиційну привабливість завдяки стабільному правовому середовищу, розвиненій інфраструктурі, висококваліфікованій робочій силі та провідним науково-дослідницьким центрам. Сукупно зазначені сім країн отримали 93,66% усіх ПІІ зі США до ЄС, тоді як на решту 20 країн припало лише 6,34% [60, 62] (додаток К).

На рис. 2.25 представимо динаміку надходження ПІІ з ЄС в США у 2014-2024 рр.

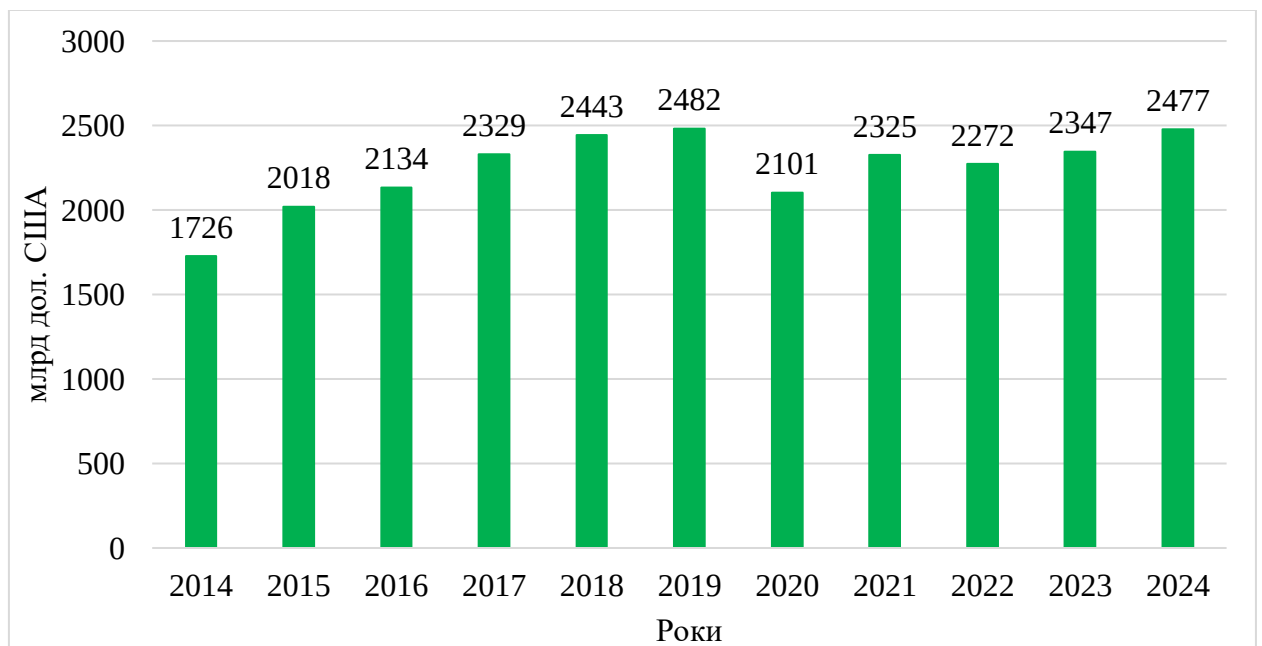


Рис. 2.25. Динаміка надходження ПІІ з ЄС в США у 2014-2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [61]

Прямі іноземні інвестиції з ЄС до США демонстрували тенденцію до зростання протягом більшої частини досліджуваного періоду, досягнувши історичного максимуму у 2,5 трлн дол. США в 2018 році. У 2020 році було зафіксовано незначне скорочення до 2,1 трлн дол. США, що пояснюється впливом капіталу на тлі глобальної економічної нестабільності, спричиненої

пандемією COVID-19. У 2024 році обсяг інвестицій становив 2,48 трлн дол. США, що фактично відповідає рівню вхідних ПІІ з США до ЄС.

Географічну структуру основних напрямків надходження ПІІ з ЄС до США у 2024 році представлено на рис. 2.26.

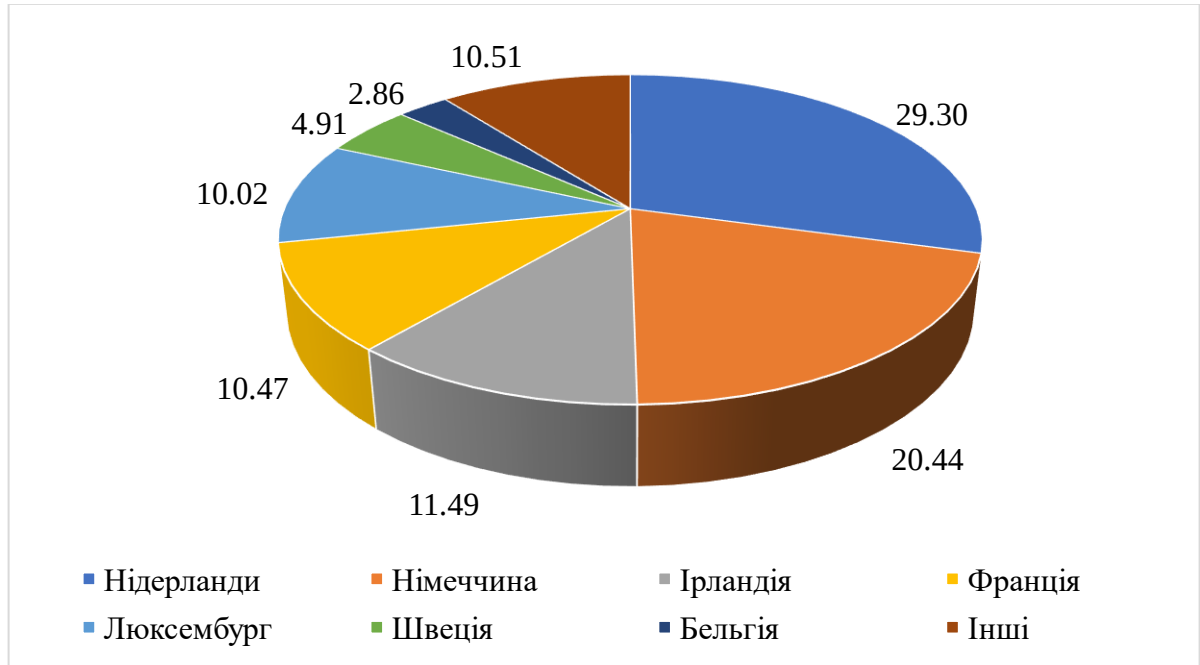


Рис. 2.26. Основні напрямки надходження ПІІ з ЄС до США у 2024 р., %
Джерело: складено автором за матеріалом [61]

Серед країн ЄС Нідерланди у 2024 році були не лише найбільшим отримувачем інвестицій зі США, а й провідним інвестором у Сполучені Штати, забезпечивши 29,30% від загального обсягу вихідних потоків ПІІ ЄС, що забезпечило близько 725 млрд дол. США. П'ята частина всіх інвестицій припадала на Німеччину (20,44%), обсяг якої становив 506 млрд дол. США. Частки Ірландії (11,49%), Франції (10,47%) та Люксембургу (10,02%) були близькими до 10%. Структура вихідних інвестицій дещо відрізняється від вхідних, однак у ній домінують аналогічні країни. Сукупно сім провідних партнерів формують близько 89,49% обсягу інвестицій, тоді решта держав ЄС забезпечила лише 10,51% [61, 62].

У таблиці 2.7 наведено обсяги та частки прямих іноземних інвестицій між США та ЄС, розподілені за видами економічної діяльності.

Найбільша частка прямих інвестицій США в країни ЄС у 2024 році зосереджувалася у холдингових компаніях (64,57%). Виробництво займало друге місце з часткою 13,40%, серед підгалузей якого провідну роль відігравала хімічна промисловість (3,92%). Значні обсяги спрямовувалися також в інформаційні послуги (5,53%) та фінансовий сектор, включно зі страхуванням (4,98%).

Таблиця 2.7

Структура ПІІ між США та ЄС за видами економічної діяльності у 2024 р.

	ПІІ з США в ЄС		ПІІ з ЄС в США	
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
Виробництво	356,366	13,40	1252,745	50,57
– Харчова промисловість	8,081	0,30	36,653	1,48
– Хімічна промисловість	104,207	3,92	419,244	16,93
– Первинна та оброблена металургія	20,125	0,76	65,328	2,64
– Машинобудування	41,403	1,56	113,220	4,57
– Комп'ютери та електронні вироби	55,224	2,08	144,844	5,85
– Електричне обладнання, прилади та компоненти	7,451	0,28	66,697	2,69
– Транспортне обладнання	25,029	0,94	90,464	3,65
– Інше виробництво	94,846	3,57	316,243	12,77
Оптова торгівля	63,589	2,39	195,595	7,90
Роздрібна торгівля	–	–	104,577	4,22
Інформаційні послуги	147,059	5,53	168,767	6,81
Депозитарні установи	69,453	2,61	57,315	2,31
Фінанси та страхування	132,281	4,98	150,088	6,06
Професійні, наукові та технічні послуги	54,270	2,04	131,515	5,31
Нерухомість, оренда та лізинг	–	–	68,718	2,77
Холдингові компанії	1716,888	64,57	–	–
Інші галузі	118,930	4,47	347,699	14,04
Загалом	2661,811	100,00	2477,019	100,00

Таблиця складена автором за матеріалами: [63, 64]

У структурі прямих інвестицій ЄС у США провідне місце займало виробництво, на яке припадала половина загально обсягу (50,57%). Ключовим сектором у цій галузі залишалася хімічна промисловість (16,93%). Серед сфер

послуг найбільші частки займали оптова торгівля (7,90%), інформаційні послуги (6,81%) та фінансові послуги (6,06%).

Високі обсяги іноземних інвестицій між США та ЄС зумовлені спільними конкурентними перевагами обох економік, хоча в останні роки з'явилися нові виклики. У 2025 році трансатлантичні економічні відносини зазнають тиску через торговельні суперечки та політику адміністрації Трампа «Америка понад усе», яка передбачає запровадження мит і зменшення стимулів для інвестування в ЄС, водночас заохочуючи перенесення капіталу до США. Наразі США випереджають ЄС за такими параметрами, важливими для інвесторів, як доступ до капіталу та рівень винагороди за інновації, що потенційно може змінити структуру інвестиційних потоків [65].

Попри ці напруження, трансатлантична економіка зберігає статус найбільш стабільної та взаємовигідної комерційної взаємодії у світі, а обидві сторони переглядають рівень залежності в умовах геополітичних трансформацій.

Висновки до другого розділу

1. Дипломатичні та економічні відносини між США та ЄС мають тривалу історію, що бере свій початок у повоєнний період. Протягом десятиліть ці зв'язки послідовно зміцнювалися завдяки укладенню багатосторонніх угод та реалізації спільних ініціатив. Сукупна частка США та ЄС у світовому ВВП у 2024 році становила 43,6%, що підкреслює їхню провідну роль у глобальній економіці. Обидві сторони належать до країн з високим рівнем доходу, проте рівень ВВП на душу населення США майже вдвічі перевищує середньоєвропейський показник, що визначає різницю у потенціалах економік. США та провідні країни ЄС утримують високі позиції у світових рейтингах інноваційного розвитку та конкурентоспроможності, хоча зростає конкуренція з боку економік Азійсько-Тихоокеанського регіону. Висока частка у світовій торгівлі товарами та послугами (понад 40% експорту та

імпорту) створює надійну основу для подальшої активізації їхніх зовнішньоекономічних зв'язків. Таким чином, історично сформовані та сучасні економічні показники визначають передумови зміцнення трансатлантичного партнерства.

2. У 2024 році загальний обсяг двосторонньої торгівлі між США та ЄС досягнув майже 1,5 трлн дол. США, що на 34% перевищує рівень 2014 року. Торгівля товарами становила 981 млрд дол. США, а послугами – 500,8 млрд дол. США, при цьому дефіцит торговельного балансу США з ЄС сягнув рекордного рівня – 148 млрд дол. США. Дефіцит у торгівлі товарами частково компенсується позитивним сальдо в торгівлі послугами. Основними торговельними партнерами США серед країн ЄС залишаються Німеччина, Нідерланди, Ірландія, Франція та Італія, які забезпечують понад 70% загального обсягу експорту та імпорту. В експорті та імпорту товарів домінують машини, обладнання, транспортні засоби та продукція хімічної промисловості, що відображає структурну схожість товарних потоків. У сфері послуг США експортують переважно ділові та фінансові послуги, а також послуги, пов'язаних з використанням прав інтелектуальної власності, тоді як імпорт послуг із ЄС характеризується високою часткою туристичних, ділових та транспортних послуг.

3. Взаємні інвестиції між США та ЄС становлять центральний елемент трансатлантичної економічної взаємодії та відображають більш стійкий рівень співпраці, ніж торгівля товарами. У 2024 році ЄС залишався найбільш привабливим регіоном для американських компаній, на який припадало 39% глобальних вихідних потоків ПІІ США, тоді як європейські інвестиції до США становили 43% прямих інвестицій. Загальний обсяг двосторонніх прямих іноземних інвестицій у 2024 році досягнув близько 5,1 трлн дол. США, із яких 2,6 трлн дол. США були вкладені зі США в ЄС, а 2,48 трлн дол. США – з ЄС у США. Основними партнерами в межах ЄС були Нідерланди, Німеччина, Ірландія, Франція, Люксембург, Швеція та Бельгія, які сукупно забезпечують близько 90% загального обсягу інвестиційних потоків. США переважно

інвестують у холдингові компанії, тоді як основна частка європейських інвестицій у США зосереджена у виробничому секторі, на який припадає 50% обсягу інвестицій, з ключовою роллю хімічної промисловості.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА КРАЇН ЄС ТА США

3.1. Моделювання торговельно-економічних відносин між США та ЄС

Торговельно-економічне співробітництво між США та ЄС має довгу історію і базується на ролі обох сторін як глобальних економічних лідерів, що визначають основні напрями світової торгівлі. У довгостроковій перспективі тісніша економічна взаємодія може сприяти поглибленню партнерства й стимулювати стійке інноваційне зростання по обидва боки. Саме тому оцінка інтенсивності та характеру взаємозалежності їхніх торговельних зв'язків є необхідною для виявлення пріоритетів подальшого розвитку.

Першочергове значення має всебічна оцінка експортних та імпорتنих квот США та країн ЄС, які виступають індикаторами відкритості ринків до співпраці у сфері торгівлі. Результати розрахунків наведено в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Показники експортної, імпорتنної та зовнішньоторговельної квоти США та країн ЄС у 2024 р.

Країна	Експортна квота, %	Імпортна квота, %	Зовнішньоторговельна квота, %
США	10,9	14,0	12,4
ЄС	50,7	46,3	48,5
Австрія	56,9	53,6	55,3
Бельгія	79,2	79,2	79,2
Болгарія	55,8	53,5	54,6
Греція	42,0	47,3	44,7
Данія	69,7	58,9	64,3
Естонія	76,3	75,7	76,0
Ірландія	147,6	105,4	126,5
Іспанія	37,3	33,0	35,2
Італія	32,7	30,4	31,6
Кіпр	96,7	93,1	94,9
Латвія	64,6	67,2	65,9
Литва	74,1	68,9	71,5
Люксембург	215,5	182,7	199,1

Продовження таблиці 3.1

Мальта	123,5	106,1	114,8
Нідерланди	84,1	72,0	78,1
Німеччина	42,1	38,2	40,2
Польща	52,3	48,3	50,3
Португалія	46,5	44,7	45,6
Румунія	35,6	41,7	38,6
Словаччина	85,2	85,0	85,1
Словенія	81,5	74,9	78,2
Угорщина	74,6	69,1	71,8
Фінляндія	41,6	40,9	41,2
Франція	33,2	34,0	33,6
Хорватія	49,8	52,9	51,4
Чехія	69,2	62,7	66,0
Швеція	54,6	50,2	52,4

Джерело: розраховано та складено автором за матеріалами [40, 50, 51]

Експортна квота дозволяє оцінити рівень відкритості економіки для міжнародної торгівлі. Традиційно країнами з найбільшою експортною квотою залишаються такі держави ЄС: Люксембург (216%), Ірландія (148%), Мальта (123%), Кіпр (96%), Словаччина (85%), Нідерланди (84%), Словенія (82%). У цих країнах обсяги експортних потоків значно перевищують рівень ВВП, що зумовлено як структурою економіки (орієнтація на зовнішню торгівлю в Ірландії та Нідерландах), так і малими розмірами внутрішнього ринку (Люксембург, Мальта та Кіпр). Загалом більшість країн ЄС відносять до країн з відкритою економікою (квота перевищує 30%). Натомість у великих економіках, таких як Італія (33%) та Франція (34%) рівень відкритості є відносно нижчим, що відображає вищий ступінь автономності їхніх економік. Показник США є найменшим серед вибірки (близько 11%), що пояснюється масштабом внутрішнього виробництва та орієнтацією значної його частини на внутрішній ринок.

Показник імпоротної квоти характеризує залежність економіки від зовнішніх поставок. У США цей показник становить 14%, що вважається умовно «безпечним» рівнем залежності. У країнах ЄС значення є істотно вищими: для Люксембургу – 183%, Мальти – 106%, Ірландії – 105%. Це вказує

на критичну залежність менших економік від імпорту. Навіть у найбільших економіках ЄС імпортна квота перевищує 30%. Таким чином, попри великі абсолютні обсяги імпорту США, його частка у ВВП є незначною, тоді як у країнах ЄС спостерігається протилежна ситуація.

Проте ці показники без додаткових даних не дозволяють точно оцінити інтенсивність залучення країн до міжнародної торгівлі, оскільки ситуація багато в чому залежить від структури економіки та її масштабів. Що стосується показників зовнішньоторговельної квоти, то тут простежується стала тенденція: для США характерна відносно низька квота, тоді як для більшості європейських країн вона залишається вищою.

З огляду на те, що двостороння торгівля між США та ЄС, зумовлюється не лише рівнем відкритості економіки, а й впливом макроекономічних показників обох досліджуваних сторін, доцільним є застосування кореляційно-регресійної моделі для оцінювання сили та напрямку цього впливу.

У ході дослідження розроблено кореляційно-регресійну модель, що дала змогу кількісно оцінити вплив окремих макроекономічних показників США на обсяги двосторонньої торгівлі з ЄС (трлн дол. США), що виступає перемінною Y . Як незалежні змінні було обрано: X_1 – обсяг двосторонніх ПП між США та ЄС (трлн дол. США); X_2 – ВВП на душу населення США (тис. дол. США); X_3 – рівень інфляції в США (%); X_4 – рівень зайнятості в США (%).

Таблиця 3.2

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу макроекономічних показників США на обсяг двосторонньої торгівлі з ЄС

Рік	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
2014	1,106	4,385	55,153	1,6	58,6
2015	1,117	4,828	56,849	0,1	59
2016	1,114	5,165	57,976	1,3	59,4
2017	1,18	5,66	60,047	2,1	59,8
2018	1,279	5,601	62,875	2,4	60,2

Продовження таблиці 3.2

2019	1,356	5,683	65,228	1,8	60,5
2020	0,941	4,484	64,401	1,2	56,6
2021	1,106	4,718	71,307	4,7	58,2
2022	1,334	4,727	77,86	8	59,5
2023	1,401	4,921	82,304	4,1	59,8
2024	1,482	5,139	85,809	2,9	59,4

Джерело: складено автором за матеріалами [41, 44, 52, 63, 64, 66]

На рис. 3.1 представлено результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу.

Показники регресійної статистики								
Коефіцієнт множинної регресії R	0,982531098							
Коефіцієнт детермінації R ²	0,965367358							
Нормований коефіцієнт детермінації	0,94227893							
Стандартна похибка	0,039010797							
Спостереження	11							
Дисперсійний аналіз								
	df	SS	MS	F	Значущість F			
Регресія	4	0,254523492	0,063630873	41,81174032	0,00016184			
Залишок	6	0,009131054	0,001521842					
Разом	10	0,263654545						
	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%
У-перетин	-6,354978587	0,986413485	-6,442509845	0,000661891	-8,768645432	-3,941311741	-8,768645432	-3,941311741
Змінна X1	-0,058671177	0,046467857	-1,262618529	0,253578365	-0,172373926	0,055031572	-0,172373926	0,055031572
Змінна X2	0,011277511	0,001568886	7,188229103	0,000366571	0,007438586	0,015116436	0,007438586	0,015116436
Змінна X3	-0,015268402	0,008244203	-1,852016783	0,113472485	-0,035441239	0,004904436	-0,035441239	0,004904436
Змінна X4	0,120866095	0,019724845	6,127606861	0,000863452	0,072601138	0,169131051	0,072601138	0,169131051

Рис. 3.1. Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу впливу макроекономічних показників США на обсяг двосторонньої торгівлі з ЄС

Коефіцієнт детермінації моделі становить 0,965, що свідчить про високу пояснювальну здатність моделі: приблизно 96,5% варіації показника двосторонньої торгівлі між США та ЄС зумовлюється змінами незалежних змінних. Значення критерію Significance F (0,0016) вказує на високу статистичну значущість моделі в цілому та дозволяє стверджувати, що існує зв'язок між показником двосторонньої торгівлі та обраними змінними.

Таким чином, побудована багатофакторна кореляційно-регресійна модель має такий вигляд:

$$Y = -6,354 - 0,058x_1 + 0,011x_2 - 0,015x_3 + 0,120x_4$$

Коефіцієнт -6,354 відображає прогнозоване значення обсягу торгівлі між США та ЄС у випадку, якщо всі незалежні змінні дорівнюватимуть нулю, це

вказує на необхідність врахування економічних факторів для забезпечення позитивного торговельного обсягу.

Змінна X_1 , що відображає обсяг двосторонніх прямих іноземних інвестицій, має негативний коефіцієнт $-0,058$. Це свідчить про обернену залежність: зі зростанням ПІ спостерігається скорочення обсягів торгівлі між США та ЄС. Така ситуація пояснюється тим, що інвестиції спрямовуються на створення виробничих потужностей у країнах-партнерах, що частково заміщує експортні поставки.

Коефіцієнт змінної X_2 ($0,011$) – ВВП на душу населення – вказує на стимулюючий ефект цього показника. Зростання цього макроекономічного показника супроводжується розширенням зовнішньоторговельних зв'язків, що свідчить про активізацію економіки та зростання платоспроможного попиту на імпортовані товари.

Змінна X_3 , яка характеризує рівень інфляції чинить незначний негативний вплив. Підвищення інфляційного тиску частково знижує обсяги торгівлі через певне зниження конкурентоспроможності американських товарів на ринку ЄС.

Змінна X_4 – рівень зайнятості в США – має найбільший вплив на обсяги двосторонньої торгівлі. Зростання кількості зайнятих в економіці сприяє підвищенню виробничої активності в країні та, відповідно, стимулює збільшення обсягів торгівлі з ЄС.

У цілому модель свідчить, що найбільш помітний стимулюючий ефект на обсяги двосторонньої торгівлі США та ЄС мають ВВП на душу населення та рівень зайнятості в США. В той час, як ПІ та інфляція мають стримувальний або частково нейтральний вплив.

Проведемо кореляційно-регресійний аналіз впливу макроекономічних показників ЄС на обсяг двосторонньої торгівлі з США.

Таблиця 3.3

Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу впливу макроекономічних показників ЄС на обсяг двосторонньої торгівлі з США

Рік	Y	X1	X2	X3	X4
2014	1,106	4,385	35,592	0,2	50,6
2015	1,117	4,828	30,769	0,1	51
2016	1,114	5,165	31,462	0,2	51,6
2017	1,18	5,66	33,392	1,4	52,3
2018	1,279	5,601	36,054	1,7	52,9
2019	1,356	5,683	35,374	1,6	53,3
2020	0,941	4,484	34,698	0,5	52,5
2021	1,106	4,718	39,214	2,6	53
2022	1,334	4,727	37,962	8,8	54
2023	1,401	4,921	41,392	6,3	54,2
2024	1,482	5,139	43,145	2,4	54,1

Джерело: складено автором за матеріалами [41, 44, 52, 63, 64, 66]

Для дослідження впливу окремих показників ЄС на обсяги двосторонньої торгівлі з ЄС (трлн дол. США), що виступає перемінною Y, було обрано аналогічні незалежні змінні: X1 – обсяг двосторонніх ПП між США та ЄС (трлн дол. США); X2 – ВВП на душу населення ЄС (тис. дол. США); X3 – рівень інфляції в ЄС (%); X4 – рівень зайнятості в ЄС (%).

Результати даного кореляційно-регресійного аналізу наведено на рис. 3.2.

Показники регресійної статистики								
Коефіцієнт множинної регресії R	0.89915546							
Коефіцієнт детермінації R ²	0.808480542							
Нормований коефіцієнт детермінації R ²	0.680800903							
Стандартна похибка	0.091737829							
Спостереження	11							
Дисперсійний аналіз								
	df	SS	MS	F	Значущість F			
Регресія	4	0.21315957	0.053289892	6.332102367	0.024063305			
Залишок	6	0.050494976	0.008415829					
Разом	10	0.263654545						
	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%
Y-перетин	1.924721984	2.676164647	0.719209106	0.499053268	-4.623617006	8.47306097	-4.623617006	8.473060974
Змінна X1	0.250766739	0.08818794	2.843549129	0.029429569	0.034978624	0.46655485	0.034978624	0.466554854
Змінна X2	0.033536654	0.014628769	2.292513811	0.061730853	-0.002258653	0.06933196	-0.002258653	0.069331961
Змінна X3	0.030566672	0.0183085	1.669534488	0.14605103	-0.014232614	0.07536596	-0.014232614	0.075365958
Змінна X4	-0.061773351	0.064278115	-0.961032402	0.373648335	-0.219056232	0.09550953	-0.219056232	0.09550953

Рис. 3.2. Результати проведеного кореляційно-регресійного аналізу впливу макроекономічних показників ЄС на обсяг двосторонньої торгівлі з США

Коефіцієнт детермінації даної моделі становить -0,808 або 80,8%, що підтверджує її достатню пояснювальну силу. Незважаючи на те, що значення

R^2 є дещо нижчим порівняно з попередньою моделлю, воно залишається високим і свідчить про узгодженість моделі з емпіричними даними. Рівень значущості Significance F становить 0,02 (менше за встановлений рівень 0,05), що дозволяє вважати побудовану модель статистично значущою. Це доводить наявність істотного впливу незалежних змінних на залежну змінну – обсяг двосторонньої торгівлі між США та ЄС. Тому модель має вигляд:

$$Y = 1,924 + 0,250x_1 + 0,033x_2 + 0,030x_3 - 0,061x_4$$

Значення коефіцієнта при змінній X_1 , що відображає обсяги потоків двосторонніх ПІІ, вказує на наявність позитивного впливу. Зростання інвестиційних потоків сприяє поглибленню економічного співробітництва, розвитку спільних виробничих проєктів, а також розширенню експортно-імпортних операцій.

Валовий внутрішній продукт (X_2) також чинить позитивний вплив на торговельну активність. Підвищення цього показника свідчить про зростання купівельної спроможності населення, що стимулює попит на імпортовані товари.

Крім того, отримані результати моделі вказують на позитивний вплив інфляційних процесів (X_3) на обсяги торговельного обміну між США та ЄС. Це може пояснюватися тим, що зростання інфляції, особливо в помірних межах, робить експортні товари відносно дешевшими для іноземних покупців, що стимулює підвищення попиту продукцію.

Водночас рівень зайнятості (X_4) демонструє помірно негативний вплив на зростання зовнішньоторговельного обороту. Така тенденція, на перший погляд, виглядає парадоксальною, однак її можна пояснити тим, що підвищення рівня зайнятості сприяє насиченню внутрішнього ринку та зменшенню потреби в імпорті. Варто зазначити, що в попередній моделі спостерігалася протилежна залежність, однак у контексті поточної ситуації слід враховувати, що економіка США, на відміну від ЄС, тривалий час залишається більш імпортозалежною.

Таким чином, вплив макроекономічних показників США на обсяги двосторонньої торгівлі з країнами ЄС інколи має протилежний характер, що зумовлено структурними особливостями їхніх економік. Проте саме ці відмінності формують унікальну модель трансатлантичних економічних відносин, для якої характерна висока взаємозалежність і взаємодоповнюваність партнерів.

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності визначається як співвідношення загального зовнішньоторговельного обороту до торговельного сальдо та дозволяє оцінити пропорцію між експортом та імпортом у двосторонніх торговельних відносинах.

Аналіз коефіцієнта збалансованості зовнішньоторговельної діяльності свідчить, що в цілому Європейський Союз має відносно збалансовані торговельні відносини з США, із незначним переважання експорту (коефіцієнт 0,1), що майже наближається до стану абсолютної збалансованості (таблиця 3.4).

Таблиця 3.4

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності країн ЄС з США у 2024 р.

Країни	Коефіцієнт збалансованості	Інтерпретація результатів
ЄС	0,10	Порівняльна збалансованість експорту
Австрія	0,47	Порівняльна збалансованість експорту
Бельгія	-0,09	Порівняльна збалансованість імпорту
Болгарія	0,11	Порівняльна збалансованість експорту
Греція	0,31	Порівняльна збалансованість експорту
Данія	0,04	Порівняльна збалансованість експорту
Естонія	0,37	Порівняльна збалансованість експорту
Ірландія	0,14	Порівняльна збалансованість експорту
Іспанія	-0,02	Порівняльна збалансованість імпорту
Італія	0,35	Порівняльна збалансованість експорту
Кіпр	0,09	Порівняльна збалансованість експорту
Латвія	-0,05	Порівняльна збалансованість імпорту
Литва	-0,07	Порівняльна збалансованість імпорту
Люксембург	-0,80	Значна незбалансованість імпорту
Мальта	0,15	Порівняльна збалансованість експорту
Нідерланди	-0,43	Порівняльна збалансованість імпорту
Німеччина	0,27	Порівняльна збалансованість експорту
Польща	0,03	Порівняльна збалансованість експорту

Продовження таблиці 3.4

Португалія	0,40	Порівняльна збалансованість експорту
Румунія	0,32	Порівняльна збалансованість експорту
Словаччина	0,79	Значна незбалансованість експорту
Словенія	0,83	Значна незбалансованість експорту
Угорщина	0,49	Порівняльна збалансованість експорту
Фінляндія	0,38	Порівняльна збалансованість експорту
Франція	0,12	Порівняльна збалансованість експорту
Хорватія	0,07	Порівняльна збалансованість експорту
Чехія	0,24	Порівняльна збалансованість експорту
Швеція	0,17	Порівняльна збалансованість експорту

Джерело: розраховано та складено автором за матеріалами [52]

В окремих випадках спостерігають значні дисбаланси, наприклад у Люксембургу (коефіцієнт -0,8) імпорتنі потоки із США переважають експортні. Протилежна ситуація, з переважанням експорту над імпортом у торгівлі з США, характерна для Словаччини (0,79) та Словенії (0,83).

Країни з найбільш збалансованими двосторонніми відносинами з США це Данія (0,04), Кіпр (0,09), Польща (0,03), Хорватія (0,07), а також Бельгія (-0,09), Іспанія (-0,02), Латвія (-0,05) та Литва (-0,07), де співвідношення експорту та імпорту майже не відхиляється від нуля. Решта країн належить до групи з порівняльною збалансованістю експорту, де експорт переважає імпорт у помірних межах, без критичних дисбалансів. Винятком є Нідерланди, де спостерігається незначне домінування імпортних потоків із США.

Індекс інтенсивності торгівлі відображає відносну значущість торговельних потоків між двома країнами порівняно з їх роллю у світовій торгівлі (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Показники інтенсивності двосторонньої торгівлі між США та ЄС у 2024 р.

Країни	Індекс інтенсивності торгівлі для експорту США до ЄС	Індекс інтенсивності торгівлі для експорту ЄС до США
ЄС	0,75	0,65
Австрія	0,26	0,53
Бельгія	0,78	0,51
Болгарія	0,26	0,24
Греція	0,40	0,67
Данія	0,72	0,52

Продовження таблиці 3.5

Естонія	0,18	0,31
Ірландія	1,67	1,24
Іспанія	0,63	0,42
Італія	0,62	0,95
Кіпр	0,60	0,55
Латвія	0,29	0,22
Литва	0,45	0,28
Люксембург	1,75	0,13
Мальта	0,32	0,29
Нідерланди	1,44	0,39
Німеччина	0,69	0,84
Польща	0,39	0,30
Португалія	0,36	0,62
Румунія	0,16	0,28
Словаччина	0,08	0,55
Словенія	0,11	0,86
Угорщина	0,31	0,65
Фінляндія	0,37	0,64
Франція	0,69	0,69
Хорватія	0,29	0,27
Чехія	0,28	0,33
Швеція	0,55	0,55

Джерело: розраховано та складено автором за матеріалами [50-52]

Для аналізу взаємодії США та ЄС було обчислено два окремі індекси. Перший відображає наскільки ЄС є важливим ринком для експорту США порівняно зі середньосвітовим імпортом ЄС. Другий показує навпаки наскільки США є важливим ринком для експорту ЄС в порівнянні зі середньосвітовим імпортом США.

Загалом індекси інтенсивності торгівлі між США та ЄС демонструють близькі значення на рівні 0,75 та 0,65, проте ЄС має більшу значущість для експорту США ніж навпаки. Це свідчить про те, що США відчувають більшу значущість ЄС як ринку для свого експорту порівняно з тим, наскільки важливим є американський ринок для експорту ЄС. Така різниця зумовлена, зокрема, більшою диверсифікацією зовнішньої торгівлі ЄС та значними внутрішньоєвропейськими експортними потоками.

Серед країн ЄС США максимально реалізують свій експортний потенціал у напрямку Ірландії (1,67), Люксембургу (1,75), Нідерландів (1,44), що

свідчить про високу інтенсивність торгівлі з цими країнами. Водночас ключовими напрямками для експорту США залишаються Бельгія (0,78), Данія (0,72), Німеччина (0,69), Франція (0,69), де американські компанії максимально реалізують свій потенціал. Проте такі результати свідчать про наявні можливості для поглиблення торгівлі та укладання нових угод. Натомість США мають найменш інтенсивні торговельні відносини з Естонією (0,18), Румунією (0,16), Словаччиною (0,08) та Словенією (0,11), що вказує на перспективи для їхнього розвитку, хоча на це можуть впливати територіальна віддаленість та культурно-економічні особливості.

Щодо експорту ЄС до США, максимальне використання експортного потенціалу спостерігається в Італії (0,95), Німеччині (0,84), Словенії (0,86), Франції (0,69) та Греції (0,67). Водночас країни з низькими показниками, зокрема Болгарія (0,24), Латвія (0,22), Литва (0,28), Румунія (0,28) та Хорватія (0,27) можуть розглядати американський ринок як перспективний напрямок для розширення своїх експортних потоків.

Розрахунок індексу інтенсивності торгівлі дав змогу оцінити ступінь торговельної взаємозалежності між окремими країнами ЄС та США, проте цей показник відображає лише один аспект їхніх економічних зв'язків – обсяг загальноторговельного обігу. Для більш повного розкриття характеру та структури двосторонньої співпраці необхідно врахувати й інші форми економічної взаємодії, зокрема потоки прямих іноземних інвестицій та діяльність філій компаній. Саме тому наступним етапом дослідження є кластерний аналіз, який дозволяє поділити країни ЄС на окремі групи за рівнем інтенсивності та особливостями економічної взаємодії з США.

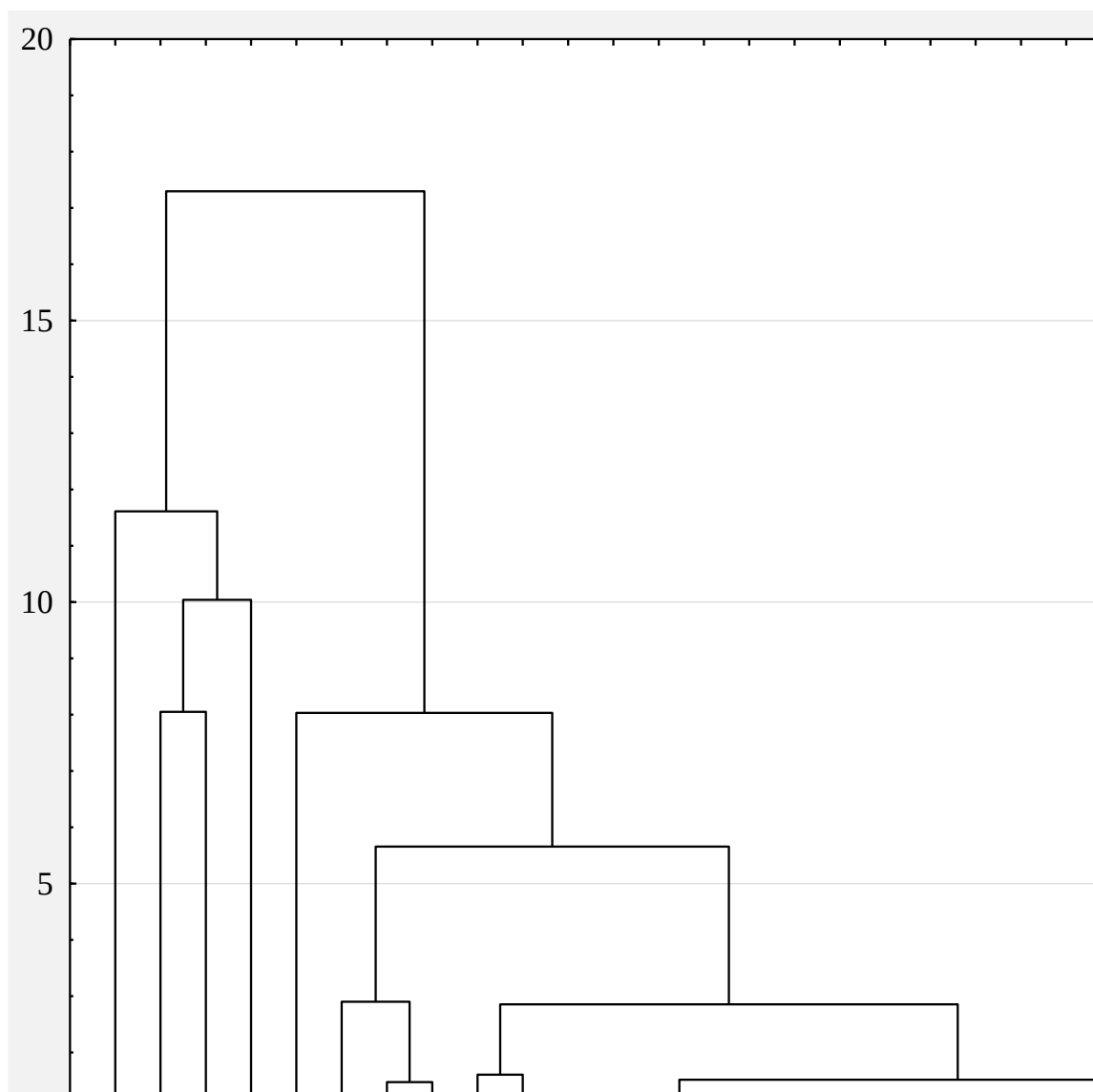


Рис. 3.3. Кластеризація країн за ЄС за рівнем економічної взаємодії зі США

Джерело: розраховано та складено автором [41, 52, 64, 67]

У ході проведеного аналізу країни було згруповано за десятьма ключовими показниками: 1. ВВП на душу населення; 2. загальний обсяг торгівлі товарами та послугами зі США; 3. експорт товарів до США; 4. імпорт товарів із США; 5. експорт послуг до США; 6. імпорт послуг із США; 7. ПП до США; 8. ПП із США; 9. обсяг продажів філій компаній країн ЄС у США; 10. Обсяг продажів американських філій у країна ЄС (додаток Л). У результаті аналізу було виокремлено 9 кластерів, кожен з яких відображає їхню інтегрованість у трансатлантичні економічні відносини зі США (таблиця 3.6).

Таблиця 3.6

Кластерний розподіл країн ЄС

Кластери	Країни
Кластер 1	Нідерланди, Франція, Німеччина, Ірландія
Кластер 2	Люксембург
Кластер 3	Італія, Іспанія, Бельгія
Кластер 4	Швеція, Данія
Кластер 5	Португалія, Греція
Кластер 6	Чехія, Угорщина
Кластер 7	Мальта, Кіпр
Кластер 8	Словенія, Словаччина
Кластер 9	Литва, Естонія, Румунія, Хорватія, Латвія, Болгарія
Кластер 10	Польща, Фінляндія, Австрія

Джерело: складено автором

Перший кластер об'єднує найбільш економічно потужні та високо інтегровані з економікою США країни – Нідерланди, Францію, Німеччину та Ірландію. Для цих економік характерні значні обсяги як експорту, так і імпорту товарів і послуг, що свідчить про глибоку взаємозалежність ринків. Вони також відзначаються суттєвими потоками прямих іноземних інвестицій – як з боку країн ЄС до США, так і з боку американських компаній до Європи, що підтверджує двосторонній характер їхньої економічної взаємодії. Високі обсяги продажів філій європейських компаній у США та американських філій у цих країнах додатково засвідчують розвинену корпоративну присутність і взаємопроникнення ринків. Варто відзначити, що Нідерланди певною мірою виділяються серед країн цього кластера, оскільки саме вони мають найбільш тісні інвестиційні зв'язки зі США, що зумовлено вигідним географічним розташуванням, сприятливими податковим середовищем та статусом одного з головних фінансових центрів Європи. Загалом ці чотири країни формують ядро трансатлантичного економічного партнерства США та ЄС.

Люксембург утворює окремий кластер, що представляє специфічний тип економічної взаємодії із США. Незважаючи на відносно скромні обсяги торгівлі товарами та послугами, порівняно з економіками першого кластера, країна вирізняється надзвичайно високою інвестиційною активністю: обсяги

прямих іноземних інвестицій перевищують 500 млрд дол. США, а взаємні потоки капіталу між двома юрисдикціями також мають значні масштаби. Така структура відносин – низькі торговельні потоки за супроводу величезних фінансових потоків – свідчить про те, що трансатлантичні зв'язки Люксембургу переважно мають фінансово-інвестиційний, а не торговельно-промисловий характер. Таке положення Люксембургу зумовлене його роллю фінансового центру, значною присутністю холдингових структур та інвестиційних фондів, а також специфікою податково-юридичного середовища, що сприяє концентрації капіталів.

До третього кластеру належать Італія, Іспанія та Бельгія – розвинені країни Європейського Союзу із середнім рівнем інтенсивності економічної взаємодії зі США. Для них характерні збалансовані торговельні відносини у сфері товарів та послуг, без значного переважання експорту чи імпорту. Вони демонструють взаємну інвестиційну активність, що підтверджує наявність стабільних двосторонніх капітальних потоків. Також для цих країн притаманна активна корпоративна присутність – як філій компаній країн ЄС, так і американських філій на їхній території. Це свідчить про сталий характер економічної співпраці та поступове розширення взаємних бізнес-зв'язків. Загалом країни третього кластера характеризуються помірним, але стабільним рівнем інтеграції зі США, виступаючи проміжною ланкою між економічним ядром ЄС та країнами з нижчими показниками взаємодії.

До четвертого кластеру віднесено дві скандинавські країни – Швецію та Данію. Їхні торговельно-економічні відносини зі США відзначаються помірною інтенсивністю, збалансованою структурою обміну та орієнтацією на високотехнологічні товари й інноваційні послуги. Такі характеристики свідчать про якісний, а не кількісний характер співпраці, що базується на високій доданій вартості продукції. Інвестиційна взаємодія між цими країнами та США має стабільний, але відносно обмежений масштаб порівняно з провідними економіками ЄС. Водночас Швеція та Данія демонструють високий рівень залучення до транснаціональної підприємницької діяльності,

що проявляється у значній присутності дочірніх структур європейських компаній у США та американських корпорацій у їхніх національних економіках. Таким чином, країни четвертого кластера характеризуються більше інноваційною спрямованістю хоча й не надмірно інтенсивними двосторонніми зв'язками зі США.

До п'ятого кластера віднесено дві південні європейські країни – Португалію та Грецію. Вони демонструють подібні риси макроекономічного розвитку, зокрема близькі рівні ВВП на душу населення, що істотно поступаються показниками країн попередніх кластерів. Торгівля між цими країнами та США характеризується помірними обсягами та структурою, у якій переважають традиційні товарні групи та послуги. Інвестиційна активність, як і присутність транснаціональних корпорацій, залишається незначною, хоча спостерігається тенденція до поступового розширення взаємодії. Такі особливості зумовлені структурними характеристиками національних економік, що орієнтовані переважно на внутрішній попит та інтеграцію в межах європейського ринку.

Шостий кластер об'єднує Чехію та Угорщину – країни Центральної Європи, для яких характерний обмежений масштаб торговельних зв'язків зі США, зосереджених переважно у сфері промислової продукції. Інвестиційна активність між сторонами залишається помірною: Угорщина демонструє вищі обсяги залучення американського капіталу та здійснення інвестицій у США порівняно з Чехією. Присутність американських компаній у цих країнах є більшою, ніж у Португалії та Греції, однак загалом свідчить лише про початковий рівень інтеграції у спільний трансатлантичний бізнес-простір. За рівнем макроекономічного розвитку Чехія дещо випереджає Угорщину за показником ВВП на душу населення.

Країни сьомого кластеру – Мальта та Кіпр – вирізняються специфічним характером двостороннього співробітництва зі США. Обсяги торгівлі товарами та послугами залишаються незначними, із певним переважанням сфери послуг, що зумовлено відносно невеликими масштабами їхніх економік

та домінуванням туристичного та фінансового секторів. Відтак визначальним чинником взаємодії виступає саме рівень залучення ПІІ зі США, який має для цих країн вагомніше значення, ніж товарообіг.

Країни восьмого кластера – Словаччина та Словенія – характеризуються відносно слаборозвиненими економічним зв'язками зі США. Їхню взаємодію можна визначити як переважно односторонню, оскільки основну частку становить експорт товарів до США, тоді як імпорт залишається незначним. У сфері послуг та інвестицій рівень співпраці також мінімальний. Для Словаччини властива певна присутність американських компаній, тоді як у Словенії така взаємодія практично відсутня.

Литва, Естонія, Румунія, Хорватія, Латвія та Болгарія формують дев'ятий кластер, для якого також характерний обмежений рівень торговельно-економічної взаємодії зі США. Обсяги торгівлі товарами та послугами залишаються незначними, з невираженою структурною спеціалізацією. Інвестиційна співпраця також є низькою, хоча в окремих країнах, зокрема в Румунії, спостерігається поступове залучення американського капіталу. У більшості випадків присутність транснаціональних компаній США має вибіркового характеру і зосереджується у сферах ІТ або промислового виробництва.

Десятий кластер об'єднує Польщу, Фінляндію та Австрію. Ці країни демонструють відносно розвинений рівень торговельно-економічних зв'язків зі США, хоча їхні обсяги дещо поступаються показникам країн перших чотирьох кластерів. Торгівля характеризується диверсифікованою структурою, із вагомою часткою промислової продукції, машинобудування та високотехнологічних товарів. Інвестиційна активність є помірно високою: у Польщі простежується динамічне зростання залучення американського капіталу, тоді як у Фінляндії та Австрії співпраця охоплює як виробничу, так і науково-технологічну сфери. Ці країни вже інтегровані у трансатлантичний економічний простір, хоча й не досягають масштабів лідерів за рівнем інвестицій та торгівлі.

Таким чином, співпраця між США та країнами ЄС характеризується різним рівнем інтенсивності, що зумовлено масштабами економік, географічним розташуванням, галузевою структурою та міжнародною спеціалізацією. У результаті простежується виражена диференціація залучення європейських держав до торговельно-економічних відносин зі США, що відображає різницю у ступені взаємозалежності та стратегічній значущості партнерства.

3.2. Напрямки удосконалення двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США

Європейський Союз та Сполучені Штати Америки становлять один з наймасштабніших економічних комплексів співробітництва, що охоплює взаємодію у сферах торгівлі товарами та послугами, інвестицій, інноваційної діяльності, наукових досліджень та патентування. Проте з початком другого терміну президентства Дональда Трампа у 2025 році у трансатлантичних торговельно-економічних відносинах виникли помітні дисбаланси [68].

У центрі торговельно-економічної політики США перебуває прагнення зміцнити національні позиції у світовій економіці шляхом скорочення торговельного дефіциту, стимулювання внутрішнього виробництва та підвищення конкурентоспроможності американських підприємств. Головною метою нової адміністрації Дональда Трампа проголошено створення умов для зростання внутрішніх і зовнішніх інвестицій, розширення зайнятості у промисловому секторі та посилення американського експорту. Особливу увагу приділено стимулюванню перенесення виробничих потужностей іноземних компаній до США. На практиці ці цілі реалізуються серед підвищення тарифів, введення взаємних обмежень та тиск на торговельних партнерів зокрема на Європейський Союз, який виступає одним із ключових контрагентів у двосторонній торгівлі та інвестиціях. Для ЄС такі заходи означають ризики для доступу на американський ринок, ускладнення

інтегрованих ланцюгів постачання та потенційні зсуви в інвестиційних рішеннях транснаціональних компаній [69].

Проте після місяців невизначеності та ескалації риторики 28 липня 2025 року було оголошено про нову масштабну торговельну угоду між ЄС та США. Водночас зміст досягнутих домовленостей і супровідні політичні рішення залишають низку відкритих запитань і суперечностей [70].

Згідно з положеннями угоди, Сполучені Штати запроваджують фіксований митний тариф у розмірі 15% на більшість імпорتنих позицій із ЄС (зокрема автомобілі, фармацевтичну продукцію та напівпровідники), тоді як для сталі та алюмінію зберігається підвищена ставка 50%. Водночас ЄС бере на себе зобов'язання скасувати секторні мита (зокрема 10% на автомобілі) та здійснити значні закупівлі й інвестиції в економіку США – 750 млрд дол. США імпорту американського газу до 2028 року та додатково 600 млрд дол. США прямих інвестицій, а також невизначені обсяги закупівель військової техніки. Обидві сторони зобов'язуються працювати над скороченнями нетарифних бар'єрів, але відсутність чіткого визначення цих механізмів залишається джерелом розбіжностей, зокрема в питаннях цифрових податків, регуляторних «зелених» стандартів ЄС та регулювання діяльності американських компаній [69, 71].

Незважаючи на політичну значущість економічні наслідки угоди залишаються неоднозначними: митні заходи спотворюють торгівлю та підвищують транзакційні витрати і кінцеві ціни. Імпортери та оптово-роздрібні посередники, як правило, траншують підвищені митні витрати у вигляді вищих оптових та роздрібних цін, що призводить до зниження реальних доходів домогосподарств і до зростання виробничих витрат у підприємств, які використовують імпортні комплектуючі. Більшість оцінок свідчить про відносно більші й вищі ціни в США, ніж в ЄС. Для ЄС оцінюване скорочення ВВП зазвичай становить 0,2%-0,8%, залежно від масштабу мит і заходів відповіді. При цьому вплив розподілятиметься нерівномірно між країнами-членами та секторами європейської економіки.

Найбільш уразливими виявляться країни з високою питомою вагою експорту до США – насамперед Німеччина, Італія та Ірландія – а також сектори з експортною орієнтацією, такі як автомобілебудування, промислове машинобудування та сільське господарство. В результаті такого розвитку подій європейські виробники автомобілів можуть незабаром зіткнутися з посиленою конкуренцією з-за Атлантики. Частина експортерів може поглинути додаткові витрати, аби зберегти ринкові позиції, інші – перекладуть їх на споживачів, що знизить попит в США. Ступінь цього перенесення залежатиме від еластичності попиту, частки імпортних комплектуючих у собівартості та рівня конкуренції на цільових ринках [70, 72].

Угода дозволила запобігти повномасштабній торговельній війні, проте вона залишається асиметричною та накладає значний тягар на європейських експортерів, водночас надаючи США привілейований доступ до європейського ринку. З огляду на розвиток подій, можна виділити два можливі сценарії розвитку трансатлантичних торговельно-економічних відносин на найближчі роки (рис. 3.4).

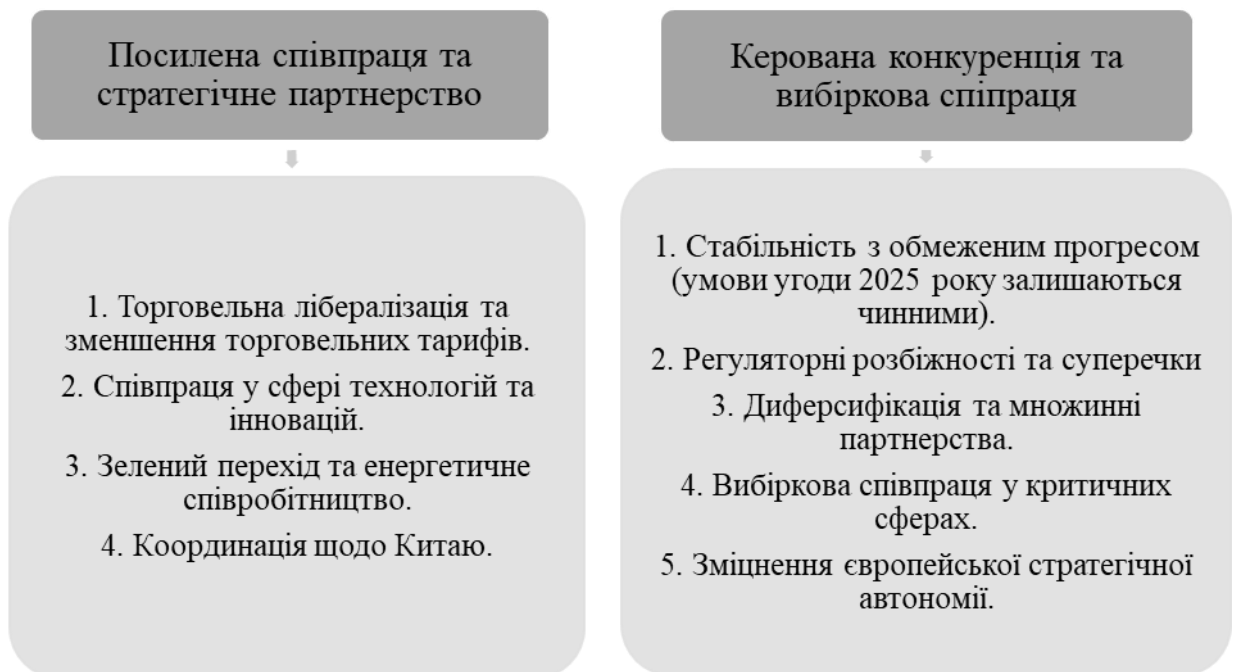


Рис. 3.4. Сценарії розвитку торговельно-економічних відносин між США та

ЄС

Джерело: складено автором за матеріалами [73, 74]

У першому сценарії, який є доволі оптимістичним, торговельна угода 2025 року між США та ЄС може стати відправною точкою для поглибленої економічної інтеграції та відновлення трансатлантичного партнерства. Важливою складовою у цьому випадку стає торговельна лібералізація, що включає поступове зниження тарифів для більшості промислових товарів, а також повне скасування мит на сталь та алюміній шляхом впровадження системи тарифних квот і взаємного визнання стандартів. Гармонізація технічних регламентів у автомобільному секторі сприятиме підвищенню конкурентоспроможності європейських виробників на американському ринку та збільшенню обсягів експорту до США.

Важливим елементом даного сценарію є формування спільного технологічного альянсу, спрямованого на поглиблення співпраці у високотехнологічних галузях – штучному інтелекті, квантових обчисленнях, космічній індустрії та виробництві напівпровідників. Це дозволить посилити інноваційний потенціал обох сторін і сприятиме формуванню спільного науково-технічного простору.

Енергетичний компонент передбачає створення партнерства з декарбонізації у сфері відновлюваної енергетики та уніфікацію стандартів зеленої економіки. У цьому контексті США можуть зміцнити свою роль основного постачальника скрапленого природного газу до ЄС, що сприятиме посиленню енергетичної безпеки країн-членів.

Завершальним аспектом цього сценарію є координація економічної політики щодо Китаю, яка полягає у спільних заходах зі зменшення впливу китайських субсидій, контролю надлишкових виробничих потужностей і протидії недобросовісним торговельним практикам [75].

Хоча історична глибина трансатлантичних економічних зв'язків та спільні демократичні цінності створюють основу для співпраці, поточна динаміка у відносинах між США та ЄС ускладнює реалізацію даного сценарію. Цей сценарій вимагає еволюцію політики поточного керівництва США до більш передбачуваного підходу, подолання внутрішніх розбіжностей

в ЄС та стабілізації геополітичної ситуації, включаючи врегулювання конфлікту в Україні [69].

Найімовірніший сценарій передбачає збереження торговельної угоди 2025 року у її нинішньому вигляді з мінімальними покращеннями, на фоні постійної напруженості та епізодичних загострень. Відтак тариф у 15% на більшість європейського експорту стає «новою нормою», внаслідок чого формується ситуація стабільності з обмеженим прогресом, забезпечуючи певну передбачуваність для бізнесу після періоду високої невизначеності. Крім того, можливе продовження переговорів щодо розширення списку товарів із нульовими або низькими тарифами з незначними досягненнями у таких секторах, як фармацевтична та хімічна промисловість, а також сільське господарство [76, 77].

Попри певну напруженість, США та ЄС зберігатимуть співпрацю, особливо у критичних сферах, таких як безпека, оборона та протидія Китаю. У контексті цього сценарію продовжується енергетичне партнерство і США залишається основним постачальником скрапленого газу до Європи. Важливим є збереження координацію експортного контролю критичних технологій до Китаю, особливо стосовно напівпровідників та обладнання для їхнього виробництва. Водночас ЄС може уникати повного приєднання до американських санкційних режимів, зберігаючи власну автономію у прийнятті рішень [78].

З таких умов пріоритетним для ЄС буде диверсифікація торговельних відносин, як інструмент захисту від американського протекціонізму. ЄС вже прискорює переговори з Канадою, Японією та Південною Кореєю, прагнучи зміцнити зв'язки з ключовими азійськими та південноамериканськими ринками. Крім того, вже розпочався процес ратифікації угоди з Меркосур – північноамериканським торговельним блоком, до якого входить Аргентина, Болівія, Бразилія, Парагвай та Уругвай – яка дозволить створити найбільшу у світі зону вільної торгівлі з населенням понад 700 мільйонів осіб. Загалом, Латинська Америка та Карибський басейн залишаються пріоритетним

напрямом співпраці завдяки наявності критичних сировинних матеріалів і потенціалу розвитку відновлюваної енергетики. Переговори між ЄС та Індією, які тривалий час залишалися у стані застою, також можуть отримати новий стратегічний імпульс. Саме пошук партнерів, які підтримують торгівлю на основі правил, дозволить Європейському Союзу залишатися відкритим з ЄС, водночас зменшуючи залежність від них. Критично важливою в цьому випадку є здатність ЄС здійснювати внутрішні реформи для підвищення конкурентоспроможності: підтримка єдиного ринку, мобілізація приватних інвестицій, спрощення регуляторного середовища та прискорення цифрової і зеленої трансформації [79].

Таким чином, розгляд двох можливих сценаріїв розвитку подій дозволи виділити ключові напрямки двосторонніх торговельно-економічних відносин між США та ЄС, які наведено на рисунку 3.5.

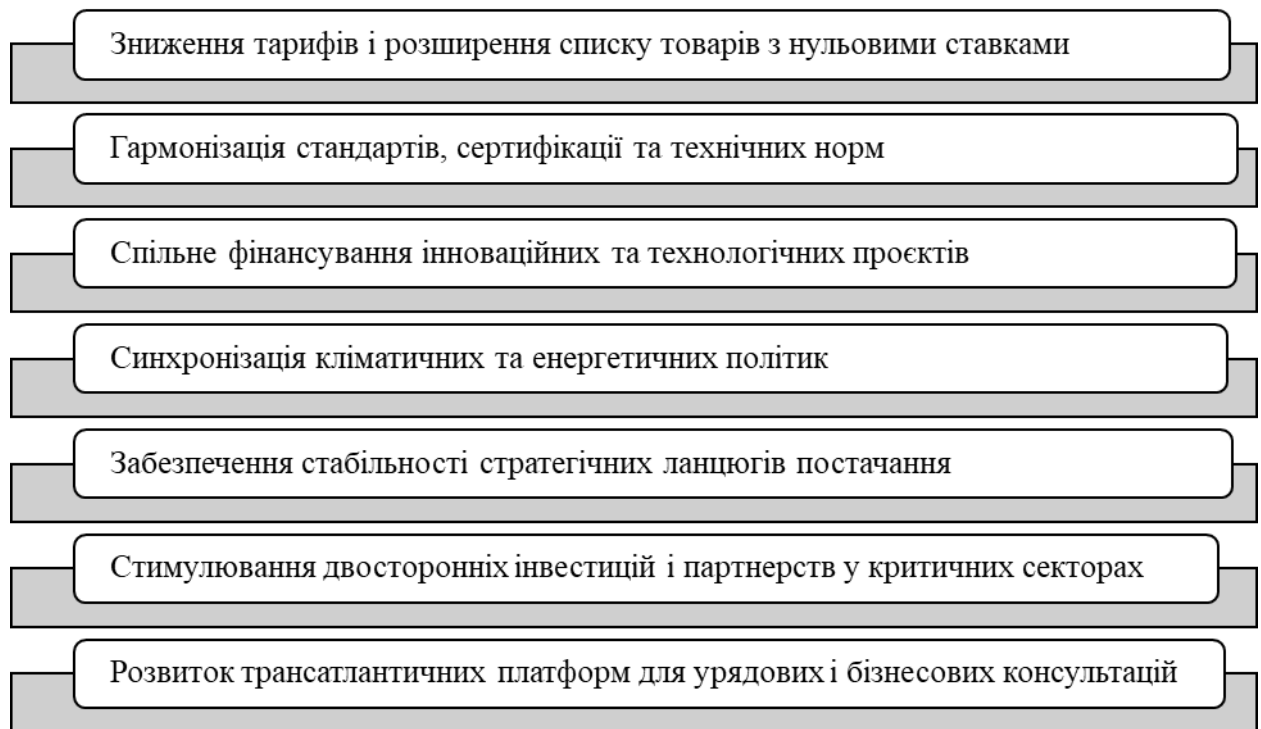


Рис. 3.5. Потенційні напрямки удосконалення двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США

Джерело: складено автором

Отож, удосконалення торговельно-економічного співробітництва між Сполученими Штатами та Європейським Союзом потребує комплексного підходу: від тарифної лібералізації та гармонізації стандартів до спільного фінансування інновацій і синхронізації кліматичних політик. Забезпечення стійкості ланцюгів постачання, розвиток інституційних платформ діалогу та стимулювання інвестицій у критичних секторах створять фундамент для довгострокової економічної стійкості трансатлантичного партнерства.

Саме ці напрямки зміцнять їхню спільну позицію у протистоянні глобальним викликам – від технологічної конкуренції Китаю до кліматичної кризи. Успішна реалізація цих ініціатив визначить, чи стане трансатлантичне співробітництво двигуном глобальної економіки у наступному десятилітті, чи поступиться місцем фрагментації та регіональним блокам.

Висновки до третього розділу

1. Аналіз відкритості ринків США та ЄС виявив суттєві відмінності у рівні зовнішньоекономічної залежності: для більшості країн ЄС (особливо Мальти, Кіпру, Ірландії та Нідерландів) характерна висока орієнтація на зовнішні ринки, тоді як для США, через масштаб внутрішнього виробництва та попиту ці показники є нижчими. Кореляційно-регресійний аналіз показав, що в США на обсяги двосторонньої торгівлі з ЄС найбільший позитивний вплив мають ВВП на душу населення та рівень зайнятості, тоді як ПІІ та інфляція чинять стримувальний або нейтральний ефект. У країнах ЄС спостерігається протилежна тенденція: інфляція стимулює зростання обсягів торгівлі, тоді як рівень зайнятості має обмежувальний вплив. Це свідчить про відмінності у структурі та пріоритетах економічних систем обох партнерів. Розрахунок коефіцієнта збалансованості зовнішньоторговельної діяльності показав, що загалом ЄС має відносно збалансовані торговельні відносини зі США, з незначним переважанням експорту. Найбільш пропорційні двосторонні зв'язки спостерігаються у Данії, Кіпру, Польщі, Бельгії, Іспанії, Латвії та

Литві. Показники інтенсивності торгівлі свідчать, що ЄС має більшу вагу для експорту США, ніж навпаки, що пояснюється широкою диверсифікацією торгівлі ЄС та високими внутрішньоєвропейськими потоками. Таким чином, найбільш інтегрованими у трансатлантичний економічний простір залишаються Нідерланди, Франція, Німеччина, Ірландія, Люксембург, Італія, Іспанія, Бельгія, Швеція та Данія. Решта країн перебувають на етапі подальшого формування та поглиблення торговельно-економічної взаємодії зі США.

2. Цей рік став переломним у трансатлантичних відносинах між США та ЄС. Початок другого терміну президенства Дональда Трампа супроводжувався посиленням торговельного протекціонізму, підвищенням тарифів та введенням взаємних обмежень, що створило напруження у відносинах із ЄС. Підписання нової торговельної угоди дозволило уникнути масштабної торговельної війни, хоча її умови залишаються обтяжливими для європейських експортерів. Розгляд можливих сценаріїв подальшого розвитку співробітництва дозволив виділити два напрями: посилене стратегічне партнерство з лібералізацією торгівлі та спільним фінансуванням інноваційних проєктів, або керовану конкуренцію з обмеженим прогресом та посиленням стратегічної автономії ЄС та його диверсифікацією торговельних напрямків. Потенційне вдосконалення двосторонньої взаємодії США та ЄС потребує узгодження торговельних та регуляторних політик, розвиток спільних технологічних ініціатив, а також зміцнення стратегічних ланцюгів постачання та створення платформ для міжурядових і бізнесових консультацій. Не менш важливою залишається координація політики щодо спільного конкурента – Китаю, яка передбачає спільні заходи зі зменшення впливу китайських субсидій, контролю надлишкових виробничих потужностей і протидії недобросовісним торговельним практикам.

ВИСНОВКИ

1. Розглянуто еволюцію теоретичних підходів до дослідження торговельно-економічних відносин між країнами. Розвиток економічної думки пройшов значну трансформацію: від класичних концепцій, які трактували міжнародну торгівлю через особливості національних економік, до сучасних підходів, орієнтованих на глобальну конкуренцію та поведінку окремих компаній. До фундаментальних традиційних теорій належать концепції абсолютних та порівняльних переваг та модель Хекшера-Оліна. У сучасному науковому дискурсі ключову роль відіграють теорія життєвого циклу продукту Вернона та модель конкурентних переваг Портера. У другій половині XX століття значну увагу почали приділяти прямим іноземним інвестиціям, які стали важливим драйвером розвитку світового господарства. Водночас інтеграція теорій міжнародної торгівлі та ПП дає змогу комплексно пояснити характер глобальних економічних процесів та усунути недоліки кожного з підходів окремо.

2. Досліджено сутність та основні форми торговельно-економічного співробітництва. У межах такого співробітництва ключовими елементами виступають торговельні операції, міжнародний рух капіталу, трансфер технологій та міграція робочої сили. Переважну частку транскордонних економічних процесів становить торгівля, що реалізується через експортні та імпорتنі операції та регулюється комплексом державних інструментів ліберального або протекціоністського спрямування. Рух капіталу охоплює прямі іноземні, портфельні та банківські інвестиції, офіційні фінансові потоки та грошові перекази трудових мігрантів. Трансфер технологій передбачає передачу інноваційних рішень, технологічних ноу-хау та об'єктів інтелектуальної власності. Сукупність зазначених елементів формує цілісну систему економічних взаємозв'язків, що визначає динаміку розвитку сучасного світового господарства.

3. Узагальнено методику дослідження торговельно-економічного співробітництва між країнами ЄС та США. Було застосовано комплекс теоретичних та емпіричних методів наукового аналізу. У теоретичному розділі використано історико-логічний підхід, а також порівняльно-описовий, методи узагальнення, аналізу й синтезу, що забезпечили розкриття змісту другого та третього розділів. Самостійно здійснено обчислення ключових показників зовнішньоекономічної діяльності, зокрема експортної, імпоротної та зовнішньоторговельних квот, коефіцієнта збалансованості торгівлі та індексу інтенсивності торгівлі. Із набору економіко-математичних методів, застосовано тренд-аналіз для побудови прогнозів щодо траєкторії зміни ВВП, експорту й імпорту; кореляційно-регресійний аналіз для виявлення сили та напрямку впливу макроекономічних чинників; а також кластерний аналіз, який дав змогу сформувати групи країн за ступенем розвитку їхніх торговельно-економічних відносин зі США.

4. Визначено основні передумови активізації зовнішньоекономічних зв'язків між ЄС та США. Взаємовідносини між цими двома центрами світової економіки формувалися ще з повоєнного часу та поступово розширювалися через укладення багатосторонніх угод і реалізацію спільних проєктів. Сукупна частка ЄС і США у світовому ВВП у 2024 році становила 43,6%, що підкреслює їхню провідну роль у глобальній економіці. Обидва партнери характеризуються високим рівнем доходів, проте показник ВВП на душу населення США майже вдвічі перевищує середньоєвропейський. США та провідні держави ЄС демонструють стійкі позиції в індексах інноваційності та конкурентоспроможності, хоча дедалі помітнішим стає тис з боку економік Азійсько-Тихоокеанського регіону. Значна частка у світових торговельних потоках товарів і послуг – понад 40% – створює вагомую основу для подальшого поглиблення економічної співпраці.

5. Проаналізовано динаміку та структуру торговельних відносин між країнами ЄС та США. У 2024 році обсяг двосторонньої торгівлі між США та ЄС становив майже 1,5 трлн дол. США, що на третину більше, ніж у 2014 році.

Торгівля товарами становила 981 млрд дол. США, а послугами – 500,8 млрд дол. США. Торговельний баланс США з ЄС залишався від’ємним і досягнув 158 млрд дол. США, причому дефіцит у торгівлі товарами частково врівноважувався позитивним сальдо за послугами. Основна частка двосторонніх потоків зосереджена на кількох ключових країнах ЄС – Німеччині, Нідерландах, Ірландії, Франції та Італії, які формують понад 70% загального товарообігу. У товарній структурі провідні позиції займають машини та обладнання, транспортні засоби та продукція хімічної промисловості, що свідчить про технологічну подібність економік. У секторі послуг США спеціалізуються переважно на експорті фінансових та ділових послуг, та послуг, пов’язаних з інтелектуальною власністю, тоді як з ЄС надходять переважно туристичні, ділові та транспортні послуги.

6. Досліджено особливості інвестиційного співробітництва країн ЄС та США. У 2024 році ЄС залишався провідним напрямом для американських ПІІ, на який припадало 39% загального обсягу інвестицій США за кордон, тоді як внесок європейських інвесторів у США становив 43% сукупних вихідних потоків. Загальний обсяг двосторонніх ПІІ у 2024 році становив приблизно 5,1 трлн дол. США, із яких 2,6 трлн дол. США припадали на американські інвестиції в ЄС, а 2,48 трлн дол. США – на інвестиції країн ЄС у США. Основними партнерами в межах ЄС були Нідерланди, Німеччина, Ірландія, Франці, Люксембург, Швеція та Бельгія, які разом формують близько 90% загального обсягу інвестиційних потоків. Американський капітал переважно спрямовується до холдингових структур, тоді як європейські компанії інвестують у США передусім у виробництво, де половина вкладень припадає на хімічну промисловість.

7. Здійснено моделювання торговельно-економічних відносин між США та ЄС. Аналіз відкритості ринків показав істотні відмінності у залежності від зовнішньої торгівлі: для багатьох країн ЄС (особливо Мальти, Кіпру, Ірландії та Нідерландів) характерна висока експортна спрямованість, тоді як США, завдяки масштабному внутрішньому ринку, демонструють нижчий рівень

відкритості. Кореляційно-регресійний засвідчив, що для США ключовими факторами зростання двосторонньої торгівлі є ВВП на душу населення та зайнятість, тоді як ПП і інфляція мають стримувальний характер. У країнах ЄС спостерігається інша закономірність: інфляція сприяє активізації торгівлі, тоді як зайнятість дещо її обмежує. Розрахунок коефіцієнта збалансованості показав загалом рівноважний характер торгівлі ЄС із США, проте індекси інтенсивності торгівлі підтвердили більшу значущість ЄС як ринку збуту для США. За допомогою кластерного аналізу було визначено, що найбільш інтегрованими до трансатлантичного економічного простору залишаються Нідерланди, Німеччина, Франція, Ірландія, Люксембург, Італія, Іспанія, Бельгія, Швеція та Данія, тоді як решта країн перебувають на етапі формування торговельно-економічної взаємодії зі США.

8. Розроблено напрямки удосконалення двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн ЄС та США. 2025 рік став поворотним у трансатлантичних відносинах: початок другого терміну Д. Трампа супроводжувався посиленням протекціонізму та тарифних обмежень, що створило напруження у відносинах з ЄС. Нова торговельна угода дозволила уникнути подальшої ескалації, хоча її умови і надалі викликають труднощі для європейських експортерів. Аналіз окреслив два можливі сценарії: поглиблення стратегічного партнерства з подальшою лібералізацією торгівлі або перехід до керованої конкуренції із зміцненням стратегічної автономії ЄС. Тому для підвищення ефективності співпраці важливими є узгодження торговельних та регуляторних політик, розвиток спільних технологічних ініціатив, а також зміцнення стратегічних ланцюгів постачання та створення платформ для міжурядових і бізнесових консультацій. Окреме значення має координація дій щодо Китаю, яка передбачає контроль впливу китайських субсидій, надлишкових виробничих потужностей і недобросовісних торговельних практик.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Clay B. Understanding the Link Between Trade and Capital Flows. Blueberry. URL: <https://blueberrymarkets.com/market-analysis/understanding-the-link-between-trade-and-capital-flows/>.
2. Ezenwa C. A., Iheanacho J., Okafor H. Theories of international trade. URL: https://www.researchgate.net/publication/389043595_THEORIES_OF_INTERNATIONAL_TRADE.
3. Theories of international trade and investment. URL: https://www.rcet.org.in/uploads/academics/regulation2021/rohini_28120776170.pdf.
4. The Heckscher-Ohlin (Factor Proportions) Model. URL: https://saylordotorg.github.io/text_international-trade-theory-and-policy/s08-the-heckscher-ohlin-factor-pro.html.
5. Jeyarajah S. A Survey of the Evolution of International Trade Theories. URL: https://www.researchgate.net/publication/349040861_A_Survey_of_the_Evolution_of_International_Trade_Theories.
6. Trade theory and its implications for competitiveness. URL: <https://repository.up.ac.za/server/api/core/bitstreams/f13835ec-48db-4257-8900-cde85aa49c94/content>.
7. Technological Gap Theory. SpringerLink. URL: https://link.springer.com/rwe/10.1007/978-981-97-4036-9_239.
8. Global Strategic Rivalry Theory. USM International trade and investment. URL: <https://usm-perniagaan-antarabangsa.blogspot.com/2014/01/global-strategic-rivalry-theory.html>.
9. What Is International Trade Theory? URL: [https://saylordotorg.github.io/text_international-business/s06-01-what-is-international-trade-theory.html#:~:text=Raymond%20Vernon,%20a%20Harvard%20Business,and%20\(3\)%20standardized%20product](https://saylordotorg.github.io/text_international-business/s06-01-what-is-international-trade-theory.html#:~:text=Raymond%20Vernon,%20a%20Harvard%20Business,and%20(3)%20standardized%20product).

10. The relationship between FDI and international trade. Investment Monitor.
URL: <https://www.investmentmonitor.ai/features/the-relationship-between-fdi-and-international-trade/>.
11. Morgan R., Katsikeas C. S. Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: A critique.
URL: https://www.researchgate.net/publication/235322645_Theories_of_international_trade_foreign_direct_investment_and_firm_internationalization_A_critique.
12. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
13. Кушнір Н.О., Заяць О.І. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/8434b53f-fa10-4627-bc45-69494a7f8528/content>.
14. Panasiuk O. V. The concept and features of trade relations as a subject of Trade Law. URL: https://www.researchgate.net/publication/376179355_The_concept_and_features_of_trade_relations_as_a_subject_of_Trade_Law.
15. Krugman P., Obstfeld M., Melitz M. International Economics: Theory & Policy. URL: <https://users.ssc.wisc.edu/~cengel/Econ730/International%20Economics%20Theory%20and%20Policy%20Book%209th%20Edition.pdf>.
16. Cuong T. P., Tien N. H. The role of international trade in international business. URL: https://www.researchgate.net/publication/366486119_The_role_of_international_trade_in_international_business.
17. Lima J., Alvarez M. Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. URL: https://www.researchgate.net/publication/237740812_Indicadores_de_comercio_exterior_y_politica_comercial_mediciones_de_posicion_y_dinamismo_comercial.

18. Ключник А. В., Слюсаренко А. В. Методичні підходи та методика аналізу впливу зовнішньоекономічних зв'язків на розвиток аграрного сектору економіки. Ефективна Економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2799>.

19. International trade and finance. URL: <file:///C:/Users/%D0%94%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%88%D0%BD%D0%B8%D0%B9/Downloads/InternationalTradeandFinance.pdf>

20. International Capital Flows. URL: <https://www.govinfo.gov/content/pkg/ERP-2004/pdf/ERP-2004-chapter13.pdf>.

21. Chen J. Understanding Capital Flows: Investment Pathways and Fund Movement Explained. Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/c/capital-flows.asp>.

22. International Capital Flows: A Comprehensive Overview. Flyriver. URL: <https://www.flyriver.com/g/international-capital-flows>.

23. Technology transfer. RoyaltyRange. URL: <https://www.royaltyrange.com/news/technology-transfer/>.

24. Technology Transfer. Kwintely. URL: <https://kwintely.com/glossary/what-is-technology-transfer/>.

25. International Trade and Labor Migration. URL: https://www.researchgate.net/publication/4723906_International_Trade_and_Labor_Migration.

26. Методологія наукових досліджень : підручник / О. Г. Данильян, О. П. Дзьобань. Харків : Право, 2019. 368 с.

27. Методологія і організація наукових досліджень : навч. посіб. / Г. О. Бірта, Ю.Г. Бургу. Київ : «Центр учбової літератури», 2014. 142 с.

28. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посіб. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2006. 144 с.

29. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навчальний посібник. – 2-ге вид., випр., перероб. і доп. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. 136 с.
30. Фінансова статистика : навч. посіб. / В. М. Кремінь, О. І. Кремінь. Київ: «Центр учбової літератури», 2014. 368.
31. Москалик Р. Я. Торговельна політика : навч. посіб. посібник. Л : ЛНУ імені Івана Франка, 2024. 61 с.
32. Павлюк К. В. Методичні підходи до розроблення нормативів і оцінки науково-дослідної праці на основі багатфакторного кореляційно-регресійного аналізу / К. В. Павлюк // Наукові праці НДФІ. 2020. № 3(92). С. 5–19.
33. Основи статистичного моделювання: навч. посібник / за редакцією С.В. Чугаєвської, Н.В. Ковтун. Житомир: Видавництво ПП «Рута», 2022. 604 с.
34. Fojtíková L. The European Union and the United States on the Way to Economic Integration. European Studies. 2015. Vol. 2. P. 84–106.
35. Fact sheet: U.S.-EU Cooperation. The White House President Barack Obama. URL: <https://obamawhitehouse.archives.gov/the-press-office/2014/03/26/fact-sheet-us-eu-cooperation>.
36. The U.S.-EU Partnership. U.S. Mission to the European Union. URL: <https://useu.usmission.gov/history/#:~:text=Diplomatic%20relations%20between%20the%20U.S.,50%20years%20of%20diplomatic%20ties>.
37. Muftuler-Bac M., Cihangir-Tetik D. The United States and the European Union: transatlantic relations, multilateralism and international stability. Marmara Journal of European Studies. 2016. Vol. 24, no. 1. P. 43–68.
38. Information Guide: EU-US relations. ORCA. URL: <https://orca.cardiff.ac.uk/id/eprint/77306/>.
39. U.S.-E.U. Trade and Technology Council (TTC). United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/useuttc>.

40. GDP (current US\$). World Bank. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?contextual=default&end=2024&name_desc=false&start=1960.

41. GDP per capita (current US\$). World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?start=2014&locations=US>.

42. If the EU was a State in the United States: Comparing Economic Growth between EU and US States. ECIPE. URL: <https://ecipe.org/publications/comparing-economic-growth-between-eu-and-us-states/>.

43. Population, total. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?locations=US-EU&start=2014>.

44. Employment to population ratio, 15+, total. World Bank. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators/Series/SL.EMP.TOTL.SP.ZS>.

45. GDP per person employed. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.GDP.PCAP.EM.KD?end=2024&locations=US-EU&start=2014>.

46. The Transatlantic Economy 2025. Daniel S. Hamilton. URL: <https://transatlantic.amchameu.eu/>.

47. Research and development expenditure (% of GDP). World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?end=2022&start=2012>.

48. Global Innovation Index (GII) 2014-2024. WIPO. URL: <https://www.wipo.int/en/web/global-innovation-index>.

49. World Competitiveness Ranking 2019-2024. IMD. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-competitiveness-ranking/>.

50. Exports of goods and services (current US\$). World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD?start=2014>.

51. Imports of goods and services (current US\$). World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.IMP.GNFS.CD>.

52. U.S. International Trade in Goods and Services by Area and Country. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>.

53. United States-Mexico-Canada Agreement. United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>.

54. Extra-EU trade by partner. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ext_lt_maineu/default/table?lang=en&category=ext_go.ext_go_agg.ext_go_lti.ext_go_lti_ext.

55. Bilateral trade between United States of America and European Union (EU 27). Trade Map. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1|842||42|TOTAL||2|1|1|2|2|1|1|1|1|1.

56. Where does the EU's gas come from? European Council. URL: <https://www.consilium.europa.eu/en/infographics/where-does-the-eu-s-gas-comefrom/#:~:text=Over%20the%20last%20few%20years,its%20countries%20are%20acting%20fast>.

57. European Union. United States Trade Representative. URL: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>.

58. U.S. - E.U. Trade Agreement. California Chamber of Commerce. URL: <https://advocacy.calchamber.com/international/trade/u-s-e-u-trade-agreement/>.

59. U.S.-EU Trade Relations. Congress.gov | Library of Congress. URL: <https://www.congress.gov/crs-product/IF10931?q=%7B%22search%22%3A%22U.S.-EU+Trade+Relations%22%7D&s=2&r=1>.

60. U. S. Direct Investment Abroad by country. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov/itable/direct-investment-multinational-enterprises>.

61. Foreign Direct Investment in the U. S by country. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov/itable/direct-investment-multinational-enterprises>.

62. 2024 Investment Climate Statements. U.S. Department of State. URL: <https://www.state.gov/reports/2024-investment-climate-statements/>.

63. U.S. Direct Investment Abroad by industry. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov/itable/direct-investment-multinational-enterprises>.

64. Foreign Direct Investment in the U. S by industry. Bureau of Economic Analysis. URL: <https://www.bea.gov/itable/direct-investment-multinational-enterprises>.

65. EU-U.S. relations - Business views on the way forward. BusinessEurope. URL: <https://www.businesseurope.eu/publications/eu-u-s-relations-business-views-on-the-way-forward/>.

66. Inflation, consumer prices (annual %) - United States, European Union. World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG?locations=US-EU>

67. Data on activities of multinational enterprises. Bureau of Economic Analysis. URL: https://apps.bea.gov/iTable/?ReqID=2&step=1&_gl=1*1oqso1e*_ga*MTU2NjYyMTQ2Ny4xNzYwNDU5NTE2*_ga_J4698JNNFT*cze3NjA0NTk1MTYkbzEkZzEkdDE3NjA0NTk5ODkkajQ4JGwwJGgw.

68. Low trust: navigating transatlantic relations under Trump 2.0. European Union Institute for Security Studies. URL: <https://www.iss.europa.eu/publications/chaillot-papers/low-trust>.

69. Trump's America: An Economic Challenge for the EU. Internationale Politik Quarterly. URL: <https://ip-quarterly.com/en/trumps-america-economic-challenge-eu>.

70. The EU-US trade deal promises temporary relief but longer-term pain. CEPS. URL: <https://www.ceps.eu/the-eu-us-trade-deal-promises-temporary-relief-but-longer-term-pain>

71. Who are the winners and losers in US-EU trade deal? BBC. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/c14g8gk8vdlo>.

72. U.S.-EU trade deal has problems. GIS Reports. URL: <https://www.gisreportsonline.com/r/us-eu-trade-agreement-1/>.

73. Trading partners? Europe's options against Trump's tariffs. Heinrich Böll Stiftung. URL: <https://eu.boell.org/en/trading-partners>.

74. Four scenarios for the future of transatlantic relations. FIIA - Finnish Institute of International Affairs. URL: <https://fii.fi/en/publication/four-scenarios-for-the-future-of-transatlantic-relations>.

75. Reenergizing transatlantic trade dynamics over the coming years. Atlantic Council. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/in-depth-research-reports/report/reenergizing-transatlantic-trade-dynamics-over-the-coming-years/>.

76. EU and US Seal Trade Deal with Tariff Ceiling and New Market Access. Renewable Matter. URL: <https://www.renewablematter.eu/en/eu-us-trade-deal-with-tariff-ceiling-new-market-access>.

77. EU-US trade agreement establishes framework for transatlantic cooperation. DLA Piper. URL: <https://www.dlapiper.com/en-us/insights/publications/2025/08/eu-us-trade-agreement-establishes-framework-for-transatlantic-cooperation>.

78. Tech 2030: A Roadmap for Europe-US Tech Cooperation. CEPA. URL: <https://cepa.org/comprehensive-reports/tech-2030-a-roadmap-for-europe-us-tech-cooperation/>.

79. Will the EU's One-Sided U.S. Trade Deal Lead to an Awakening? Council on Foreign Relations. URL: <https://www.cfr.org/expert-brief/will-eus-one-sided-us-trade-deal-lead-awakening>.

80. Кваліфікаційна робота магістра : методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») / Уклад. Л.І. Григорова-Беренда, О.А. Довгаль, Н.А. Казакова, С.А. Касьян, Н.В. Непрядкіна, О.В. Ханова. – Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. 42 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

ВВП країн ЄС у 2023 р.

Країна	ВВП, млрд дол. США	Частка в загальному ВВП ЄС, %	Частка в світовому ВВП, %
Німеччина	4659,929	23,99	4,19
Франція	3162,079	16,28	2,84
Італія	2372,774	12,22	2,13
Іспанія	1722,745	8,87	1,55
Нідерланди	1227,543	6,32	1,10
Польща	914,696	4,71	0,82
Бельгія	664,564	3,42	0,60
Швеція	610,117	3,14	0,55
Ірландія	577,389	2,97	0,52
Австрія	521,642	2,69	0,47
Данія	429,457	2,21	0,39
Румунія	382,767	1,97	0,34
Чехія	345,036	1,78	0,31
Португалія	308,683	1,59	0,28
Фінляндія	299,835	1,54	0,27
Греція	257,144	1,32	0,23
Угорщина	222,904	1,15	0,20
Словаччина	141,775	0,73	0,13
Болгарія	112,211	0,58	0,10
Люксембург	93,197	0,48	0,08
Хорватія	92,526	0,48	0,08
Литва	84,869	0,44	0,08
Словенія	72,485	0,37	0,07
Латвія	43,520	0,22	0,04
Естонія	42,764	0,22	0,04
Кіпр	36,333	0,19	0,03
Мальта	24,322	0,13	0,02

Джерело: [40]

Додаток Б

Витрати на дослідження та розробки у країнах ЄС у 2018-2022 рр., % ВВП

Країна	2018	2019	2020	2021	2022
Австрія	3,09	3,13	3,2	3,26	3,2
Бельгія	2,86	3,16	3,39	3,39	3,41
Болгарія	0,75	0,83	0,85	0,77	0,75
Греція	1,21	1,27	1,51	1,46	1,49
Данія	2,97	2,9	2,97	2,76	2,89
Естонія	1,41	1,62	1,75	1,77	1,78
Ірландія	1,11	1,16	1,15	1,11	0,96
Іспанія	1,24	1,25	1,41	1,41	1,44
Італія	1,42	1,46	1,51	1,43	1,39
Кіпр	0,61	0,71	0,84	0,8	0,75
Латвія	0,64	0,64	0,73	0,75	0,76
Литва	0,94	0,99	1,13	1,1	1,05
Люксембург	1,17	1,18	1,1	1,04	0,98
Мальта	0,57	0,56	0,65	0,65	0,6
Нідерланди	2,14	2,18	2,32	2,27	2,26
Німеччина	3,11	3,17	3,13	3,13	3,13
Польща	1,21	1,32	1,39	1,43	1,45
Португалія	1,35	1,4	1,61	1,67	1,7
Румунія	0,5	0,48	0,47	0,47	0,46
Словаччина	0,84	0,82	0,9	0,92	0,98
Словенія	1,95	2,04	2,14	2,13	2,1
Угорщина	1,51	1,47	1,59	1,64	1,39
Фінляндія	2,76	2,8	2,91	2,99	2,96
Франція	2,2	2,19	2,27	2,22	2,23
Хорватія	0,94	1,07	1,23	1,23	1,4
Чехія	1,9	1,93	1,99	2	1,96
Швеція	3,32	3,39	3,49	3,4	3,41

Джерело: [47]

Додаток В

Зміна позицій країн ЄС у Глобальному індексі інновацій у 2019-2024 рр.

Країна	2019		2024		Зміна позиції
	Місце	Бал	Місце	Бал	
Швеція	2	63,7	2	64,5	0
Нідерланди	4	61,4	8	58,8	-4
Фінляндія	6	59,8	7	59,4	-1
Данія	7	58,4	10	57,1	-3
Німеччина	9	58,2	9	58,1	0
Ірландія	12	56,1	19	50,0	-7
Франція	16	54,3	12	55,4	+4
Люксембург	18	53,5	20	49,1	-2
Австрія	21	50,9	17	50,3	+4
Бельгія	23	50,2	24	47,7	-1
Естонія	24	50,0	16	52,3	+8
Чехія	26	49,4	30	44,0	-4
Мальта	27	49,0	29	44,8	-2
Кіпр	28	48,3	27	45,1	+1
Іспанія	29	47,9	28	44,9	+1
Італія	30	46,3	26	45,3	+4
Словенія	31	45,3	34	40,2	-3
Португалія	32	44,7	31	43,7	+1
Угорщина	33	44,5	36	39,6	-3
Латвія	34	43,2	42	36,4	-8
Словаччина	37	42,1	46	34,3	-9
Литва	38	41,5	35	40,1	+3
Польща	39	41,3	40	37,0	-1
Болгарія	40	40,4	38	38,5	+2
Греція	41	38,9	45	36,2	-4
Хорватія	44	37,8	43	36,3	+1
Румунія	50	36,8	48	33,4	+2

Джерело: [48]

Додаток Д

Зміна позицій країн ЄС у Світовому індексі конкурентоспроможності у 2019-2024 рр.

Країна	2019		2024		Зміна позицій
	Місце	Бал	Місце	Бал	
Нідерланди	6	94,36	9	86,94	-3
Ірландія	7	94,21	4	91,86	+3
Данія	8	93,42	3	97,07	+5
Швеція	9	92,58	6	90,30	+3
Люксембург	12	91,21	23	73,70	-11
Фінляндія	15	88,52	15	80,26	0
Німеччина	17	85,73	24	72,74	-7
Австрія	19	84,40	26	72,13	-7
Бельгія	27	77,07	18	77,87	+9
Литва	29	76,23	30	69,89	-1
Франція	31	74,34	31	69,67	0
Чехія	33	73,47	29	70,21	+4
Естонія	35	72,67	33	68,17	+2
Іспанія	36	72,08	40	62,76	-4
Словенія	37	71,34	46	57,99	-9
Польща	38	71,16	41	61,65	-3
Португалія	39	69,27	36	65,15	+3
Латвія	40	68,81	45	59,13	-5
Кіпр	41	67,73	43	60,95	-2
Італія	44	65,34	42	61,43	+2
Угорщина	47	63,53	54	52,10	-7
Болгарія	48	61,65	58	47,35	-10
Румунія	49	60,49	50	53,47	-1
Словаччина	53	57,53	59	46,94	-6
Греція	58	53,13	47	56,83	+11
Хорватія	60	50,79	51	52,83	+9
Мальта	—	—	—	—	—

Джерело: [49]

Додаток Е

Обсяги експорту та імпорту країн ЄС у 2024 р.

Країна	Експорт, млрд дол. США	Частка в світовому експорті, %	Імпорт, млрд дол. США	Частка в світовому імпорті, %
Німеччина	1961,842	6,07	1782,162	5,69
Франція	1051,204	3,25	1074,439	3,43
Нідерланди	1032,789	3,20	884,311	2,82
Ірландія	852,093	2,64	608,488	1,94
Італія	776,676	2,40	722,349	2,31
Іспанія	642,459	1,99	568,717	1,82
Бельгія	526,467	1,63	526,554	1,68
Польща	478,651	1,48	441,992	1,41
Швеція	333,132	1,03	306,338	0,98
Данія	299,447	0,93	253,019	0,81
Австрія	296,936	0,92	279,663	0,89
Чехія	238,901	0,74	216,255	0,69
Люксембург	200,842	0,62	170,295	0,54
Угорщина	166,249	0,51	154,057	0,49
Португалія	143,474	0,44	137,862	0,44
Румунія	136,25	0,42	159,597	0,51
Фінляндія	124,585	0,39	122,652	0,39
Словаччина	120,825	0,37	120,539	0,38
Греція	107,947	0,33	121,725	0,39
Литва	62,899	0,19	58,504	0,19
Болгарія	62,622	0,19	60,012	0,19
Словенія	59,1	0,18	54,325	0,17
Хорватія	46,077	0,14	48,961	0,16
Кіпр	35,13	0,11	33,828	0,11
Естонія	32,617	0,10	32,376	0,10
Мальта	30,029	0,09	25,801	0,08
Латвія	28,123	0,09	29,238	0,09

Джерело: [50, 51]

Додаток Ж

Експорт та імпорт товарів і послуг США з країнами ЄС у 2024 р.

Країна	Експорт США		Імпорт США		Сальдо США
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	
Нідерланди	125,382	18,82	50,515	6,20	74,867
Німеччина	120,932	18,16	208,663	25,60	-87,731
Ірландія	100,169	15,04	133,374	16,36	-33,205
Франція	72,479	10,88	91,777	11,26	-19,298
Італія	44,406	6,67	93,17	11,43	-48,764
Бельгія	40,523	6,08	34,151	4,19	6,372
Іспанія	35,466	5,32	34,232	4,20	1,234
Люксембург	29,266	4,39	3,255	0,40	26,011
Данія	18,024	2,71	19,507	2,39	-1,483
Польща	16,943	2,54	17,921	2,20	-0,978
Швеція	16,615	2,49	23,322	2,86	-6,707
Австрія	7,134	1,07	19,958	2,45	-12,824
Чехія	6,007	0,90	9,884	1,21	-3,877
Португалія	4,900	0,74	11,320	1,39	-6,420
Греція	4,822	0,72	9,147	1,12	-4,325
Угорщина	4,659	0,70	13,762	1,69	-9,103
Фінляндія	4,510	0,68	10,109	1,24	-5,599
Литва	2,579	0,39	2,256	0,28	0,323
Румунія	2,485	0,37	4,844	0,59	-2,359
Кіпр	2,011	0,30	2,427	0,30	-0,416
Болгарія	1,536	0,23	1,923	0,24	-0,387
Хорватія	1,396	0,21	1,596	0,20	-0,200
Словаччина	1,002	0,15	8,400	1,03	-7,398
Латвія	0,849	0,13	0,771	0,09	0,078
Мальта	0,803	0,12	1,086	0,13	-0,283
Словенія	0,590	0,09	6,398	0,78	-5,808
Естонія	0,583	0,09	1,281	0,16	-0,698

Джерело: [52]

Додаток 3

Експорт та імпорт товарів США з країнами ЄС у 2024 р.

Країна	Експорт товарів США		Імпорт товарів США		Сальдо США
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	
Нідерланди	88,306	23,74	34,499	5,66	53,807
Німеччина	75,972	20,42	161,016	26,44	-85,044
Франція	43,647	11,73	60,218	9,89	-16,571
Бельгія	34,226	9,20	27,926	4,59	6,300
Італія	32,379	8,70	76,791	12,61	-44,412
Іспанія	24,707	6,64	21,602	3,55	3,105
Ірландія	16,897	4,54	103,438	16,98	-86,541
Польща	12,133	3,26	13,694	2,25	-1,561
Швеція	8,479	2,28	18,033	2,96	-9,554
Данія	6,457	1,74	10,066	1,65	-3,609
Австрія	4,498	1,21	17,760	2,92	-13,262
Чехія	4,269	1,15	8,080	1,33	-3,811
Угорщина	3,262	0,88	12,682	2,08	-9,42
Португалія	3,006	0,81	6,754	1,11	-3,748
Греція	2,773	0,75	2,738	0,45	0,035
Фінляндія	2,613	0,70	8,142	1,34	-5,529
Литва	1,975	0,53	2,030	0,33	-0,055
Люксембург	1,295	0,35	0,704	0,12	0,591
Румунія	1,263	0,34	3,911	0,64	-2,648
Хорватія	1,011	0,27	1,000	0,16	0,011
Словаччина	0,554	0,15	8,183	1,34	-7,629
Латвія	0,539	0,14	0,632	0,10	-0,093
Болгарія	0,483	0,13	1,496	0,25	-1,013
Естонія	0,373	0,10	1,070	0,18	-0,697
Мальта	0,363	0,10	0,221	0,04	0,142
Словенія	0,334	0,09	6,294	1,03	-5,960
Кіпр	0,210	0,06	0,059	0,01	0,151

Джерело: [52]

Додаток И

Експорт та імпорт послуг США з країнами ЄС у 2024 р.

Країна	Експорт послуг США		Імпорт послуг США		Сальдо США
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	
Ірландія	83,272	28,32	29,937	14,53	53,335
Німеччина	44,960	15,29	47,647	23,13	-2,687
Нідерланди	37,076	12,61	16,016	7,77	21,06
Франція	28,832	9,81	31,559	15,32	-2,727
Люксембург	27,971	9,51	2,551	1,24	25,42
Італія	12,027	4,09	16,379	7,95	-4,352
Данія	11,567	3,93	9,442	4,58	2,125
Іспанія	10,759	3,66	12,63	6,13	-1,871
Швеція	8,136	2,77	5,289	2,57	2,847
Бельгія	6,297	2,14	6,226	3,02	0,071
Польща	4,810	1,64	4,227	2,05	0,583
Австрія	2,636	0,90	2,198	1,07	0,438
Греція	2,049	0,70	6,409	3,11	-4,36
Фінляндія	1,896	0,64	1,967	0,95	-0,071
Португалія	1,894	0,64	4,566	2,22	-2,672
Кіпр	1,802	0,61	2,367	1,15	-0,565
Чехія	1,738	0,59	1,804	0,88	-0,066
Угорщина	1,397	0,48	1,080	0,52	0,317
Румунія	1,222	0,42	0,933	0,45	0,289
Болгарія	1,053	0,36	0,427	0,21	0,626
Литва	0,604	0,21	0,226	0,11	0,378
Словаччина	0,448	0,15	0,217	0,11	0,231
Мальта	0,441	0,15	0,865	0,42	-0,424
Хорватія	0,385	0,13	0,596	0,29	-0,211
Латвія	0,310	0,11	0,139	0,07	0,171
Словенія	0,256	0,09	0,104	0,05	0,152
Естонія	0,210	0,07	0,210	0,10	0

Джерело: [52]

ПІІ між США та країнами ЄС у 2024 р.

Країна	ПІІ із США в ЄС		ПІІ до США з ЄС	
	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %
Нідерланди	1011,96	38,02	725,418	29,30
Люксембург	569,566	21,40	248,067	10,02
Ірландія	466,848	17,54	284,406	11,49
Німеччина	226,826	8,52	506,195	20,44
Франція	107,91	4,05	259,267	10,47
Швеція	55,423	2,08	121,599	4,91
Бельгія	54,615	2,05	70,793	2,86
Італія	35,991	1,35	48,530	1,96
Іспанія	33,82	1,27	87,430	3,53
Мальта	18,937	0,71	3,977	0,16
Угорщина	18,753	0,70	26,793	1,08
Кіпр	14,856	0,56	0,030	0,001
Польща	10,726	0,40	0,594	0,02
Данія	10,009	0,38	58,239	2,35
Фінляндія	8,607	0,32	11,855	0,48
Австрія	5,424	0,20	20,091	0,81
Чехія	4,499	0,17	0,681	0,03
Румунія	1,966	0,07	0,041	0,0017
Греція	1,88	0,07	0,785	0,03
Португалія	1,646	0,06	1,106	0,04
Словаччина	0,632	0,02	0,008	0,0003
Болгарія	0,469	0,02	0,106	0,004
Литва	0,236	0,01	0,033	0,001
Хорватія	0,133	0,005	0,010	0,0004
Словенія	0,069	0,003	0,010	0,0004
Латвія	0,058	0,002	0,010	0,0004
Естонія	-0,049	-0,002	0,008	0,0003

Джерело: [60, 61]

Додаток Л

Вихідні дані для кластерного аналізу країн за ЄС за рівнем економічної
взаємодії зі США

Країна	ВВП на душу нас., тис. дол. США	Загальний обсяг торгівлі зі США, млрд дол. США	Експорт товарів до США, млрд дол. США	Імпорт товарів зі США, млрд дол. США	Експорт послуг до США, млрд дол. США	Імпорт послуг зі США, млрд дол. США
Австрія	56,83	27,09	17,76	4,50	2,20	2,64
Бельгія	55,95	74,68	27,93	34,23	6,23	6,30
Болгарія	17,41	3,46	1,50	0,48	0,43	1,05
Греція	24,75	13,97	2,74	2,77	6,41	2,05
Данія	71,85	37,53	10,07	6,46	9,44	11,57
Естонія	31,17	1,86	1,07	0,37	0,21	0,21
Ірландія	107,32	233,54	103,44	16,90	29,94	83,27
Іспанія	35,30	69,70	21,60	24,71	12,63	10,76
Італія	40,23	137,58	76,79	32,38	16,38	12,03
Кіпр	38,65	4,44	0,06	0,21	2,37	1,80
Латвія	23,37	1,62	0,63	0,54	0,14	0,31
Литва	29,39	4,84	2,03	1,98	0,23	0,60
Люксембург	137,52	32,52	0,70	1,30	2,55	27,97
Мальта	42,22	1,89	0,22	0,36	0,87	0,44
Нідерланди	68,22	175,90	34,50	88,31	16,02	37,08
Німеччина	55,80	329,60	161,02	75,97	47,65	44,96
Польща	25,02	34,86	13,69	12,13	4,23	4,81
Португалія	28,84	16,22	6,75	3,01	4,57	1,89
Румунія	20,07	7,33	3,91	1,26	0,93	1,22
Словаччина	26,15	9,40	8,18	0,55	0,22	0,45
Словенія	34,09	6,99	6,29	0,33	0,10	0,26
Угорщина	23,31	18,42	12,68	3,26	1,08	1,40
Фінляндія	53,19	14,62	8,14	2,61	1,97	1,90
Франція	46,15	164,26	60,22	43,65	31,56	28,83
Хорватія	23,93	2,99	1,00	1,01	0,60	0,39
Чехія	31,71	15,89	8,08	4,27	1,80	1,74
Швеція	57,72	39,94	18,03	8,48	5,29	8,14

Продовження таблиці

	ПІІ до США, млрд дол. США	ПІІ із США, млрд дол. США	Обсяг продажів філій компаній країн у США, млрд дол. США	Обсяг продажів американських філій у країні, млрд дол. США
Австрія	20,09	5,42	59,62	24,47
Бельгія	70,79	54,62	48,29	154,72
Болгарія	0,11	0,47	0,38	3,40
Греція	0,79	1,88	2,15	7,25
Данія	58,24	10,01	50,02	20,01
Естонія	0,01	0,05	0,12	0,59
Ірландія	284,41	466,85	165,94	568,33
Іспанія	87,43	33,82	78,39	106,27
Італія	48,53	35,99	59,38	133,76
Кіпр	0,03	14,86	3,40	2,13
Латвія	0,01	0,06	0,05	0,52
Литва	0,03	0,24	0,09	0,74
Люксембург	248,07	569,57	50,05	95,19
Мальта	3,98	18,94	0,19	1,41
Нідерланди	725,42	1011,96	454,49	364,96
Німеччина	506,20	226,83	680,81	414,04
Польща	0,59	10,73	0,76	51,89
Португалія	1,11	1,65	2,43	12,59
Румунія	0,04	1,97	0,10	15,03
Словаччина	0,01	0,63	0,02	8,95
Словенія	0,01	0,07	0,01	0,92
Угорщина	26,79	18,75	0,20	18,15
Фінляндія	11,86	8,61	16,76	11,94
Франція	259,27	107,91	411,60	236,57
Хорватія	0,01	0,13	0,05	0,95
Чехія	0,68	4,50	2,18	14,48
Швеція	121,60	55,42	138,33	47,71

Джерело: [41, 52, 60, 61, 67]