

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

Кваліфікаційна робота магістра

**на тему: «ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ВІДНОСИНИ
США З ВЕЛИКОЮ БРИТАНІЄЮ ТА НІМЕЧЧИНОЮ:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ»**

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

 Куліченко М.О.

Керівник:



к.геогр.н., доц. Ханова О.В.

Рецензент:

Харків – 2025 року

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

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

Кафедра міжнародних економічних відносин та логістики

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»

Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Анна ЗАЙЦЕВА

«____» _____ 2025 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
(ПРОЄКТ)**

Куліченко Мілені Олександрівні

1. Тема роботи

Торговельно-інвестиційні відносини США з Великою Британією та Німеччиною: порівняльний аналіз і перспективи розвитку

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

затверджені наказом по університету від 15.09.2025 року № 4001-5/3270

2. Строк подання студентом роботи 20.11.2025 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

проаналізувати концепції міжнародної торгівлі та їх еволюцію; систематизувати наукові підходи до вивчення прямих іноземних інвестицій та їх взаємозв'язку з міжнародною торгівлею; обґрунтувати методичні підходи до аналізу торговельно-інвестиційних відносин; дослідити динаміку двосторонньої торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією; проаналізувати двосторонню торгівлю послугами США з Німеччиною та Великою Британією; виявити особливості інвестиційної взаємодії США з Німеччиною та Великою Британією; виокремити детермінанти торговельно-інвестиційних потоків США з Великою Британією та Німеччиною; обґрунтувати перспективи торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретико-методичні засади дослідження торговельно-інвестиційних відносин між країнами
2.	Порівняльний аналіз торговельно-інвестиційних відносин США з Німеччиною та Великою Британією
3.	Перспективи розвитку торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною

5. Дата видачі завдання 01.12.2024 р.

Студент



Мілена КУЛІЧЕНКО

Керівник роботи



Олена ХАНОВА

ЗМІСТ

Вступ	5
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження торговельно-інвестиційних відносин між країнами	9
1.1. Концепції міжнародної торгівлі та їх еволюція.....	9
1.2. Наукові підходи до вивчення прямих іноземних інвестицій та їх взаємозв'язку з міжнародною торгівлею.....	15
1.3. Методичні підходи до аналізу торговельно-інвестиційних відносин ...	24
Висновки до першого розділу.....	28
Розділ 2. Порівняльний аналіз торговельно-інвестиційних відносин США з Німеччиною та Великою Британією	31
2.1. Динаміка двосторонньої торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією	31
2.2. Аналіз двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною та Великою Британією	47
2.3. Особливості інвестиційної взаємодії США з Німеччиною та Великою Британією	62
Висновки до другого розділу	77
Розділ 3. Перспективи розвитку торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною	83
3.1. Детермінанти торговельно-інвестиційних потоків США з Великою Британією та Німеччиною.....	83
3.2 Перспективи торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною.....	101
Висновки до третього розділу	112
Висновки	116
Список використаних джерел.....	119
Додатки.....	129

ВСТУП

Обґрунтування актуальності обраної теми. У сучасних умовах трансформації глобальної економічної архітектури торговельно-інвестиційні відносини між розвиненими країнами набувають особливого значення як фактор забезпечення економічної стабільності та стратегічної безпеки. США, Велика Британія та Німеччина формують ядро трансатлантичного економічного простору, що характеризується найвищим у світі рівнем взаємної торговельної та інвестиційної інтеграції.

Актуальність дослідження торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною посилюється низкою структурних викликів сучасності. По-перше, адміністрація президента Дональда Трампа розглядає негативне торговельне сальдо США як індикатор несправедливих торговельних практик, що створює ризики посилення протекціоністських заходів, особливо щодо Німеччини. По-друге, брекзит фундаментально змінив конфігурацію британсько-американських відносин, стимулюючи диверсифікацію торговельних потоків та посилення ролі США як ключового партнера Великої Британії поза межами ЄС. По-третє, повномасштабне вторгнення росії в Україну у 2022 році радикально трансформувало енергетичну архітектуру трансатлантичних відносин. За цих умов комплексний порівняльний аналіз торговельно-інвестиційної взаємодії США з двома провідними європейськими партнерами дозволяє виявити структурні відмінності у характері економічної інтеграції, оцінити вплив геополітичних та економічних трансформацій на двосторонні потоки та обґрунтувати перспективи подальшого розвитку трансатлантичного партнерства.

Ступінь вивчення проблеми. Емпіричні дослідження трансатлантичних торговельно-інвестиційних відносин представлені у працях Д. Гамільтона, Д. Квінлана, Дж. Місслінга, які аналізували структуру внутрішньофірмової торгівлі між США та Європою, та Ф. Бергстена, який досліджував вплив торговельної політики адміністрації Трампа на трансатлантичне партнерство.

Окремі аспекти американсько-британських відносин у контексті брекзиту вивчалися Т. Семпсоном та С. Дінглом, тоді як особливості німецько-американської торгівлі аналізувалися Г. Фельбермайром та Я. Кірхнером.

Водночас у науковій літературі відсутні комплексні порівняльні дослідження, що одночасно охоплюють торгівлю товарами, торгівлю послугами та інвестиційну взаємодію США з Великою Британією та Німеччиною з урахуванням актуальних геополітичних та економічних трансформацій 2022–2024 років. Недостатньо вивченими залишаються питання кількісної оцінки факторів, що визначають динаміку двосторонніх потоків, а також механізми взаємодії між торговельною та інвестиційною компонентами у відносинах США з кожним із партнерів. Це визначає необхідність проведення комплексного дослідження, що поєднує теоретичний, емпіричний та прогностичний виміри аналізу торговельно-інвестиційних відносин.

Метою кваліфікаційної роботи є визначення особливостей та напрямів розвитку торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішуються наступні **завдання**:

- проаналізувати концепції міжнародної торгівлі та їх еволюцію;
- систематизувати наукові підходи до вивчення прямих іноземних інвестицій та їх взаємозв'язку з міжнародною торгівлею;
- обґрунтувати методичні підходи до аналізу торговельно-інвестиційних відносин;
- дослідити динаміку двосторонньої торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією;
- проаналізувати двосторонню торгівлю послугами США з Німеччиною та Великою Британією;
- виявити особливості інвестиційної взаємодії США з Німеччиною та Великою Британією;

- виокремити детермінанти торговельно-інвестиційних потоків США з Великою Британією та Німеччиною;
- обґрунтувати перспективи торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною.

Об’єктом дослідження є розвиток системи торговельно-інвестиційних відносин США з країнами світу в умовах сучасних глобалізаційних процесів.

Предметом дослідження виступають структурно-динамічні особливості розвитку торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною.

Методи дослідження. У процесі написання кваліфікаційної роботи використовувався комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження. Метод аналізу та синтезу застосовувався для систематизації теоретичних підходів до вивчення міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Порівняльний метод використовувався для виявлення відмінностей у характері торговельно-інвестиційної взаємодії США з Великою Британією та Німеччиною. Статистичний аналіз застосовувався для дослідження динаміки, структури та географічного розподілу торговельних та інвестиційних потоків. Метод індексного аналізу використовувався для розрахунку індексів інтенсивності торгівлі товарами та послугами, що дозволило оцінити рівень економічної інтеграції. Кореляційно-регресійний аналіз застосовувався для побудови економетричних моделей та кількісної оцінки впливу економічних, інституційних та структурних факторів на обсяги торгівлі та інвестицій. Метод графічного представлення даних використовувався для візуалізації результатів дослідження.

Інформаційну базу дослідження становлять офіційні статистичні дані Бюро економічного аналізу США, Адміністрації міжнародної торгівлі США, Федерального статистичного відомства Німеччини, Департаменту з питань бізнесу та торгівлі Великої Британії, Організації економічного співробітництва та розвитку, Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Конференції ООН з торгівлі та розвитку. Додатково

використовувалися аналітичні матеріали, а також наукові публікації у провідних міжнародних виданнях.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження були опубліковані у 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-інвестиційних відносин США та Німеччини»;

– у Матеріалах всеукраїнської науково-практичної студентської конференції «Іноземні мови у світовому економіко-правовому просторі», випуск 12 (2025 року) у вигляді статті на тему «US-UK Trade and Investment Relations: History, Current Trends and Development Prospects»;

– у Матеріалах всеукраїнської науково-практичної студентської конференції «Іноземні мови у світовому економіко-правовому просторі», випуск 11 (2024 року) у вигляді статті на тему «EU-US Partnership in Foreign Trade in the XXI Century».

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг роботи становить 143 сторінки, у тому числі 36 рисунків, 4 таблиці та 27 додатків. Список використаних джерел містить 78 найменувань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН МІЖ КРАЇНАМИ

1.1. Концепції міжнародної торгівлі та їх еволюція

Міжнародна торгівля охоплює купівлю та продаж товарів і послуг на зовнішніх ринках. Вона розширює споживчий вибір і формує конкурентні ринки, що зазвичай сприяє зниженню кінцевих цін і підвищенню якості продукції. Оскільки природні ресурси розподілені нерівномірно, міжнародні ринки дають змогу країнам обмінювати наявні ресурси або капітал на ті, які їм потрібні.

Різновиди міжнародної торгівлі включають: імпорт – товари та послуги, що ввозяться в країну; експорт – товари та послуги, що вивозяться з країни; транзитна торгівля – тимчасове ввезення товарів для зберігання або переробки перед реекспортом до третьої країни [1].

Теоретичні основи міжнародної торгівлі та інвестиційних відносин значно еволюціонували протягом останніх двох століть, прогресуючи від класичних пояснень міжгалузевої спеціалізації до складних моделей, що включають гетерогенність фірм та глобальні виробничі мережі (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Класифікація теорій міжнародної торгівлі

Джерело: складено автором за матеріалом [2]

Розуміння теоретичної еволюції є необхідним для аналізу сучасної торговельної та інвестиційної динаміки між розвиненими економіками, такими як США, Велика Британія та Німеччина, які демонструють патерни глибокої інтеграції, внутрішньогалузевої торгівлі та складних інвестиційних потоків, що кидають виклик традиційним теоретичним рамкам.

Меркантилізм традиційно розглядається як вихідна точка формування теорій міжнародної торгівлі. Він домінував у західній економічній думці 16–18 століть, визначаючи як академічні дискусії, так і практику торговельної політики. Центральне положення меркантилізму полягало у необхідності одночасного обмеження імпорту шляхом мит і квот та стимулювання експорту через субсидії й державну підтримку. Кінцевою метою вважалося накопичення дорогоцінних металів як основного джерела національного багатства. Відповідно, експорту надавалась пріоритетна роль як інструменту підвищення добробуту держави, тоді як імпорт розглядався як фактор його зниження. Теорія виходила з припущення про обмеженість світових ресурсів, а отже – необхідність перерозподілу багатства на користь окремих країн через позитивне сальдо торговельного балансу.

Критика меркантилізму підкреслювала його фрагментарність і загальмованість для економічного розвитку, особливо в країнах з низьким рівнем доходу. Наприклад, доктрина цінового потоку Девіда Юма доводила тимчасовий характер позитивного торговельного балансу, тоді як Адам Сміт вважав меркантилізм формою змови промисловців та торговців проти інтересів споживачів. На його думку, обмеження імпорту позбавляють населення можливості доступу до більш різноманітних і дешевших товарів. Таким чином, меркантилізм мав характер «гри з нульовою сумою», де виграш однієї країни неминуче означає втрати іншої. Екелунд і Толлісон інтерпретували меркантилізм як систему політики, спрямовану на рентне отримання прибутків.

Теорія абсолютних переваг, сформульована Адамом Смітом – засновником класичної політичної економії, – стала першою концептуально

завершеною моделлю, що обґрунтовувала вигоди вільної міжнародної торгівлі. Сміт визначав абсолютну перевагу як здатність країни виробляти певний товар з нижчими витратами порівняно з іншими країнами. Відповідно, держава повинна спеціалізуватися на виробництві тих товарів, щодо яких вона має абсолютну перевагу. Такий розподіл виробничої діяльності сприяє зростанню загального обсягу світового виробництва та підвищує ефективність використання ресурсів.

На відміну від меркантилістського бачення, Сміт доводив, що участь країни в міжнародній торгівлі є взаємовигідною, оскільки експорт одного учасника є імпортом іншого, а не загрозою його добробуту. У вільному ринковому середовищі спеціалізація та обмін товарами дають змогу підвищити продуктивність, розширити споживчий вибір і збільшити національне багатство. Проте Сміт виходив з припущення, що кожна країна має абсолютну перевагу хоча б в одному товарі. Питання про можливість торгівлі та взаємної вигоди у випадку, коли одна держава ефективніша в усьому виробництві, залишалося відкритим – і стало предметом наступної теорії.

Для усунення обмежень теорії абсолютних переваг Девід Рікардо сформулював теорію порівняльних переваг. Вона пояснює, що взаємовигідна торгівля можлива навіть тоді, коли одна країна має абсолютну перевагу у виробництві всіх товарів. Важливим критерієм є не абсолютна ефективність, а альтернативні витрати: країна має спеціалізуватися на товарах, виробництво яких потребує найменших альтернативних витрат порівняно з іншими товарами.

Модель Рікардо спирається на низку припущень: існування лише двох країн і двох товарів, досконала конкуренція, відсутність транспортних витрат, єдиний фактор виробництва – праця, сталі технології та збалансований торговельний баланс. Хоча теорія заклала фундамент сучасної міжнародної торгівлі, її критикували за неспроможність пояснити причини відмінностей у

продуктивності праці між країнами. Саме це стало поштовхом до розвитку теорії факторних пропорцій [2].

Модель Гекшера-Оліна (Н-О) розвиває ідеї порівняльних переваг, пропонуючи пояснення структури міжнародної торгівлі через відмінності у забезпеченості факторами виробництва. Вона стверджує, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові та відносно дешеві ресурси, й імпортують ті, що потребують дефіцитних факторів. Основою є модель « $2 \times 2 \times 2$ »: дві країни, два фактори виробництва (праця і капітал) та два товари.

Однак емпіричні перевірки теорії виявили низку суперечностей. Найвідоміший – парадокс Леонтьєва, згідно з яким США, будучи капіталонасиченою країною, експортували трудомістку продукцію та імпортували капіталомістку. Подальші дослідження (Трефлер, Боуен, Лінер, Свейкаускус) підтвердили неоднозначність висновків Н-О та вказали на важливість технологічних відмінностей між країнами, які класична теорія не враховує.

Незважаючи на критику, теорія факторних пропорцій стала важливою концепцією, що пояснює міжнародний поділ праці, хоча розвиток торгівлі між країнами з подібними ресурсними пропорціями та технологіями у другій половині 20 століття засвідчив необхідність формування нових, сучасних моделей міжнародної торгівлі [3].

Теорія подібності країн, запропонована шведським економістом Стаффаном Ліндером у 1961 році, була спрямована на пояснення фактичних закономірностей світової торгівлі. Спираючись на емпіричний аналіз та результати гіпотези Леонтьєва, Ліндер дійшов висновку, що торгівля здебільшого визначається подібністю структури попиту між країнами, а не відмінностями у забезпеченості факторами виробництва, як це передбачає модель Гекшера-Оліна.

На його думку, країни з подібними структурами споживчих уподобань і рівнем доходів створюють споріднені галузі промисловості, що стимулює

торгівлю диференційованими продуктами між ними. Споживачі з однаковим рівнем добробуту мають подібні вимоги до якості товарів, тому такі країни, як правило, обмінюються схожими за якістю та асортиментом продуктами. Емпіричні дослідження, що ґрунтуються на підході Ліндера, підтверджують позитивну кореляцію між часткою внутрішньогалузевої торгівлі та середнім рівнем доходу на душу населення [4].

Модель життєвого циклу продукту, розроблена Реймондом Верноном, виникла як реакція на обмеження моделі Гекшера-Оліна у поясненні реальних торговельних потоків. Вернон запропонував п'ять етапів життєвого циклу продукту, що зумовлюють зміну торговельних позицій країн.

На етапі появи продукту торгівля здебільшого виникає між країнами зі схожим рівнем розвитку. Під час росту інноваційний центр розширює експорт, передає технології та здійснює ІІІ. На стадії зрілості експорт з країни-інноватора поступово зменшується, а виробництво починає переноситися в інші держави. Етап насичення характеризується піковими обсягами продажів, а стадія спаду – переміщенням виробництва до країн, що розвиваються. У підсумку країна-інноватор може перетворитися на нетто-імпортера власного колишнього продукту.

Отже, модель Вернона демонструє, що порівняльні переваги є динамічними і можуть змінюватися залежно від стадії технологічного розвитку та просторового розміщення виробництва.

Нова теорія торгівлі, розроблена Полом Кругманом та іншими дослідниками, висуває на перший план економію від масштабу, мережеві ефекти та диференціацію продуктів як ключові рушії міжнародної торгівлі. На відміну від класичних моделей, вона пояснює торговельні потоки між країнами з однаковими факторами виробництва та рівнем розвитку.

Кругман зазначає, що за значної економії від масштабу глобальний ринок здатен підтримувати лише обмежену кількість фірм, які отримують переваги першопрохідця. У моделі із симетричними країнами, однорідним фактором виробництва (праця) та монополістичною конкуренцією внутрішньогалузева

торгівля виникає внаслідок обміну різними різновидами диференційованих товарів.

Вигоди від торгівлі формуються через розширення вибору товарів і зростання реального доходу споживачів. Порівняльна перевага у цій теорії визначається не стільки факторами виробництва, скільки ефектами масштабу та мережевими ефектами в окремих галузях.

Модель «діаманта Портера» пояснює конкурентні позиції країн через чотири ключові елементи: фактори виробництва, умови попиту, пов'язані та підтримуючі галузі, а також стратегія, структура і конкуренція фірм (рис. 1.2). Портер підкреслює, що основою національної конкурентоспроможності є продуктивність економіки.



Рис. 1.2. Модель «діаманта Портера»: фактори, що формують конкурентну перевагу національної економіки

Джерело: складено автором за матеріалом [5]

Базові та передові фактори виробництва формують технологічні та ресурсні можливості економіки, умови попиту визначають стимули для підприємств до інновацій, наявність конкурентних суміжних галузей посилює

промислові кластери, а внутрішня конкуренція сприяє формуванню стійких міжнародних переваг.

Згідно з Портером, країни експортують продукцію тих галузей, у яких усі елементи діаманта функціонують найефективніше, а уряд відіграє важливу роль у формуванні інституційного середовища та сприянні інноваціям.

«Нова нова» теорія торгівлі, піонером якої став Меліц, впровадила гетерогенність фірм у торговельні моделі, визнаючи, що лише найпродуктивніші фірми всередині галузей займаються експортом. Цей підхід пояснює, чому лібералізація торгівлі призводить до внутрішньогалузевих реалокаций ресурсів до найефективніших фірм, генеруючи прирости продуктивності, що перевищують ті, які передбачаються традиційними моделями. Рамка Меліца враховує емпіричне спостереження, що в розвинених економіках невелика частка високопродуктивних фірм відповідає за більшість експорту, тоді як багато фірм обслуговують лише внутрішні ринки. Ця теорія виявилася особливо цінною для розуміння диференційованих впливів змін торговельної політики та ролі інновацій на рівні фірм в експортній ефективності [2].

Таким чином, еволюція теоретичних підходів демонструє поступовий перехід від статичних моделей міжгалузевої спеціалізації до багатовимірних концепцій, що враховують технологічні зрушення, масштаби виробництва, структуру попиту та гетерогенність фірм.

1.2. Наукові підходи до вивчення прямих іноземних інвестицій та їх взаємозв'язку з міжнародною торгівлею

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) означають вкладення компанії або фізичної особи, яка базується в одній країні, у бізнес інтереси в іншій країні; зазвичай це інвестиції в операційну діяльність або реальні активи за кордоном, а не купівля акцій для портфельного інвестування.

Країни відстежують обсяги залучених ПІІ як індикатор економічних результатів: високий рівень інвестицій часто розглядають і як ознаку, і як фактор економічного зростання. ПІІ типу «грінфілд» передбачають створення нового підприємства, дочірньої компанії або виробничого підрозділу в країні господарі; такі інвестиції сприяють створенню робочих місць і передачі технологій та навичок. Злиття та поглинання також класифікують як ПІІ за умови фактичної зміни активної власності, а не лише торгівлі акціями або придбання міноритарних часток пасивними інвесторами.

На рисунку 1.3 зображено три типи ПІІ за економічною сутністю: горизонтальні, вертикальні та конгломератні інвестиції.

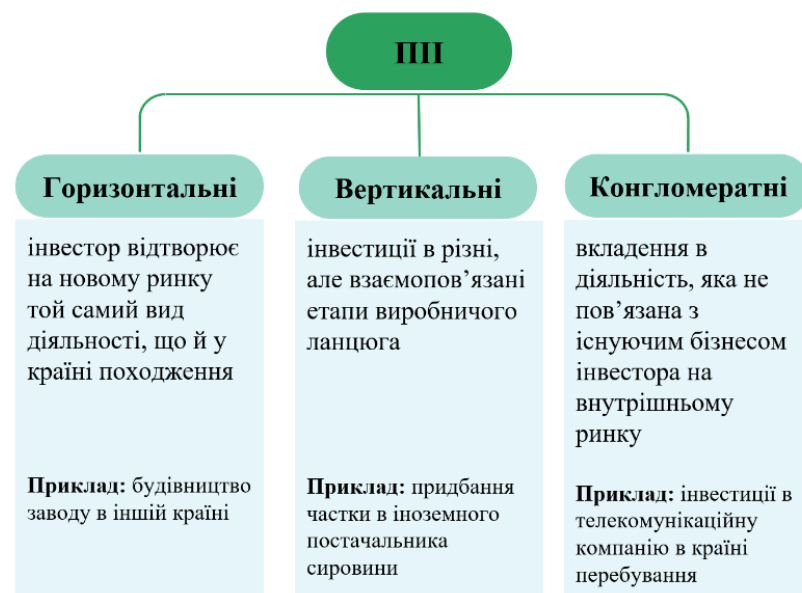


Рис. 1.3. Типи прямих іноземних інвестицій за економічною сутністю

Джерело: складено автором за матеріалом [1]

ПІІ вимірюють у вигляді запасів та потоків. Запас ПІІ відображає сумарну вартість прямих інвестицій, що належать нерезидентам у країні за певний звітний період. Внутрішній запас показує вартість інвестицій іноземних компаній у приймаючій країні, зовнішній запас – вартість інвестицій вітчизняних компаній за кордоном. Потoki ПІІ фіксують транскордонні

інвестиції, здійснені протягом звітного періоду, – або в країну (внутрішні потоки), або з країни (зовнішні потоки) [1].

Якщо теорії міжнародної торгівлі пояснюють обмін товарами й послугами між країнами, то теорії прямих іноземних інвестицій зосереджуються на причинах, через які фірми створюють виробничі потужності за кордоном замість того, щоб обслуговувати іноземні ринки виключно за допомогою експорту чи ліцензування. Попри значний масив наукових праць у цій сфері, фундаментальні дослідження мотивацій ПІІ були здійснені Джоном Гаррі Даннінгом, Стівеном Гербертом Хаймером та Реймондом Верноном, які заклали теоретичні основи сучасного підходу до аналізу міжнародного інвестування [6].

На рисунку 1.4 представлено теорії ПІІ, які традиційно класифікують за такими напрямками: теорія життєвого циклу продукту Вернона, теорія валютних курсів на неідеальних ринках капіталу, теорія інтерналізації, еkleктична парадигма Даннінга (OLI).

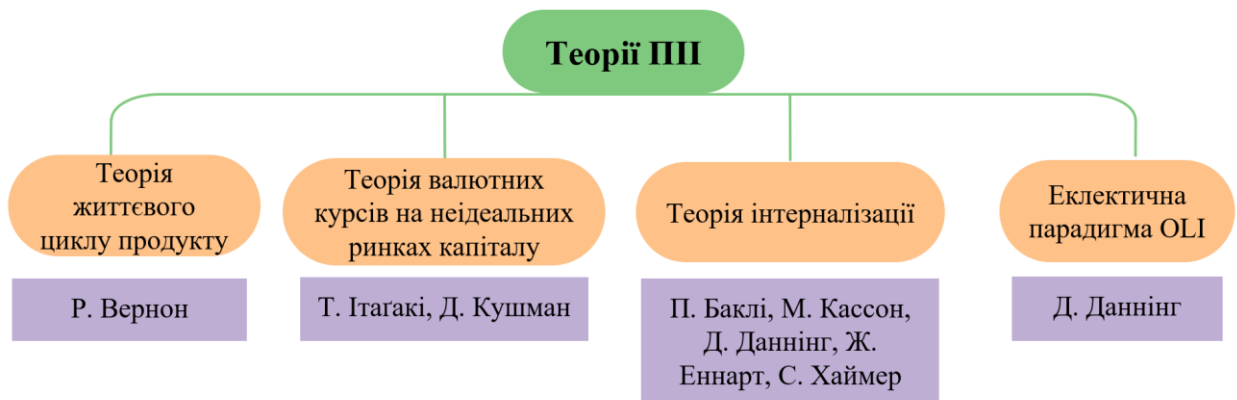


Рис. 1.4. Класифікація теорій прямих іноземних інвестицій

Джерело: складено автором за матеріалом [6]

Теорія життєвого циклу продукту, розроблена Р. Верноном у 1966 році, застосовувалася для пояснення специфічних типів ПІІ, які американські компанії здійснювали у виробничому секторі Західної Європи в післявоєнний період. Вернон виділив чотири стадії життєвого циклу продукту – інновацію,

зростання, зрілість та занепад. На першій стадії американські транснаціональні компанії створювали інноваційні продукти для внутрішнього ринку й одночасно експортували надлишок для задоволення попиту за кордоном. Після Другої світової війни у Європі різко зріс попит на промислові товари, подібні до тих, що вироблялися в США, тому американські фірми активно експортували, використовуючи свою технологічну перевагу.

У міру розвитку продукту технологія ставала загальновідомою, виробництво стандартизувалося, і європейські компанії почали імітувати американські товари. Це змушувало американські фірми розгортати виробництво безпосередньо на європейських ринках, щоб утримувати конкурентні позиції. Хоча теорія життєвого циклу успішно пояснювала ПП у 1950–1970-х роках, вона була менш ефективною для галузей, де США не мали технологічної переваги, але ПП все одно мали місце.

Теорія валютних курсів на неідеальних ринках капіталу була однією з перших спроб прив'язати динаміку ПП до коливань валютних курсів. Початково валютний ризик аналізували в контексті міжнародної торгівлі. Дослідження Ітагакі та Кушмана показали, що невизначеність обмінного курсу впливає на інвестиційні рішення: зростання реального курсу долара стимулювало ПП, номіновані в доларах, тоді як зміцнення іноземних валют стримувало американські інвестиції за кордоном. Зокрема, Кушман дійшов висновку, що зміцнення курсу долара призвело до скорочення ПП зі США приблизно на 25%. Проте ця теорія не здатна пояснити одночасний двосторонній рух ПП між країнами з різними валютами, що обмежує її застосування.

Теорія інтерналізації, розроблена П. Баклі та М. Кассоном у 1976 році, пояснює зростання транснаціональних компаній через прагнення фірм мінімізувати трансакційні витрати та максимально ефективно використовувати специфічні для фірми переваги. Вона продемонструвала, що ТНК організовують внутрішні операції так, щоб оптимально реалізувати інтелектуальні, технологічні чи організаційні активи. Ця теорія відіграла

ключову роль у формуванні еклектичної парадигми Даннінга, хоча й пояснює лише частину світових потоків ПП. Ж. Еннарт розвинув її, запропонувавши моделі вертикальної та горизонтальної інтеграції.

Стівен Хаймер зробив значний внесок у розуміння природи ПП, сформулювавши концепцію специфічних для фірми переваг. Він доводив, що ПП здійснюються лише тоді, коли використання таких переваг за кордоном компенсує додаткові витрати, пов'язані з іноземною діяльністю. На його думку, виникнення ТНК обумовлене ринковими недосконаlostями, які відхиляють ринок від умов досконалої конкуренції. Хаймер звертав увагу на витрати отримання інформації для іноземних фірм, регуляторні бар'єри та ризики, зокрема валютні, але робив висновок, що ПП є стратегічними рішеннями на рівні фірми, а не лише результатом дії фінансових чинників [7].

Еклектична парадигма OLI, запропонована Д. Даннінгом, інтегрує три групи переваг, що визначають здійснення ПП (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Еклектична парадигма OLI

Джерело: складено автором за матеріалом [8]

Перша група – переваги власності (Ownership). Це нематеріальні активи (патенти, бренди, технологічні знання, організаційні компетенції), які забезпечують компанії конкурентну перевагу та дозволяють компенсувати витрати виходу на іноземний ринок. Вони можуть реалізовуватися всередині

ТНК з мінімальними витратами. До таких переваг належать монопольні ресурси, інноваційні технології, економія на масштабі й асортименті.

Друга – переваги локації (Location). За умови наявності переваг власності компанія повинна визначити, чи є використання їх за кордоном доцільним. Локаційні переваги включають економічні (фактори виробництва, транспортні витрати, розмір ринку), політичні (державне регулювання, стимули для інвесторів) та соціальні (культурна близькість, інституційні особливості) характеристики приймаючої країни.

Третя – інтерналізація (Internalisation), яка пояснює, чому компанія обирає іноземне виробництво, а не ліцензування чи інші форми угод. Чим більшими є вигоди від інтерналізації (контроль якості, захист технологій, зниження трансакційних витрат), тим вища ймовірність того, що компанія здійснить ПІІ.

Парадигма OLI підкреслює, що параметри O, L та I є унікальними для кожної фірми, залежать від конкретного макроекономічного, політичного та інституційного середовища й визначають стратегії компаній, географію виробництва та масштаби їх міжнародної діяльності [7].

Література, що досліджує взаємозв'язок між прямими іноземними інвестиціями та міжнародною торгівлею, здебільшого зосереджується на двох можливих результатах такої взаємодії – заміщенні або взаємодоповнюваності. Частина досліджень демонструє наявність замісного ефекту між ПІІ та торгівлею, тоді як інші доводять їх комплементарний характер. У межах теорії мультинаціональної фірми загальновизнано, що ПІІ мають тенденцію заміщувати торгівлю тоді, коли компанія обирає горизонтальну модель інтернаціоналізації як альтернативу експорту. Натомість вертикальні ПІІ, спрямовані на розподіл етапів виробничого процесу між країнами, зазвичай супроводжуються посиленням торговельних потоків і мають комплементарний характер (рис. 1.6). Окремі автори вказують, що форма взаємозв'язку – заміщення чи взаємодоповнення – визначається тим, якою мірою фірма володіє перевагами у межах парадигми OLI.

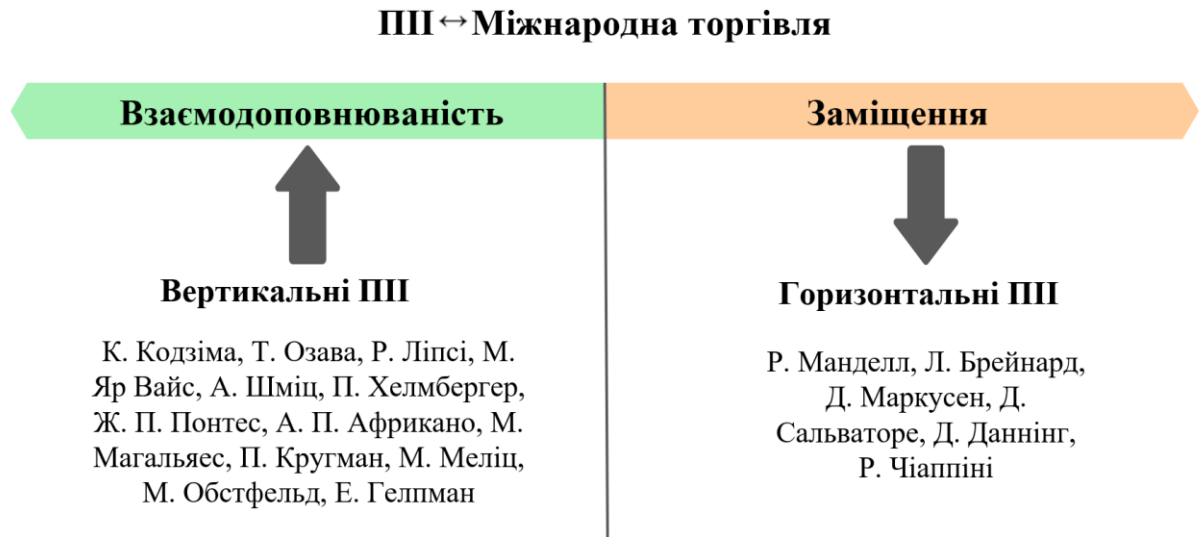


Рис. 1.6. Взаємозв'язок прямих іноземних інвестицій і міжнародної торгівлі

Джерело: складено автором за матеріалом [9]

Загальне пояснення заміщення полягає в тому, що зростання ППІ призводить до скорочення експорту, і навпаки. Коли транснаціональна компанія вирішує інвестувати у виробничі потужності в країні-реципієнті замість продовження експорту, відбувається заміна торговельних потоків ППІ. Одним із перших дослідників цієї закономірності був Р. Манделл, який, спираючись на модель Гекшера-Оліна, показав вплив торговельних бар'єрів на рух капіталу. Він також довів, що імпортні тарифи знижують експорт і водночас впливають на масштаби ППІ.

Л. Брейнард пояснює заміщення через модель компромісу між близькістю та концентрацією: фірми обирають ППІ як альтернативу експорту тоді, коли фіксовані витрати відкриття дочірньої компанії є нижчими за торговельні витрати. Зі зростанням транспортних витрат і торговельних бар'єрів компанії схильні переходити від експорту до ППІ. Подібної думки дотримується і Д. Маркусен, який наголошує, що горизонтальні ППІ можуть зростати швидше за торгівлю навіть у ситуації зростання тарифів та транспортних витрат.

Горизонтальні ППІ, які Даннінг визначає як ринкоорієнтовані, здебільшого спрямовані на обслуговування локального попиту: компанія

створює виробничий підрозділ у країні перебування замість постачання товарів з країни походження. Це дозволяє уникати транспортних витрат і митних бар'єрів. Подібний ефект виникає і в умовах політики імпортозаміщення: фірми, що раніше експортували до таких країн, змушені інвестувати у локальне виробництво, фактично замінюючи експорт ПП. За Д. Сальваторе, ризики таких інвестицій є низькими, оскільки ринок для відповідних товарів уже сформований.

Еклектична парадигма Даннінга також підтримує логіку заміщення: якщо фірма володіє усіма перевагами OLI – власності, розміщення та інтерналізації – вона, ймовірно, обере ПП замість експорту. За висновками Р. Чіаппіні, за відсутності локаційних переваг компанія віддаватиме перевагу експорту, використовуючи лише власні та інтерналізаційні переваги [10].

Взаємодоповнюваність ПП та торгівлі ґрунтується на припущенні, що обидва процеси можуть посилювати один одного: збільшення ПП стимулює зростання експорту, і навпаки. Її поширеність зумовлена поглибленням міжнародної фрагментації виробництва та формуванням глобальних мереж постачання. К. Кодзіма зазначає, що ПП та торгівля є комплементарними, якщо інвестиції створюють або розширюють можливості для експорту. На основі галузевих досліджень він разом із Т. Озавою довів, що ПП здійснюються переважно в секторах, де країна походження не має порівняльної переваги, що також сприяє зростанню експорту готової продукції [11].

Р. Ліпсі та М. Яр Вайс вказують, що ПП підсилюють попит на ширшу продуктову лінійку компанії, оскільки виробництво окремих товарів дочірніми підрозділами стимулює експорт інших позицій. Комплементарність також підтверджують результати дослідження А. Шміца та П. Хелмбергера у видобувній галузі: інвестування країною з надлишком капіталу в країну з великими природними ресурсами створює нові торговельні потоки у вигляді експорту добутого ресурсу. Л.-Г. Лю та Е. Грем додають, що ПП розширюють

маркетингові та дистрибуційні можливості країни-реципієнта, формуючи нові канали для експорту товарів і послуг.

Найяскравіше комплементарність проявляється у випадку вертикальних ПІІ, спрямованих на оптимізацію виробничих витрат. Такі інвестиції зумовлені переміщенням окремих етапів виробництва – зокрема складальних або трудомістких процесів – до країн із нижчими витратами на ресурси. Ж. П. Понтес, А. П. Африкано та М. Магальяес, використовуючи теорію розміщення виробництва, доводять, що вертикальні ПІІ формують тісніші торговельні зв'язки між країнами. П. Кругман, М. Меліц та М. Обстфельд наголошують, що мотиви вертикальних ПІІ ґрунтуються переважно на різниці у виробничих витратах, тоді як горизонтальні ПІІ визначаються транспортними витратами та торговельними бар'єрами. Е. Гелпман додає, що окремі сегменти виробничого ланцюга розміщуються у країнах з відповідними факторними перевагами, а проміжні товари переміщуються між ними, що безпосередньо формує торговельні потоки [9].

Таким чином, вертикальні ПІІ розглядаються як інвестиції, спрямовані на підвищення ефективності, а їх взаємодоповнюваність із торгівлею визначається тим, що проміжні товари, вироблені в одній країні, експортуються до дочірніх структур в інших країнах для подальшої обробки або складання.

Таким чином, теоретична спадщина з дослідження взаємозв'язку ПІІ та міжнародної торгівлі демонструє, що характер цього зв'язку не є універсальним, а залежить від мотивів інтернаціоналізації фірм, специфіки переваг за моделлю OLI, структури виробничого ланцюга та умов доступу до ринку. Горизонтальні ПІІ зазвичай формують ефект заміщення, тоді як вертикальні інвестиції здебільшого генерують комплементарність через інтеграцію виробництва між країнами. Систематизація підходів дозволяє сформувати аналітичну базу для подальшого вивчення торговельно-інвестиційної взаємодії США з Великою Британією та Німеччиною, а також

оцінки того, які саме механізми визначають динаміку їх економічного партнерства.

1.3. Методичні підходи до аналізу торговельно-інвестиційних відносин

Сучасний аналіз торговельно-інвестиційних відносин між країнами вимагає комплексного методологічного апарату, що дозволяє оцінити не лише масштаби двосторонньої взаємодії, а й виявити глибинні структурні зв'язки, визначити ступінь економічної інтеграції та змодельовати вплив ключових детермінант на торговельні та інвестиційні потоки. У сучасній науковій літературі з міжнародної економіки склалася ціла система аналітичних інструментів, що базуються як на дескриптивно-статистичних підходах, так і на складному економетричному моделюванні.

Одним із найпоширеніших інструментів дослідження двосторонніх торговельних відносин є індекс інтенсивності торгівлі (Trade Intensity Index, ТІІ), який дозволяє встановити, чи є обсяг торгівлі між двома країнами більшим або меншим за очікуваний з огляду на їхню вагу у світовій торгівлі. Індекс визначається як співвідношення частки експорту однієї країни до партнера і частки світового експорту до цього партнера [12]. Математично індекс інтенсивності торгівлі товарами між країною і та країною j може бути представлений таким чином:

$$TII_{ij} = X_{ij}/X_i/M_j/M_{world} \quad (1.1) \quad [12]$$

де X_{ij} – експорт країни і до країни j, X_i – загальний експорт країни і, M_j – імпорт країни j з усього світу, M_{world} – світовий імпорт.

Значення індексу, що перевищує одиницю, свідчить про те, що торговельні потоки між країнами є більшими, ніж очікувалося з огляду на їхню важливість у світовій торгівлі. І навпаки, якщо $TII < 1$, це вказує на недостатню

торговельну взаємодію відносно потенційних можливостей, що може бути зумовлено різними факторами – від географічної віддаленості до торговельних бар'єрів чи регіональної інтеграції з іншими партнерами.

Важливим аспектом використання індексу інтенсивності торгівлі є можливість його застосування не лише для товарів, а й для послуг. У сучасних умовах, коли сектор послуг займає все більшу частку у структурі світової торгівлі та економік розвинених країн, окреме обчислення індексу інтенсивності торгівлі послугами дозволяє виявити специфіку сервісної інтеграції між країнами-партнерами. Диференційований підхід до аналізу товарних і сервісних потоків надає можливість глибше зрозуміти характер економічних відносин, адже деякі країни можуть демонструвати високу інтенсивність торгівлі товарами при відносно низькій інтенсивності торгівлі послугами, і навпаки [13].

У науковій літературі індекс інтенсивності торгівлі широко застосовувався для аналізу торговельних відносин між різними групами країн. Зокрема, індекс застосовували для аналізу торговельних відносин В'єтнаму з Китаєм та двосторонніх відносин між Індією й Бангладеш [14; 15].

Для комплексної оцінки характеру економічної інтеграції між країнами доцільним є розрахунок показника співвідношення обсягів прямих іноземних інвестицій до зовнішньоторговельного обігу. Цей індикатор дозволяє визначити домінуючу форму економічної взаємодії – торговельну чи інвестиційну – та оцінити глибину інтеграційних процесів.

Показник обчислюється за формулою:

$$FDI/Trade\ Ratio = \frac{FDI}{Trade\ (Exports + Imports)} \quad (1.2) \quad [16]$$

де FDI – накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій країни і в країні j, Trade – сумарний зовнішньоторговельний обіг товарами та послугами між країнами і та j.

Інтерпретація отриманих значень відбувається таким чином: якщо показник >1 , то інвестиції перевищують обсяги торгівлі, це свідчить про стратегічний характер відносин із високим рівнем інтеграції через дочірні компанії, філії та спільні підприємства.

Якщо показник ≈ 1 , то це свідчить про баланс між інвестиційною та торговельною активністю та вказує на диверсифікований характер економічної співпраці.

Якщо ж показник <1 , то торгівля переважає над інвестиціями, а зв'язки мають здебільшого товарний характер без глибокої інвестиційної присутності [16].

Цей показник є особливо релевантним у контексті аналізу відносин між розвиненими країнами, де прямі іноземні інвестиції відіграють ключову роль у стратегічній інтеграції, забезпечуючи передачу капіталу, технологій та управлінських практик. Високе значення співвідношення ПІ до торгівлі може також вказувати на ефект заміщення торгівлі інвестиціями, коли транснаціональні корпорації віддають перевагу локальному виробництву замість експорту готової продукції [17; 18].

Кореляційно-регресійний аналіз є потужним інструментом для виявлення кількісних взаємозв'язків між обсягами торгівлі або інвестицій та їх потенційними детермінантами. Численні дослідження використовували регресійні моделі для аналізу детермінант ПІ на рівні окремих країн та регіонів, виявляючи, що розмір ринку, потенціал розширення ринку, ступінь відкритості та якість робочої сили є найбільш важливими факторами.

У контексті аналізу двосторонніх торговельно-інвестиційних відносин типова регресійна модель специфікована таким чином:

$$Y_t = \alpha + \beta_1 X_{1t} + \beta_2 X_{2t} + \dots + \beta_k X_{kt} + \varepsilon_t \quad (1.3) \quad [19]$$

де Y_t – залежна змінна (обсяг торгівлі товарами, послугами або ПІ у період t), $X_{1t}, \dots, X_{kt}$ – незалежні змінні (економічні, інституційні фактори), $\beta_1,$

..., β_k – коефіцієнти регресії, що вимірюють силу та напрям впливу кожного фактора, ε_t – випадкова похибка.

Вибір незалежних змінних для моделей торгівлі та інвестицій має базуватися на теоретичних основах та емпіричних закономірностях. Для моделей двосторонньої торгівлі товарами типовими детермінантами є: ВВП країн-партнерів, ВВП на душу населення, реальний ефективний обмінний курс, індекси економічної свободи, якості регулювання, політичної стабільності. Важливими є структурні показники: частка країни у зовнішній торгівлі партнера, галузева структура економіки та інфраструктурні змінні такі як індекс сполучення лінійного судноплавства.

Для моделей торгівлі послугами релевантними є додаткові специфічні фактори: індекс обмежень у торгівлі послугами, частка сектору послуг у ВВП країни, рівень цифровізації та індекс розвитку людського потенціалу, що відображає якість людського капіталу.

Для моделей ПІІ ключовими детермінантами, згідно з емпіричною літературою, є: розмір та потенціал ринку (ВВП, ВВП на душу населення), якість інституційного середовища, рівень розвитку інфраструктури та людського капіталу, технологічний розвиток та інноваційний потенціал, а також взаємність інвестиційних потоків (ПІІ партнера у країну-інвестора).

Важливим аспектом методології дослідження торговельно-інвестиційних відносин є розуміння можливих форм взаємодії між торговельними та інвестиційними потоками. У теоретичній літературі розрізняють два основні типи взаємозв'язку: комплементарність (взаємодоповнення) – коли зростання ПІІ супроводжується збільшенням торговельних потоків та субституція (заміщення) – у цьому сценарії збільшення ПІІ призводить до зменшення торгівлі.

У емпіричному аналізі виявлення характеру взаємозв'язку між торгівлею та інвестиціями відбувається через включення показника ПІІ як незалежної змінної у моделях торгівлі, і навпаки. Знак та статистична значущість

коефіцієнта при змінній ПІІ вказують на наявність ефекту комплементарності (позитивний коефіцієнт) або субституції (негативний коефіцієнт) [19].

Також важливою складовою методології економетричного аналізу є оцінка якості побудованих моделей. Ключовими показниками адекватності регресійних моделей є: коефіцієнт детермінації (R^2), F-статистика, t-статистики та p-значення.

Коефіцієнт детермінації показує частку варіації залежної змінної, що пояснюється незалежними змінними моделі. Значення, близькі до 1, свідчать про високу пояснювальну силу моделі. F-статистика використовується для перевірки загальної статистичної значущості моделі. Високе значення F-статистики при низькому рівні значущості ($p < 0,05$) вказує на те, що модель загалом є статистично значущою. t-статистики та p-значення для кожного коефіцієнта визначають статистичну значущість впливу окремих змінних. Зазвичай коефіцієнти з $p < 0,05$ вважаються статистично значущими [20].

Таким чином, комплексне застосування індексів інтенсивності торгівлі, показників співвідношення ПІІ та торговельного обігу та регресійного аналізу формує надійний методологічний базис для глибокого дослідження торговельно-інвестиційних відносин між країнами, дозволяючи виявити як структурні особливості двосторонньої взаємодії, так і кількісно оцінити вплив ключових економічних, інституційних та географічних детермінант на динаміку торговельних та інвестиційних потоків.

Висновки до першого розділу

У процесі дослідження теоретико-методичних засад дослідження торговельно-інвестиційних відносин між країнами було досягнуто низку ключових результатів, які формують необхідну концептуальну основу для порівняльного аналізу відносин США з Великою Британією та Німеччиною:

1. Проаналізовано еволюцію теорій міжнародної торгівлі та визначено їх релевантність для дослідження сучасних торговельних відносин між

розвиненими економіками. Встановлено, що теоретичні підходи еволюціонували від класичних теорій до сучасних концепцій. Виявлено неспроможність традиційних моделей пояснити торгівлю між країнами з подібними факторними пропорціями.

Доведено, що модель Гекшера-Оліна, попри її концептуальну значущість, не змогла пояснити парадокс Леонтьєва, коли США експортували трудомістку продукцію замість капіталомісткої, що стимулювало розвиток альтернативних теорій. Визначено, що нова теорія торгівлі Кругмана та модель діаманта Портера акцентують увагу на економії від масштабу, диференціації продуктів та національній конкурентоспроможності, тоді як нова «нова торговельна теорія» Меліца пояснює, що лише найпродуктивніші фірми займаються експортом, що є критично важливим для розуміння торгівлі між США, Великою Британією та Німеччиною з їх високою концентрацією транснаціональних корпорацій.

2. Систематизовано теоретичні моделі прямих іноземних інвестицій та концепції взаємозв'язку торгівлі й інвестицій в умовах глобалізації. Встановлено, що теорія життєвого циклу продукту Вернона успішно пояснювала американські ПП у Західній Європі в післявоєнний період, коли технологічні переваги США стимулювали створення виробництва на європейських ринках для утримання конкурентних позицій. Визначено, що еклектична парадигма OLI Даннінга інтегрує три групи переваг – власності, локації та інтерналізації, що дозволяє комплексно пояснити мотивацію транснаціональних корпорацій до здійснення ПП.

Доведено диференційований характер взаємозв'язку між ПП та міжнародною торгівлею, оскільки горизонтальні ПП, спрямовані на обслуговування локального попиту, зазвичай формують ефект заміщення торгівлі, тоді як вертикальні ПП, що оптимізують виробничі витрати через міжнародну фрагментацію виробництва, генерують комплементарність через інтеграцію виробничих ланцюгів між країнами.

3. Обґрунтовано методичні підходи до аналізу торговельно-інвестиційних відносин, що формують аналітичний інструментарій дослідження. Визначено, що індекс інтенсивності торгівлі дозволяє встановити, чи є обсяг торгівлі між двома країнами більшим або меншим за очікуваний з огляду на їхню вагу у світовій торгівлі, при цьому значення індексу, що перевищує одиницю, свідчить про більш тісну торговельну взаємодію, ніж очікувалося.

Встановлено, що показник співвідношення обсягів ПП до зовнішньоторговельного обігу дозволяє визначити домінуючу форму економічної взаємодії: якщо показник >1 , це свідчить про стратегічний характер відносин з інтенсивною інтеграцією через дочірні структури, тоді як показник <1 вказує на переважання торгівельних зв'язків без глибокої інвестиційної присутності.

Обґрунтовано застосування кореляційно-регресійного аналізу для виявлення кількісних взаємозв'язків між обсягами торгівлі або інвестицій та їх детермінантами, при цьому визначено ключові незалежні змінні: для моделей торгівлі товарами, послугами та ПП. Доведено, що емпіричне виявлення характеру взаємозв'язку між торгівлею та інвестиціями відбувається через включення ПП як незалежної змінної у моделях торгівлі, при цьому позитивний коефіцієнт вказує на комплементарність, а негативний – на субституцію.

РОЗДІЛ 2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН США З НІМЕЧЧИНОЮ ТА ВЕЛИКОЮ БРИТАНІЄЮ

2.1. Динаміка двосторонньої торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією

США та Європа виступають ключовими ринками та геоекономічними опорами один для одного. Жодні інші два регіони світу не демонструють настільки глибокої інтеграції, як трансатлантичні партнери. У сучасних умовах роль торговельних і інвестиційних відносин між США та Європою зростає ще більше, оскільки вони забезпечують стабільність світової економіки та визначають напрями її розвитку. Геополітика ще більше підкреслює стратегічну доцільність більш тісної співпраці в галузі торгівлі між демократіями, що поділяють спільні погляди. Зменшення залежності від ризикованих постачальників, таких як РФ та Китай, і підвищення стійкості ланцюгів постачання є критично важливим як для США, так і для Європи, і для успіху обох цих зусиль необхідна взаємодія [21].

Трансатлантичні партнери є найбільшими торговельними та інвестиційними партнерами один для одного, незважаючи на відсутність спеціальної угоди про вільну торгівлю між європейськими країнами та США [22]. У 2024 році зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами між США та Європою склав 1,3 трлн доларів, забезпечуючи 16 мільйонів робочих місць по обидва боки Атлантики. Більшу частину цього обсягу становила торгівля товарами між США з ЄС та Великою Британією на суму 1,1 трлн доларів. Експорт товарів із США до ЄС та Великої Британії досяг рекордного рівня в 450,1 млрд доларів, а імпорт товарів до США – рекордних 673,8 млрд доларів [23].

У 2023 році обсяг торгівлі послугами США з ЄС та Великою Британією склав 623,7 млрд доларів, з яких 352,5 млрд доларів припадало на експорт послуг із США та 271,2 млрд доларів – на імпорт послуг.

За оцінками, прямі іноземні інвестиції США в ЄС та Велику Британію були на рівні 3,6 трлн доларів у 2023 році, а ПІІ ЄС та Велику Британію в США досягли 3,1 трлн доларів.

Німеччина та Велика Британія вирізняються як провідні партнери США у межах трансатлантичного напрямку. Німеччина є провідним європейським торговельним партнером США, зокрема в імпорті товарів. Велика Британія залишається найбільшим ринком у світі для експорту послуг США та найбільшим джерелом імпорту послуг США. Також Велика Британія є найбільшим реципієнтом американських прямих іноземних інвестицій та провідним донором у США, тоді як Німеччина, займає восьму позицію серед реципієнтів та п'яту серед донорів [24].

У 2024 році частка Німеччини в експорті товарів США становила 3,64%, тоді як Великої Британії – 3,86% (рис. 2.1). За даними Адміністрації міжнародної торгівлі США, серед найбільших ринків збуту американських товарів, Велика Британія посіла п'яте місце після Канади, Мексики, Китаю та Нідерландів.

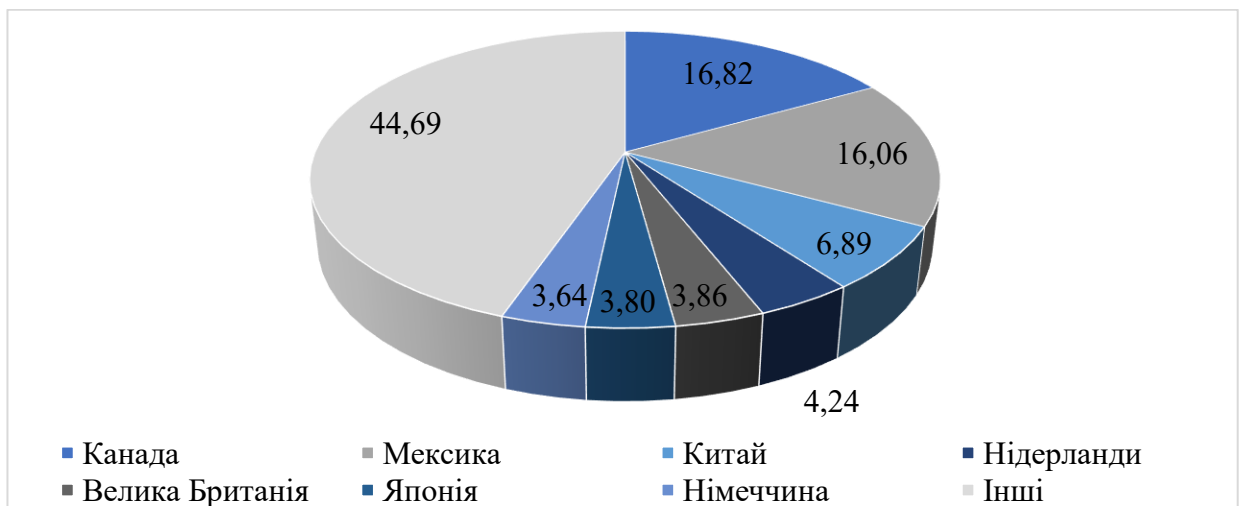


Рис. 2.1. Частки провідних партнерів США у загальному експорті товарів США, 2024 рік, %

Джерело: складено автором за матеріалом [25]

Німеччина зайняла сьоме місце, поступаючись зазначеним країнам, Великій Британії та Японії. Водночас у 2023 році позиції цих країн були

протилежними: Велика Британія, маючи частку 3,67%, посідала сьоме місце, тоді як Німеччина – п'яте з часткою 3,76%.

Частка Німеччини у загальному імпорті товарів до США у 2024 році становила 4,89%, частка Великої Британії склала 2,10% (рис. 2.2). Серед постачальників США Німеччина за цим показником займала четверте місце, поступаючись лише Мексиці, Китаю та Канаді, тоді як Велика Британія була на дванадцятій позиції. Аналогічні імпортні позиції Німеччини та Великої Британії були і у 2023 році.

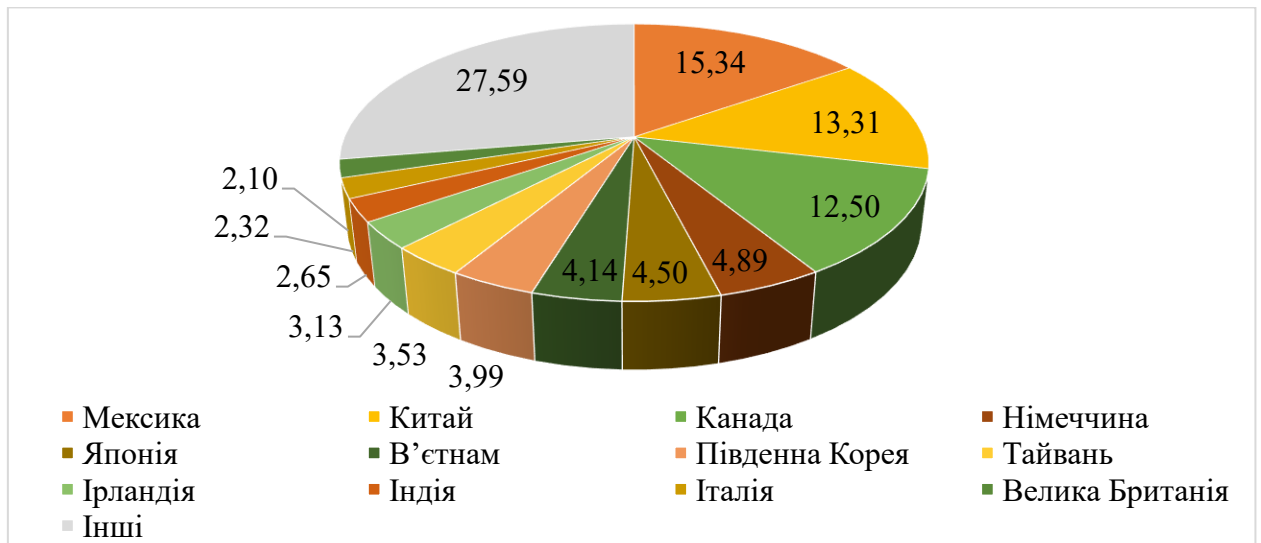


Рис. 2.2. Частки провідних партнерів США у загальному імпорті товарів США, 2024 рік, %

Джерело: складено автором за матеріалом [25]

Крім того, згідно з даними Федерального статистичного відомства Німеччини, у 2024 році США були найбільшим ринком для збуту німецької продукції. На штати припадало 10,4% від загального обсягу експорту Німеччини. Цей показник перевищив частки таких європейських країни як Франція (7,5%) та Нідерланди (7,1%). Також Сполучені Штати Америки з часткою 7% зайняли третю позицію серед ключових постачальників Німеччини у 2024 році, поступаючись Китаю (11,9%) та Нідерландам (7,2%) [26].

У 2024 році США також були головним напрямом експорту британських товарів за даними Департаменту з питань бізнесу та торгівлі Великої Британії. Їх частка становила 16,2% від загального обсягу експорту Великої Британії, що значно перевищило частки Німеччини (8,8%) та Нідерландів (7,6%). Серед провідних постачальників товарів до Великої Британії США посіли третє місце після Німеччини (12,1%) та Китаю (11,0%) з часткою 9,7% від загального імпорту [27].

Упродовж 2015–2024 років частки Німеччини та Великої Британії у загальному товарному експорті США демонструють переважно висхідну динаміку, обидві країни мають подібну, але нестабільну динаміку (рис. 2.3). Зокрема, частка Великої Британії в експорті США в середньому за десятирічний період – 3,8%, частка Німеччини складає 3,6%.

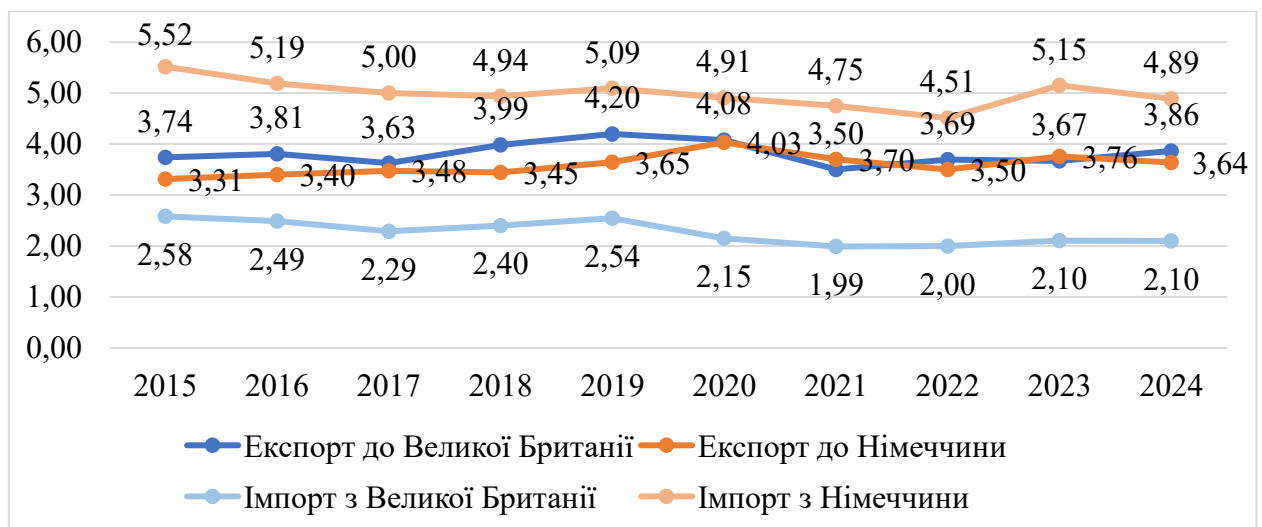


Рис. 2.3. Частки Німеччини та Великої Британії у загальному експорті та імпорті товарів США, 2015–2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [28]

В імпорті товарів США за аналізований період Німеччина стабільно посідає вищу частку порівняно з Великою Британією (середній показник 4,9% проти 2,3%). Але на відміну від експорту, у структурі імпорту США частка Німеччини має тенденцію до поступового зниження: з 5,52% у 2015 році до 4,89% у 2024, попри окремі періоди зростання. Імпорт з Великої Британії

демонструє теж низхідну динаміку – з 2,58% у 2015 році до 2,1% у 2024 році, із найнижчим значенням 1,99% у 2021 році. Така тенденція свідчить про поступове зниження відносної частки обох країн у загальному імпорті товарів США.

У абсолютному вираженні обсяги імпорту товарів США з Німеччини також істотно перевищують імпорт з Великої Британії. Водночас за експортом спостерігається зворотна ситуація – обсяги експорту США до Великої Британії, як правило, перевищують експортні поставки до Німеччини (рис. 2.4). Така диференціація зовнішньоторговельної взаємодії відображає відмінності у спеціалізації національних економік країн і характері двостороннього обміну. Німеччина – провідний ринок для імпорту товарів, Велика Британія – важливий ринок для збуту американських товарів.

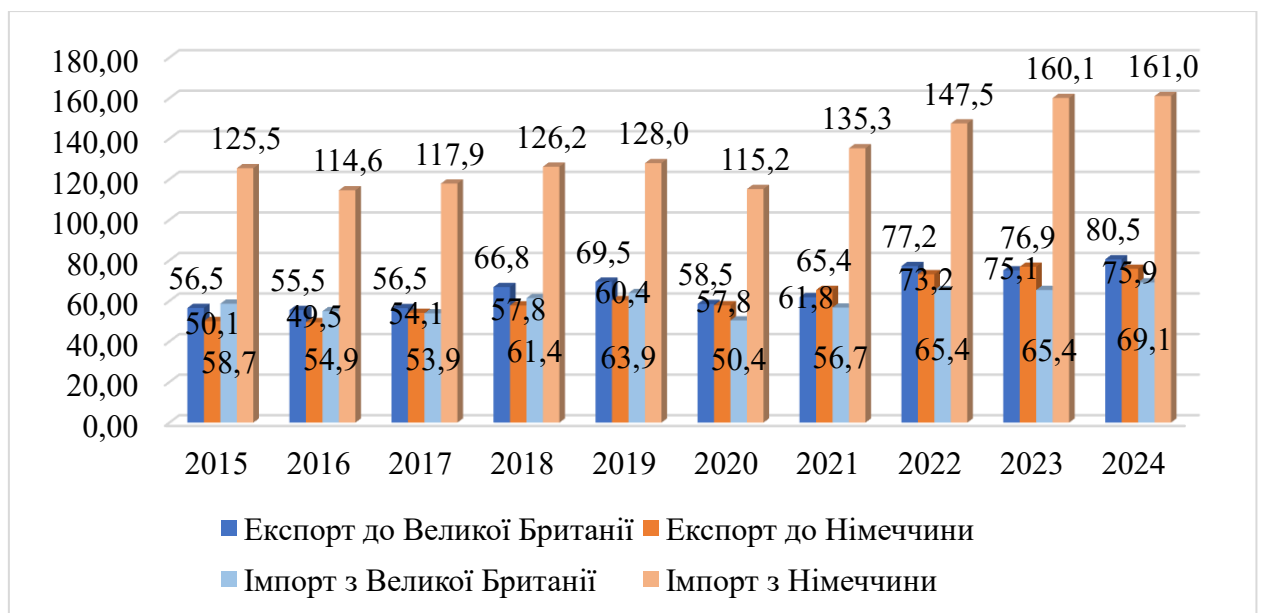


Рис. 2.4. Двостороння торгівля товарами США з Німеччиною та Великою Британією, 2015–2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [28]

За даними рис. 2.5, у 2024 році зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Німеччиною становив 236,9 млрд дол. США. Цей показник практично не змінився порівняно з 2023 роком (236,94 млрд дол. США), проте він перевищив на 35% рівень 2015 року. Експорт американських товарів до

Німеччини становив 75,86 млрд дол. США, що на 1,3% (1 млрд дол. США) менше, ніж роком раніше, але на 51,5% (25,8 млрд дол. США) більше від показника 2015 року. Імпорт із Німеччини склав 161,04 млрд дол. США, що на 0,6% більше, ніж у 2023 році, та на 28,4% (35,6 млрд дол. США) більше порівняно з 2015 роком.

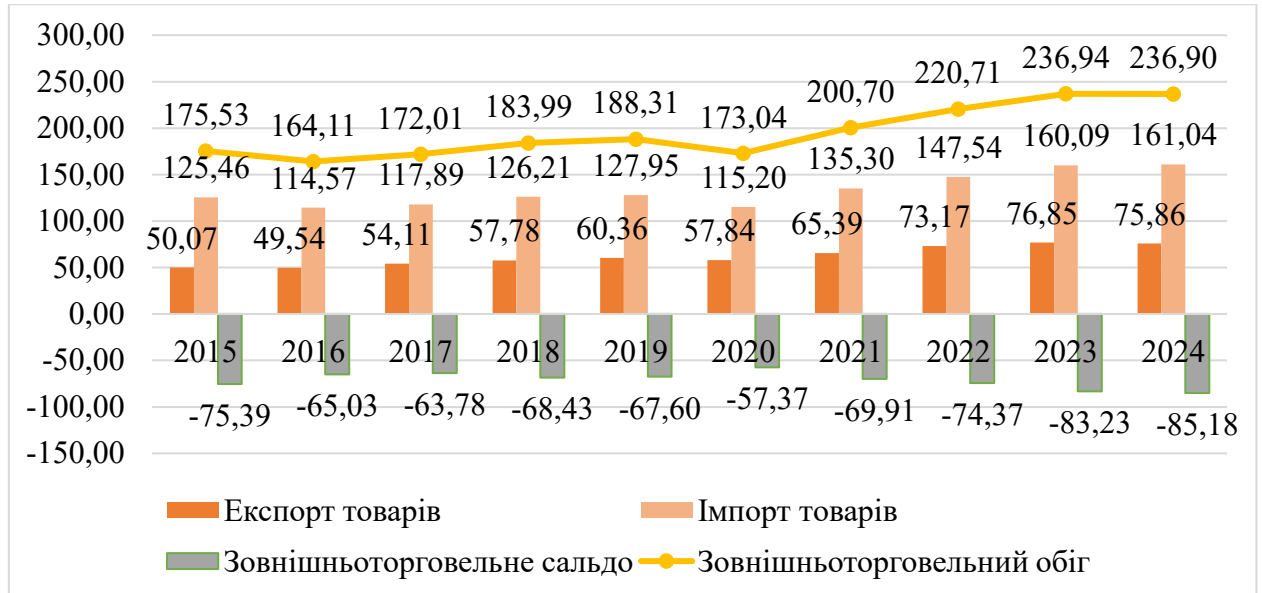


Рис. 2.5. Двостороння торгівля товарами США з Німеччиною, 2015–2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [29]

Як свідчать дані рис. 2.6, зовнішньоторговельний обіг товарами США з Великою Британією у 2024 році становив 149,64 млрд дол. США, що на 6,5% перевищує показник попереднього року та майже на 30% – 2015 року. Експорт до Великої Британії склав 80,52 млрд дол. США, що на 7,2% (5,4 млрд дол. США) більше, ніж у 2023 році, та на 42,4% (24 млрд дол. США) більше від показника 2015 року. Імпорт із Великої Британії досяг 69,12 млрд дол. США, що на 5,7% (3,7 млрд дол. США) перевищило обсяги 2023 року та на 19,1% (10,5 млрд дол. США) – обсяг імпорту у 2015 році.

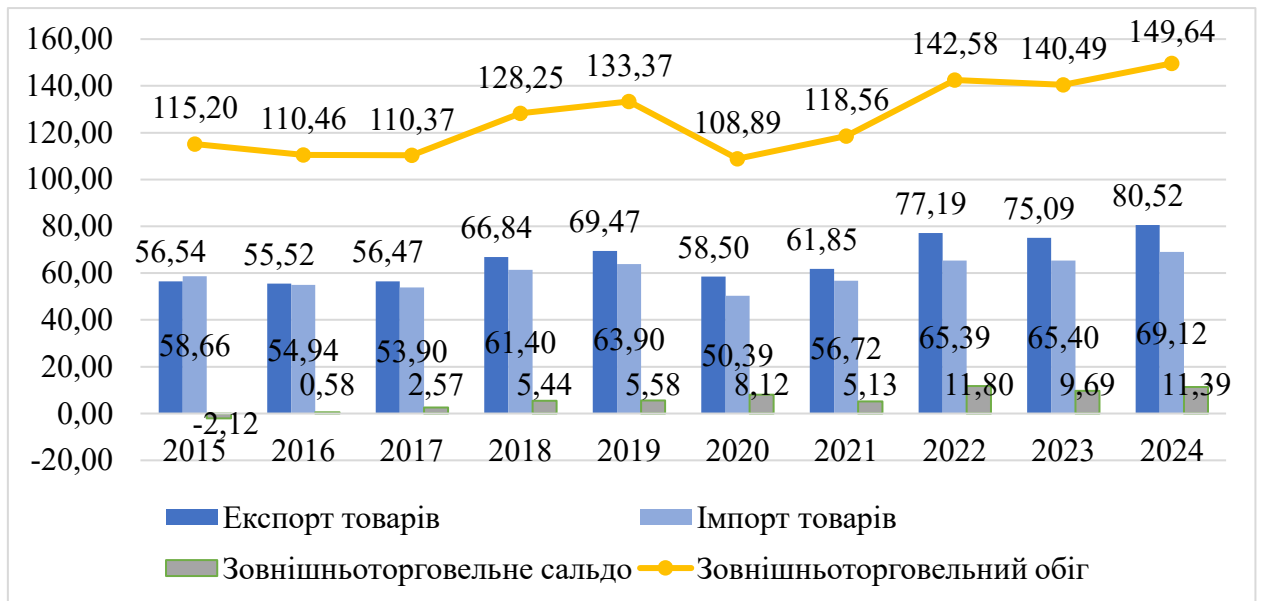


Рис. 2.6. Двостороння торгівля товарами США з Великою Британією, 2015–2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [30]

За рахунок того, що за досліджуваний період імпорт більш ніж удвічі перевищує обсяг експорту, США стабільно має негативне зовнішньоторговельне сальдо у двосторонній торгівлі з Німеччиною, яке навіть перевищує показник експорту товарів США до Німеччини і стрімко зростає протягом останніх п'яти років (рис. 2.5). Зокрема, за даними 2024 року, зовнішньоторговельне сальдо досягло пікового від'ємного рівня за десятирічний період – -85,18 млрд доларів США.

Зовнішньоторговельне сальдо торгівлі товарами США з Великою Британією навпаки – за виключенням 2015 року впродовж всього періоду позитивне, але починаючи з 2016 і до 2020 року воно стабільно збільшувалося (рис. 2.6). У 2024 році воно склало 11,4 млрд дол. США, що на 17,5% (1,7 млрд дол. США) більше, ніж у 2023 році.

Аналіз структури експорту та імпорту товарів США до Німеччини та Великої Британії за 2015, 2019 та 2024 роки свідчить про наявність як спільних тенденцій, так і суттєвих відмінностей у товарній спеціалізації цих ринків. Насамперед варто зазначити, що провідною статтею експорту США як до

Німеччини, так і до Великої Британії залишаються машини, електронна продукція та транспортне обладнання (рис. 2.7). Частка цих товарів демонструє низхідну динаміку у експорті з обома країнами. У 2024 році частка в експорті до Німеччини становила 52,16%, це на 9,9% менше за показник 2019 року та на 10,3% за показник 2015. Частка в експорті до Великої Британії у 2024 році – 34,76%. Це на 5,1% менше за показник 2019 року та на 13,6% за 2015 року.

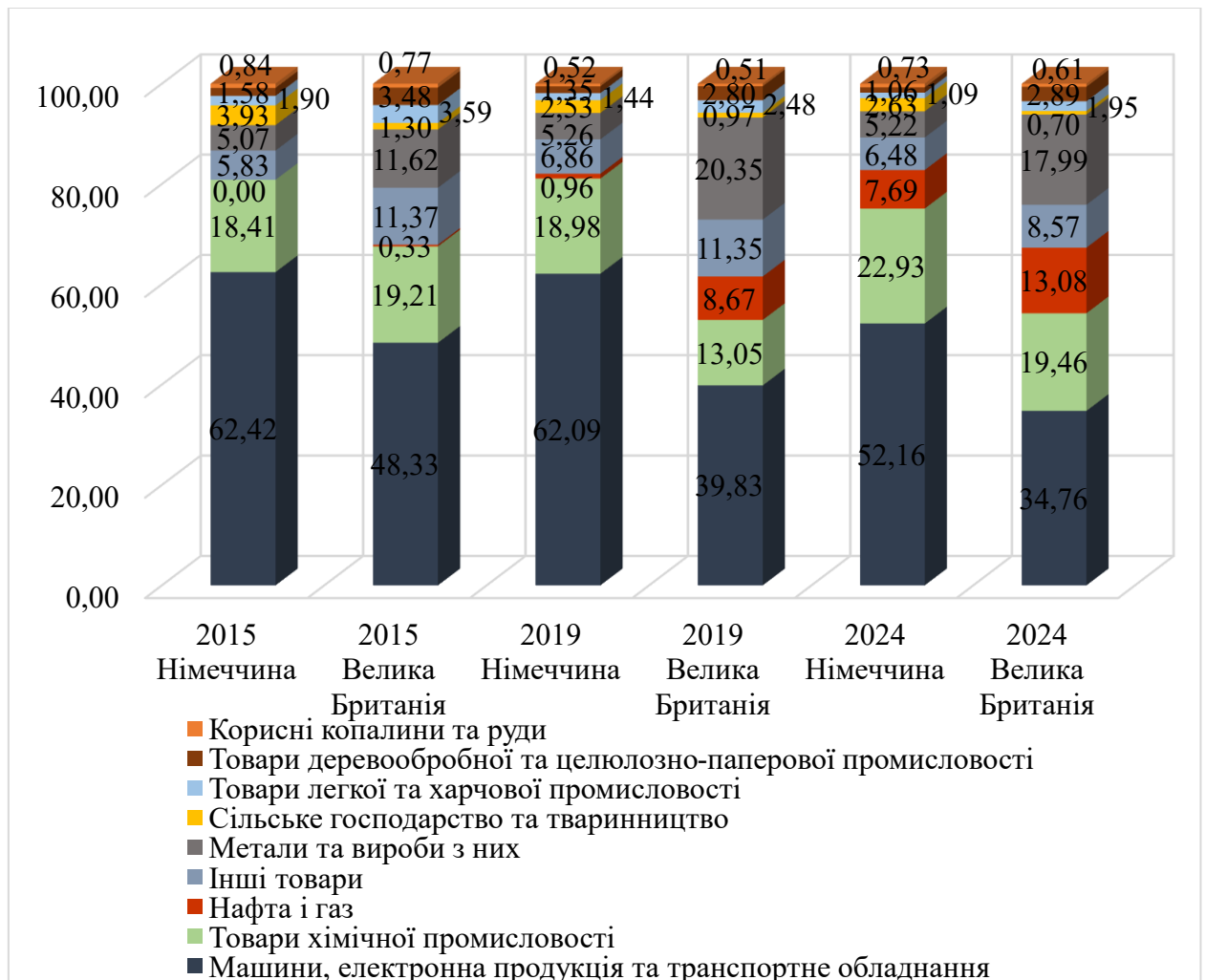


Рис. 2.7. Експорт товарів США до Німеччини та Великої Британії за товарними групами, 2015, 2019, 2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [31]

Але попри зниження питомої ваги машин, електронної продукції та транспортного обладнання у структурі експорту до цих країн, згідно з даними Додатку А1 та Додатку Б1, у абсолютному вимірі у 2024 році їх обсяг (27,78

млрд дол. США) – або як у випадку Великої Британії – залишився на тому ж рівні, що і у 2015 році (27,11 млрд дол. США) або перевищив рівень 2015 року як у випадку Німеччини (39,44 млрд дол. США у 2024 році проти 31,20 млрд дол. США у 2015). Це відображає тенденцію зростання частки інших товарних груп.

Друге місце серед товарів американського експорту для обох країн стабільно посідає хімічна продукція. Для Німеччини ця група зростає з 18,41% у 2015 році до 18,98% у 2019 і до 22,93% у 2024 році. При чому, в абсолютному вираженні експорт хімічної продукції до Німеччини у 2024 році майже вдвічі виріс порівнюючи з 2015 роком (17,34 млрд дол. США проти 9,20 млрд дол. США) (Додаток Б1). Тоді як для Великої Британії показники варіювалися від 19,21% (10,77 млрд дол. США) у 2015 році до 13,05% (9,01 млрд дол. США) у 2019 році із подальшим зростанням до 19,46% (15,55 млрд дол. США) у 2024 році (Додаток А1).

Помітним трендом стало зростання ролі енергоносіїв. Якщо у 2015 році нафта і газ практично були відсутні у поставках до обох країн (0% – Німеччина, 0,3% – Велика Британія), то вже у 2024 році їхня частка досягла 7,7% у Німеччині та 13,1% у Великій Британії (рис. 2.7). Така експансія є наслідком повномасштабного вторгнення РФ в Україну у 2022 році. До 2022 року європейські країни значною мірою залежали від російського трубопровідного газу, але після вторгнення частка російського трубопровідного газу в загальному обсязі імпорту енергоносіїв до ЄС різко знизилася з 41% у 2021 році до приблизно 18% у 2024 році. Його замінили переважно зрідженим природним газом із США, які у 2024 році забезпечили 45% імпорту ЗПГ до ЄС. Наприкінці березня 2022 року ЄС і США прийняли спільну декларацію про збільшення торгівлі ЗПГ і висловили зацікавленість у подальшому збільшенні імпорту [32].

Згідно з рис. 2.8, експорт нафти й газу з США до Великої Британії впродовж 2015–2021 років зростав поступово, з 0,19 млрд дол. США у 2015 році до 7,17 млрд дол. США у 2021 році. Однак в 2022 році відбувся різкий

стрибок до 16,97 млрд дол. США. І хоча Велика Британія не отримувала великих обсягів газу з російського трубопроводу, вона значною мірою залежить від імпорту газу з інших джерел. Так, у 2019 році приблизно 8% нафти та 7% газу Великої Британії імпортувалося з рф, порівняно з майже 60% газу з Норвегії [33].

Як наслідок, у міру загострення геополітичної напруженості та значного скорочення поставок російського трубопровідного газу до Європи, зростання європейських цін на газ позначилося на рахунках за енергію у Великій Британії, що сприяло інфляції та подальшому підвищенню процентних ставок [34]. США, як один з провідних експортерів зрідженого природного газу, виступили ключовим стратегічним партнером, здатним швидко забезпечити додаткові обсяги енергоресурсів. І хоча у 2023–2024 роки обсяги експорту з США дещо впали до 11,44 млрд дол. США та 10,45 млрд дол. США відповідно, вони все одно суттєво перевищують довоєнні показники, що свідчить про формування нового енергетичного статус-кво.

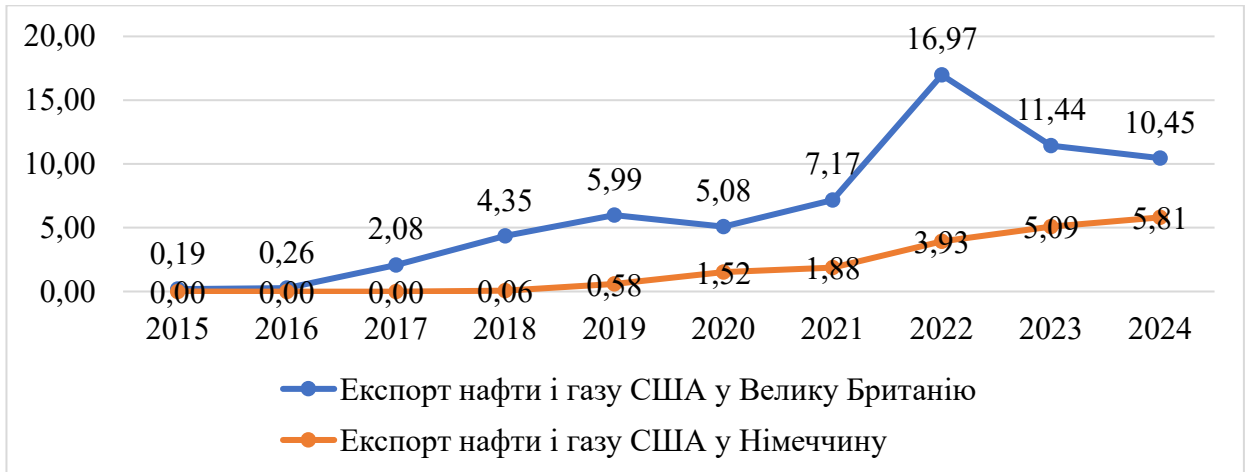


Рис. 2.8. Обсяги експорт нафти і газу США у Німеччину та Велику Британію, 2015–2024 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [31]

Динаміка експорту нафти і газу з США у Німеччину була значно інерційнішою ніж у Велику Британію до 2021 року, залишаючись на рівні менше 2 млрд дол. США (рис. 2.8). Але вже з 2022 року також спостерігається

різкий перелом у тренді – зростання експорту до 3,93 млрд дол. США у 2022 році, 5,09 млрд дол. США у 2023 році та 5,81 млрд дол. США у 2024 році.

Така трансформація є прямим наслідком енергетичної кризи. У 2021 році прямий імпорт російського газу до Німеччини становив понад 50% усього імпорту. Ситуація стала критичною, коли у вересні 2022 року російські поставки до Німеччини через «Північний потік-1» були повністю припинені. Ціни на газ стрімко зросли, що поставило німецький газовий ринок і його компанії на межу краху, існувала серйозна загроза зриву поставок газу побутовим споживачам. З огляду на відсутність видобутку природного газу в Німеччині та ЄС, постійні поставки природного газу мають фундаментальне, геополітичне значення для забезпечення німецької промисловості паливом та опалення домогосподарств.

Однак, в кінцевому підсумку, і до цього часу, дев'ять з десяти партій зрідженого природного газу, що надходять до Німеччини, походять із США. Причиною цього є те, що США мали достатньо експортних потужностей для задоволення нового попиту, а завдяки гнучкій системі контрактів постачання можна було організувати на короткостроковій спотовій основі. Це є суттєвою відмінністю порівняно з іншими світовими експортерами ЗПГ, які можуть погоджуватися лише на довгострокові контракти на поставку [35].

Дещо іншу ситуацію демонструє товарна група «Метали та вироби з них» (рис. 2.7). Якщо у структурі експорту до Німеччини вона зберігає стабільно відносно низьке значення – близько 5%, то у Великій Британії цей показник у 2015 році становив 11,62%, у 2019 році досяг 20,35%, а у 2024 році залишився високим на рівні 17,99%. При чому, згідно з даними Додатку А1, в абсолютному вираженні експорт металів та виробів з них до Великої Британії у 2024 році виріс більш ніж вдвічі (з 6,52 млрд дол. США у 2015 році до 14,38 млрд дол. США).

Товарна група «Інші товари», що включає відходи та брухт, використані або вживані товари та інші спеціальні класифікаційні положення зберігає відносно невелику, але стабільну частку в експорті до Німеччини, вона

коливалася від 5,8% у 2015 році до 6,9% у 2019 та 6,5% у 2024 році. Для Великої Британії цей показник традиційно вищий і складає близько 11,4% у 2015-2019 роках, із поступовим зниженням до 8,57% у 2024 році.

Також у межах 2–4% США експортують товари сільського господарства та тваринництва до Німеччини, у торгівлі з Великою Британією ця група майже не представлена (менше 1%). Товари легкої та харчової промисловості, деревообробної та целюлозно-паперової промисловості, а також корисні копалини та руди становлять незначну частку в експорті США до обох країн.

Ключове місце в імпорті товарів США з Німеччини та Великої Британії також посідають машини, електронна продукція та транспортне обладнання (рис. 2.9).

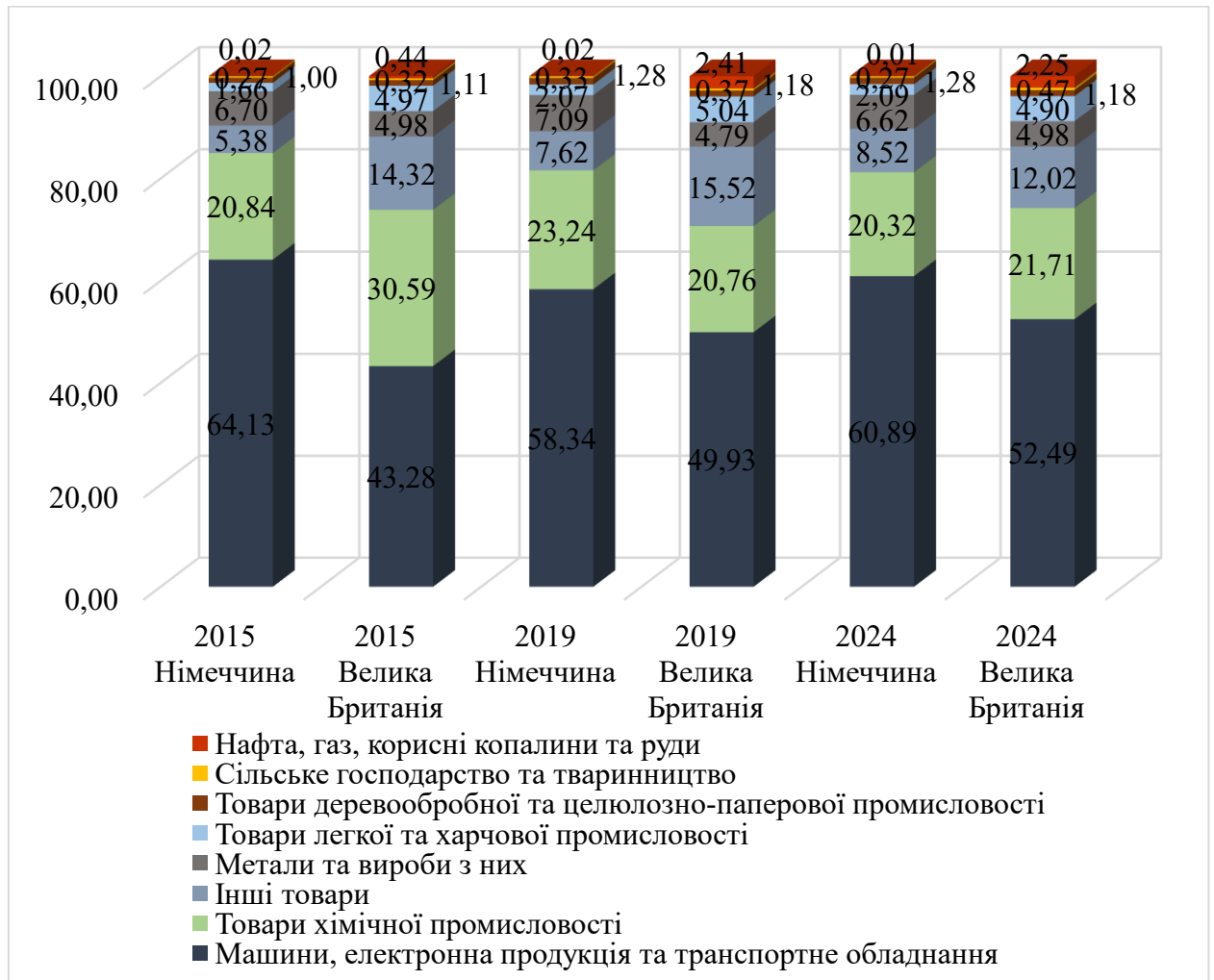


Рис. 2.9. Імпорт товарів США з Німеччини та Великої Британії за товарними групами, 2015, 2019, 2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [31]

Німеччина є беззаперечним лідером у цій сфері: частка даної групи у загальному імпорті коливалася в межах 58–64%, а обсяг поставок згідно з даними Додатку Б2, зріс з 80,09 млрд дол. США у 2015 році до 97,69 млрд дол. США у 2024 році. Велика Британія, хоча й поступається за абсолютними показниками – 35,73 млрд дол. США у 2024 році (Додаток А2), продемонструвала стійке зростання відносної ваги цієї групи у імпорті до США – з 43,28% у 2015 році до 52,49% у 2024 році, проте залежність США від німецьких машин і транспортного обладнання значно більша.

У секторі хімічної промисловості спостерігається протилежна динаміка. Німеччина наростила вартісні обсяги з 26,84 до 32,6 млрд дол. США, що забезпечило стабільну частку близько 20–23% у структурі поставок. Для Великої Британії цей напрям, навпаки, втратив значення: якщо у 2015 році його частка становила понад 30% (17,8 млрд дол. США), то у 2019 році вона знизилася до 20,76% (13,13 млрд дол. США), а у 2024 році вона залишилась на рівні 21,71% (14,78 млрд дол. США). Таким чином, США дедалі більше орієнтуються на німецьку хімічну продукцію, тоді як британська поступово втрачає конкурентні позиції.

Категорія «Інші товари» у імпорті США з Німеччини демонструє зростання – з 6,72 млрд дол. США у 2015 році до 13,66 млрд дол. США у 2024 році та збільшення частки з 5,38% до 8,52%. Для Великої Британії ж простежується зворотна тенденція – обсяги скоротилися з 8,37 до 8,18 млрд дол. США, а частка знизилася з 14,32% до 12,02%.

Сектор металів та виробів з них характеризується відносно стабільними показниками у обох партнерів. Німеччина суттєво випереджає Велику Британію, постачаючи втричі більше металопродукції. Частка німецького експорту до США у цій групі становить 6,6–7,1% (10,62 млрд дол. США у 2024 році), тоді як частка Великої Британії залишається на рівні близько 5% (3,39 млрд дол. США у 2024 році).

У легкій та харчовій промисловості Велика Британія демонструє відносну перевагу: її частка сягає близько 5% проти 2% у Німеччини. Проте у

вартісному вимірі показники знаходяться на одному рівні. Менш значущими залишаються поставки обох країн у сферах деревообробної та целюлозно-паперової промисловості (1–1,3%), а також сільського господарства і тваринництва, де показники для Німеччини стабільно низькі (0,27–0,33%), а для Великої Британії спостерігається поступове зростання з 0,32% до 0,47%.

Особливу увагу заслуговує товарна група «Нафта, газ, корисні копалини та руди». У випадку Великої Британії відбувається різкий стрибок з 0,44% до 2,41% у 2019 році та 2,25% у 2024 році. Для Німеччини навпаки характерне скорочення з вже мінімальних 0,02% до 0,01%.

За даними рис. 2.10, у 2024 році негативне зовнішньоторговельне сальдо США з Німеччиною було зумовлено значним дефіцитом у торгівлі машинами, електронною продукцією та транспортним обладнанням (-58,25 млрд дол. США), товарами хімічної промисловості (-15,25 млрд дол. США), металами та виробами з них (-6,67 млрд дол. США) та іншими товарами (-8,76 млрд дол. США).

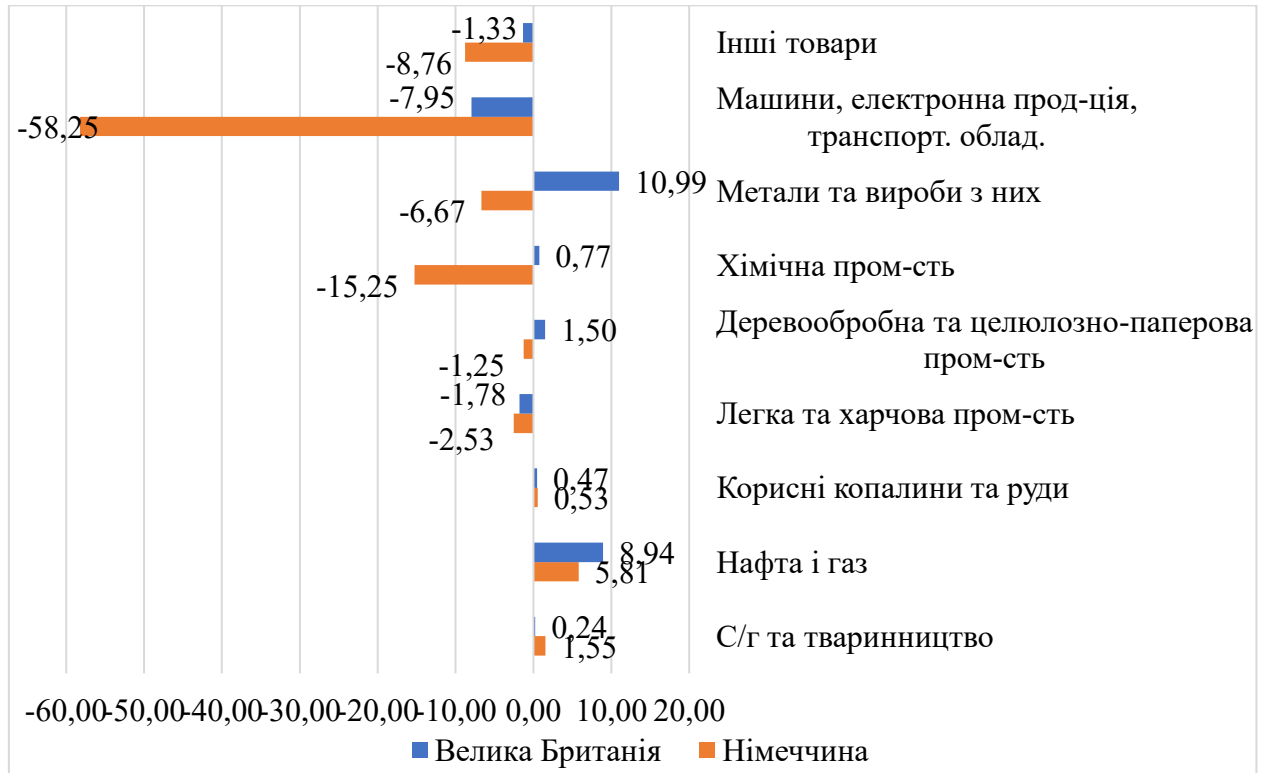


Рис. 2.10. Зовнішньоторговельне сальдо США у торгівлі з Німеччиною та Великою Британією за товарними групами, 2024 р., млрд дол. США

Джерело: розраховано автором за матеріалом [31]

Позитивне сальдо в товарах сільського господарства та тваринництва (1,55 млрд дол. США), нафті та газі (5,81 млрд дол. США), корисних копалинах та рудах (0,53 млрд дол. США) не компенсує ці дефіцити. Отже, США імпортують з Німеччини значно більше високотехнологічних і промислових товарів, ніж експортують.

Натомість, до Великої Британії США експортують більше сировинних і промислових товарів, ніж імпортують, це забезпечує позитивне зовнішньоторговельне сальдо. Спостерігається значне перевищення експорту над імпортом у металах та виробках з них (10,99 млрд дол. США), нафті та газі (8,94 млрд дол. США), деревообробній та целюлозно-паперовій промисловості (1,5 млрд дол. США), хімічній промисловості (0,77 млрд дол. США) і сільському господарстві та тваринництві (0,24 млрд дол. США). Негативне сальдо у торгівлі машинами, електронною продукцією та транспортним обладнанням (-7,95 млрд дол. США), легкій та харчовій промисловості (-1,78 млрд дол. США) та інших товарах (-1,33 млрд дол. США) не перекриває ці надлишки.

З економічної перспективи, двосторонні профіцити чи дефіцити торгового балансу не є однозначно позитивними або негативними явищами, оскільки вони відображають складну взаємодію економічних факторів, таких як конкурентоспроможність, структура економіки та ринкові умови. Проте значне негативне сальдо США у торгівлі із Німеччиною може спричинити напруженість, оскільки президент США Дональд Трамп і його команда розглядають дефіцит торговельного балансу як індикатор несправедливих торговельних практик. Одним із ключових завдань торговельної політики Трампа є досягнення збалансованого торговельного балансу [36].

У 2024 році Німеччина посіла п'яте місце серед країн, з якими США мають найбільші торговельні дефіцити, поступаючись Китаю (-295 млрд дол. США), Мексиці (-172 млрд дол. США), В'єтнаму (-124 млрд дол. США) та Ірландії (-87 млрд дол. США). Отже, у разі посилення протекціоністських заходів у торговельній політиці США Німеччина може стати однією з

головних цілей таких ініціатив, що може вплинути на двосторонні економічні відносини [37].

Згідно з отриманими результатами розрахунків, які представлені на рисунку 2.11 індекс інтенсивності торгівлі між США та Німеччиною у 2015–2024 роках, попри поступове зростання упродовж останніх років, залишається нижчим за одиницю – у межах 0,52–0,63 (Додаток В). Це зумовлено двома основними чинниками.

По-перше, експорт товарів США до Німеччини (75,86 млрд дол. США у 2024 році, або 3,64% від загального експорту США) хоча й є значним, проте недостатнім відносно масштабів німецького імпорту. Німеччина посідає третє місце у світі серед найбільших імпортерів після США та Китаю, забезпечуючи 5,74% світового імпорту (1421,8 млрд дол. США у 2024 році) [38].

По-друге, навіть попри те, що США із часткою близько 7% посіли третю позицію серед основних постачальників Німеччини у 2024 році, значна частина імпорту країни – майже 29% у 2023 році – надходить із держав ЄС. Це зумовлено ефектами регіональної інтеграції, функціонуванням єдиного внутрішнього ринку та відсутністю суттєвих торговельних бар'єрів [26; 39].

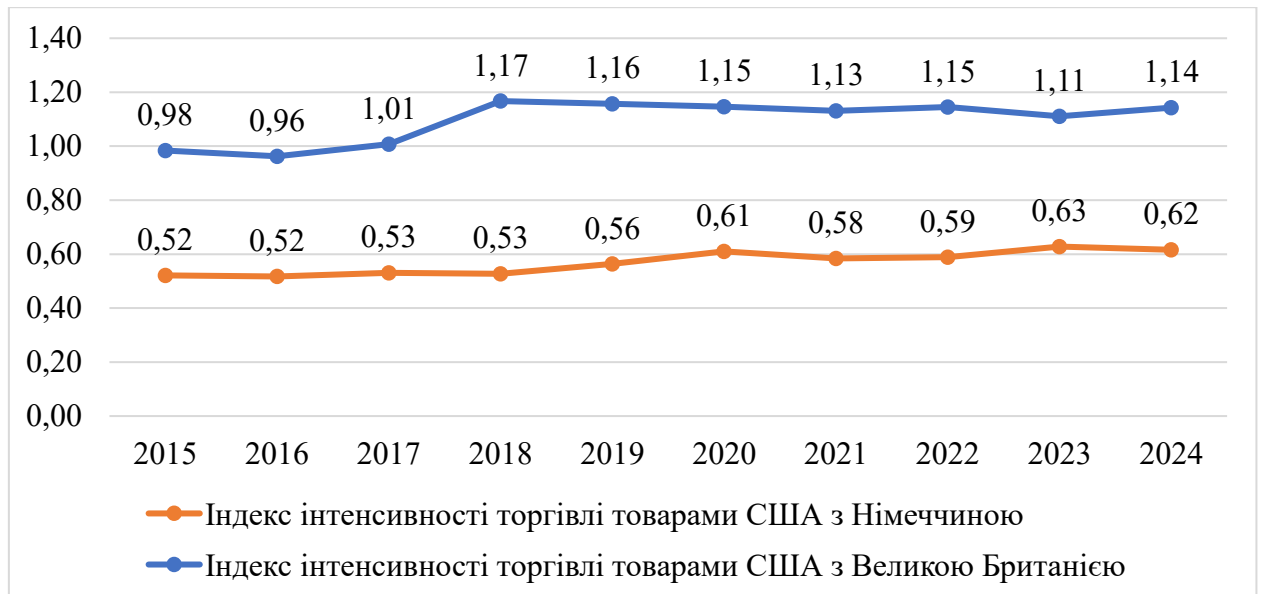


Рис. 2.11. Динаміка індексів інтенсивності торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією у 2015–2024 рр.

Джерело: розраховано автором за матеріалом [40; 41]

Відносно низьке значення індексу між США та Німеччиною підкріплює аргументи американської адміністрації Дональда Трампа, яка вбачає у від'ємному торговельному сальдо ознаку недостатнього проникнення американських товарів на німецький ринок.

На відміну від цього, індекс інтенсивності торгівлі товарами між США та Великою Британією, починаючи з 2017 року, стабільно перевищує одиницю. Це свідчить про стійкість і сталість двосторонніх торговельних відносин, а також про наявність потенціалу для їх подальшого розширення у межах торговельно-інвестиційного партнерства. Хоча Велика Британія посідала нижчу позицію у світовому рейтингу імпортерів, ніж Німеччина (четверте місце у 2024 році з часткою 3,29%, або 815,9 млрд дол. США), брекзит зумовив скорочення імпорту з країн ЄС приблизно на 5% у 2017–2024 роках. Це сприяло диверсифікації торговельних потоків і посиленню ролі США як одного з головних постачальників [38; 42].

Упродовж десятирічного періоду торгівля товарами США з Великою Британією характеризувалася більшою стабільністю та глибиною інтеграції, тоді як взаємодія з Німеччиною – поступовим, але повільним посиленням інтенсивності торговельних зв'язків. Це підтверджує диференційований характер трансатлантичних відносин США з європейськими партнерами, де Велика Британія виступає більш орієнтованим на США ринком, а Німеччина – переважно індустріальним експортером, інтегрованим у ширший європейський торговельний простір.

2.2. Аналіз двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною та Великою Британією

Торгівля послугами є ключовою складовою міжнародної торгівлі та стає дедалі важливішою, оскільки темпи зростання торгівлі послугами перевищують темпи зростання товарами. Але президент США Дональд Трамп та його команда знехтувавши або не помітивши важливості торгівлі

послугами, розглядають негативне зовнішньоторговельне сальдо США лише з точки зору торгівлі товарами – автомобілями, алюмінієм тощо. Однак торгівля послугами відіграє надзвичайно важливу роль у двосторонніх економічних відносинах між США та Європою. Зокрема, значний дефіцит торгівлі товарами між США та ЄС, який так жорстко критикує Трамп, частково компенсується значним профіцитом у торгівлі послугами.

Але незважаючи на свою вагу, торгівля послугами привертає значно менше уваги в політичних і суспільних дискусіях щодо трансатлантичних торговельних відносин – навіть порівняно з нинішнім вузьким фокусом на дефіциті в торгівлі товарами. Частково це можна пояснити складністю точного аналізу торгівлі послугами, адже верифікація даних у цій сфері значно ускладнені порівняно з торгівлею товарами. Методологічні питання вимірювання послуг залишаються суперечливими на міжнародному рівні [43].

Згідно з даними рис. 2.12, у 2024 році частка Великої Британії в експорті послуг США становила 8,13%, а Німеччини – 3,71%. Велика Британія виступила найбільшим ринком збуту американських послуг, тоді як Німеччина посіла восьму позицію, поступившись Великій Британії, Канаді, Ірландії, Швейцарії, Китаю, Мексиці та Японії.

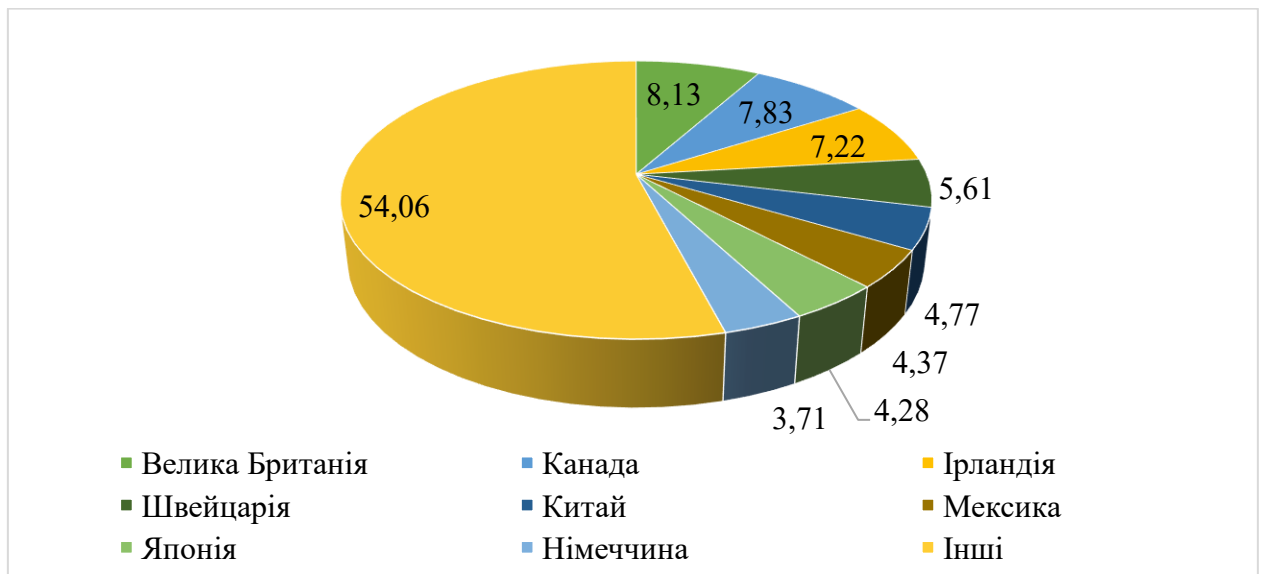


Рис. 2.12. Частки провідних партнерів США у загальному експорті послуг США, 2024 рік, %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [28]

У структурі імпорту послуг США частка Великої Британії склала 10,71%, Німеччини – 5,61% (рис. 2.13). За цим показником Велика Британія також була провідним постачальником, а Німеччина зайняла третє місце, поступившись Великої Британії та Канаді.

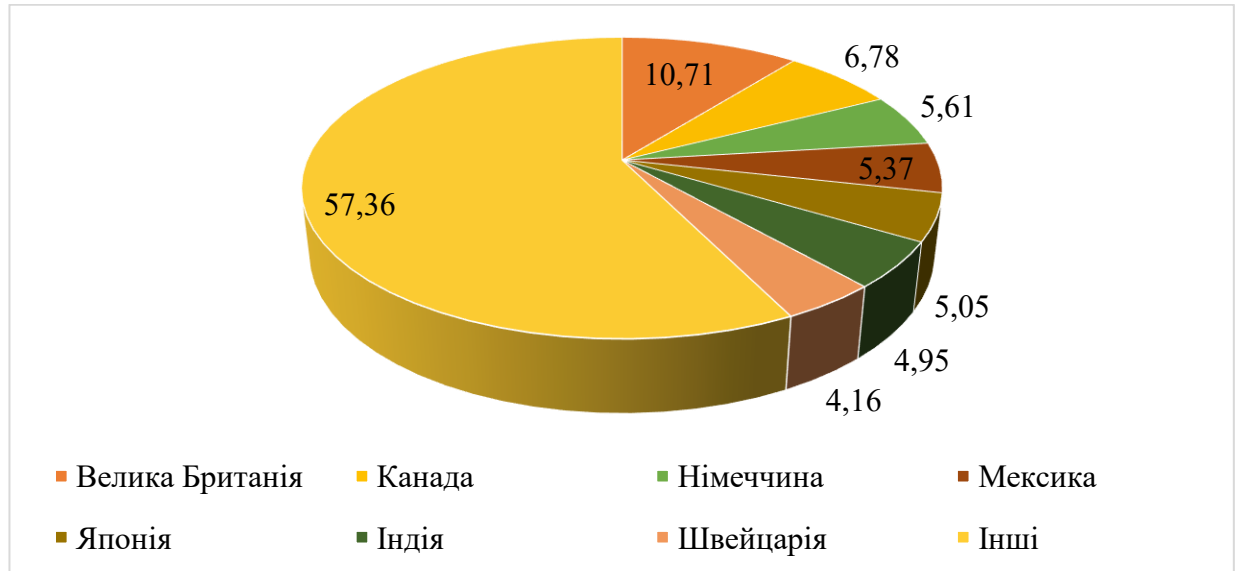


Рис. 2.13. Частки провідних партнерів США у загальному імпорті послуг США, 2024 рік, %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [28]

Частка Великої Британії в експорті послуг США у середньому за десятирічний період становить 8,67%, що більш ніж удвічі перевищує показник Німеччини – 4,04% (рис. 2.14). Динаміка експорту до Великої Британії є низхідною, у 2015 році частка була 9,13%, а у 2024 вона знизилась до 8,13%. Частка Німеччини у структурі експорту послуг США коливалася в межах 3,7–4,2%, загалом зберігаючи стабільний, але дещо низхідний тренд.

В імпорті послуг США протягом аналізованого періоду Велика Британія стабільно посідає значно вищу частку, ніж Німеччина. Середня частка Великої Британії становить 11,01%, Німеччини – 6,22%. Частка імпорту з Великої Британії коливалася у межах 10,5–11,6%, характеризуючись помірним низхідним трендом після піку у 2020 році. Частка Німеччини у структурі імпорту послуг США стрімко знижується з 6,7% у 2015 році до 5,6% у 2024 році.

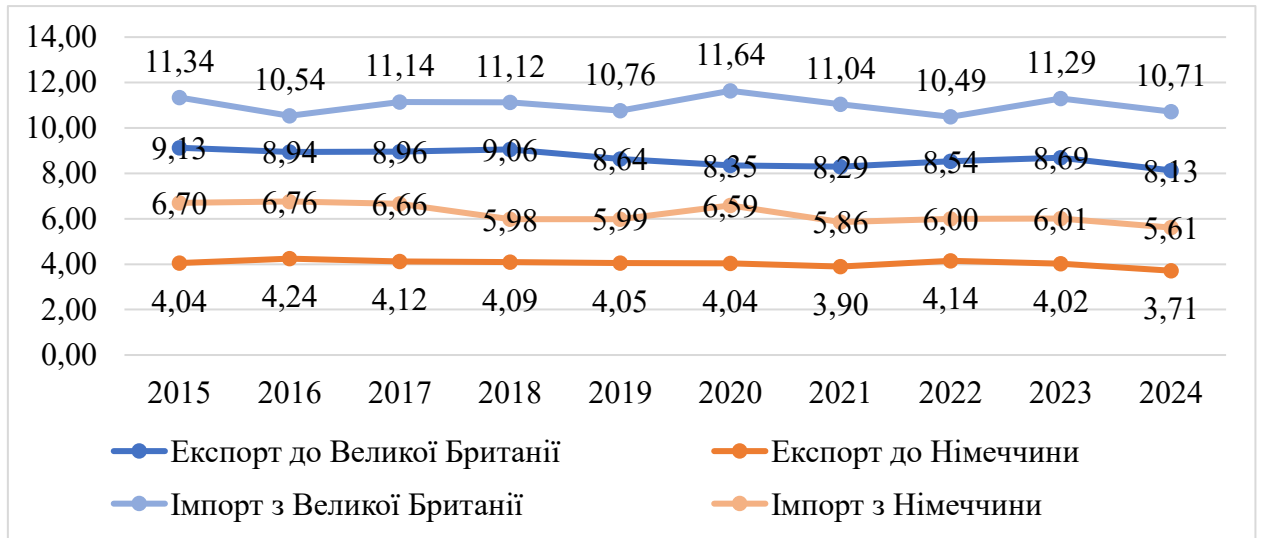


Рис. 2.14. Частки Великої Британії та Німеччини у загальному експорті та імпорті послуг США, 2015–2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [28]

Отже, на відміну від торгівлі товарами, у сфері послуг Велика Британія має істотно вищу частку ніж Німеччина як в експорті, так і в імпорті. Водночас у динаміці часток обох країн простежується тенденція до поступового зменшення їхньої ролі.

У 2015–2024 роках обсяги торгівлі послугами США з Великою Британією суттєво перевищували показники з Німеччиною як за експортом, так і за імпортом (рис. 2.15). Експорт до Великої Британії стабільно залишається удвічі більшим за експорт до Німеччини. Імпорт послуг із Великої Британії також переважав німецький, проте розрив між країнами був менш вираженим, ніж у випадку експорту. За десятирічний період експорт до Великої Британії зріс із 70,2 млрд дол. США до 93,7 млрд дол. США, тоді як до Німеччини – лише з 31,1 до 42,8 млрд дол. США. Імпорт із Великої Британії збільшився з 56,5 до 90,1 млрд дол. США, а з Німеччини – з 33,4 до 47,2 млрд дол. США. Таким чином, динаміка Великої Британії демонструє швидші темпи зростання, це посилює її статус ключового партнера США у сфері послуг.

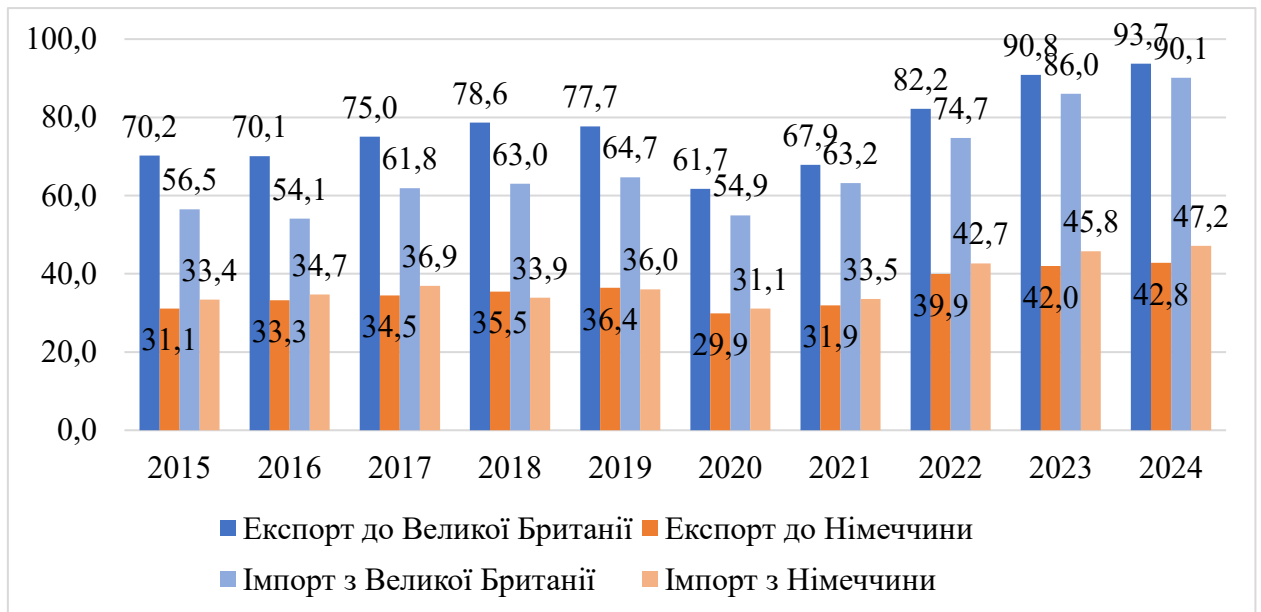


Рис. 2.15. Двостороння торгівля послугами США з Великою Британією та Німеччиною, 2015–2024 рр., млрд дол. США
Джерело: складено автором за матеріалом [28]

Згідно з даними рис. 2.16, у 2024 році зовнішньоторговельний обіг послугами між США та Великою Британією становив 183,82 млрд дол. США. Порівняно з 2023 роком він зріс на 3,9% (6,9 млрд дол. США).

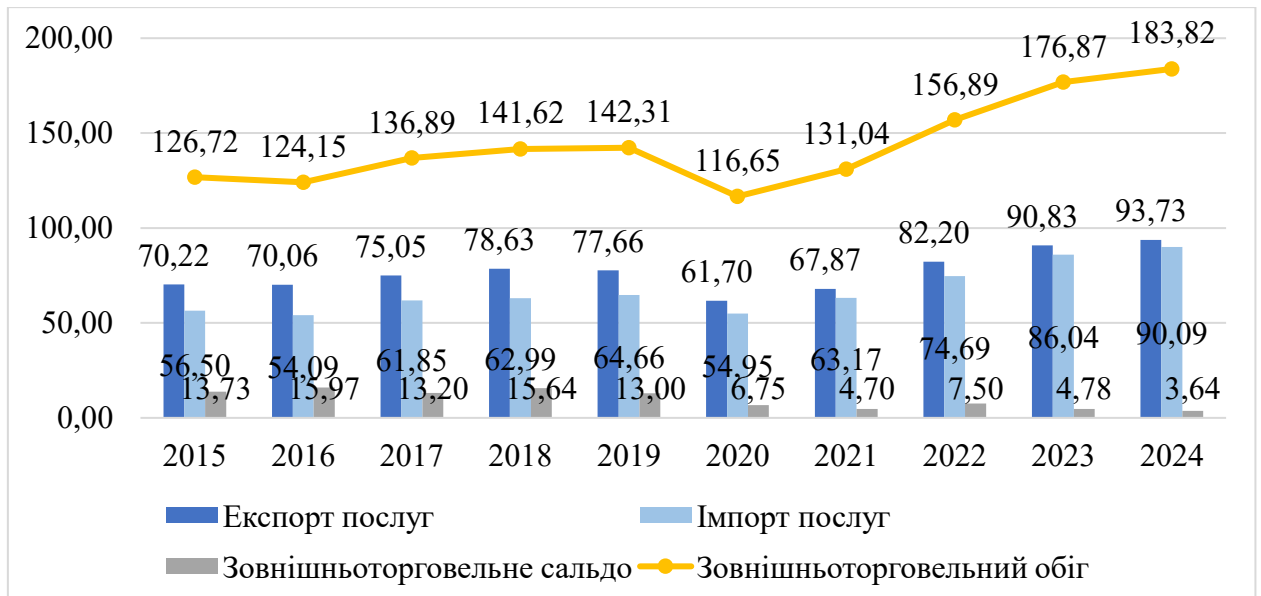


Рис. 2.16. Двостороння торгівля послугами США з Великою Британією, 2015–2024 рр., млрд дол. США
Джерело: складено автором за матеріалом [30]

Водночас цей приріст не можна вважати значним, якщо врахувати попередню динаміку, адже після суттєвого скорочення у 2020 році на 18% обсяги зросли у 2021 році на 12,3%, у 2022 – на рекордні 19,7%, а у 2023 – на 12,7%. Якщо ж розглядати довгострокову перспективу, то рівень 2024 року перевищив показник 2015 року на 45,1% (57,1 млрд дол. США). Експорт американських послуг до Великої Британії у 2024 році становив 93,73 млрд дол. США, що на 3,2% (2,9 млрд дол. США) більше, ніж роком раніше, та на 35,5% (23,5 млрд дол. США) вище рівня 2015 року. Імпорт із Великої Британії склав 90,09 млрд дол. США, що означає зростання на 4,7% (4,1 млрд дол. США) порівняно з 2023 роком і на 59,5% (33,6 млрд дол. США) – порівняно з 2015 роком.

Як показано на рис. 2.17, зовнішньоторговельний обіг послугами США з Німеччиною у 2024 році становив 89,99 млрд дол. США, що на 2,5% (2,2 млрд дол. США) перевищує рівень попереднього року та на 39,5% (25,5 млрд дол. США) – показник 2015 року.

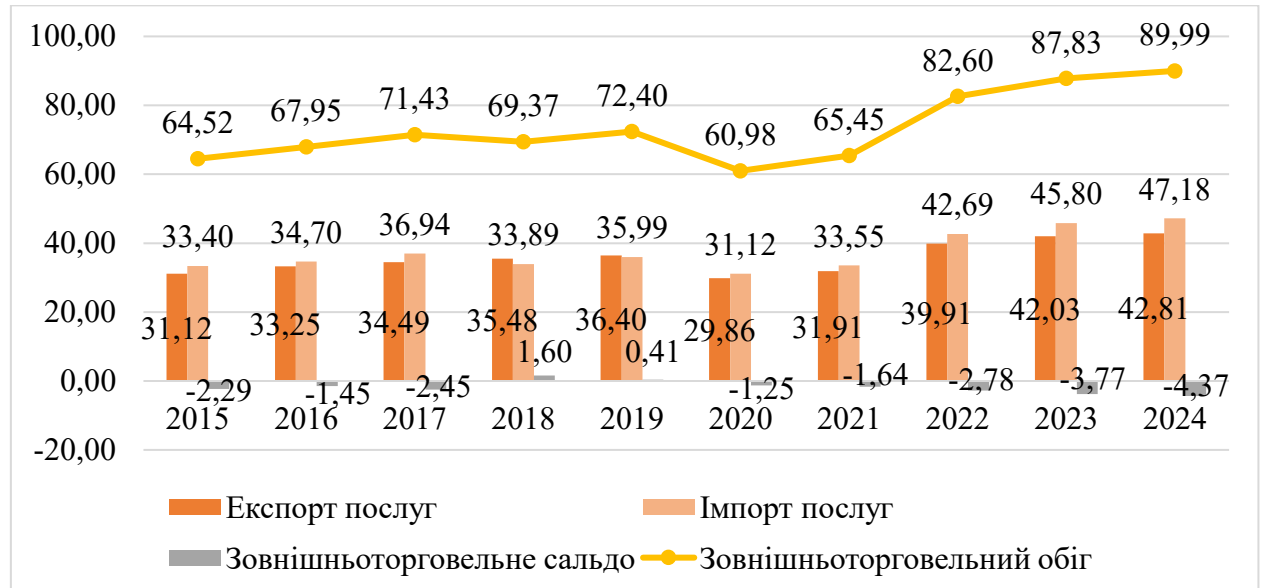


Рис. 2.17. Двостороння торгівля послугами США з Німеччиною, 2015–2024
рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за матеріалом [29]

Експорт до Німеччини у 2024 році досяг 42,81 млрд дол. США, що на 1,8% (0,78 млрд дол. США) більше, ніж у 2023 році, та на 37,6% (11,7 млрд дол. США) більше від рівня 2015 року. Імпорт послуг із Німеччини становив 47,18 млрд дол. США, що перевищило показник 2023 року на 3% (1,4 млрд дол. США) та 2015 року – на 41,3% (13,8 млрд дол. США). Найбільш стрімке зростання спостерігалось у 2022 році, коли зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами збільшився на 26,2%, у тому числі експорт – на 25,1%, а імпорт – на 27,2%. Така динаміка частково пояснюється тим, що у 2022 році волатильність валютних курсів мала сильніший вплив на обсяг торгівлі, виражений у поточних доларах США, ніж у попередні роки [44].

За рахунок перевищення обсягів експорту над імпортом США традиційно мають позитивне зовнішньоторговельне сальдо у двосторонній торгівлі послугами з Великою Британією. Водночас, простежується чітка тенденція до його скорочення. У 2024 році показник досяг найнижчого рівня за десятирічний період – 3,64 млрд дол. США, що на 73,5% менше порівняно з 2015 роком (рис. 2.16).

На відміну від цього, зовнішньоторговельне сальдо торгівлі послугами США з Німеччиною характеризується переважно від’ємними значеннями (за винятком 2018–2019 років), при цьому впродовж останніх п’яти років простежується тенденція його поступового збільшення. У 2024 році показник зовнішньоторговельного сальдо досяг пікового від’ємного значення за аналізований період – -4,37 млрд дол. США, що на 91,4% перевищує рівень 2015 року (рис. 2.17).

Аналіз структури експорту послуг США до Великої Британії та Німеччини у 2015, 2019 та 2024 роках засвідчує суттєві відмінності у пріоритетних напрямках співробітництва (рис. 2.18). Велика Британія зберігає домінуючу позицію як реципієнт американських фінансових послуг. Частка цих послуг стабільно зростала з 21,68% у 2015 році до 25,48% у 2024 році, а згідно з даними Додатку Д1, їх абсолютна вартість збільшилася з 15,22 млрд до 23,88 млрд дол. США. Це відображає роль Великої Британії як глобального

фінансового центру та тісну інтеграцію англо-американських фінансових ринків.

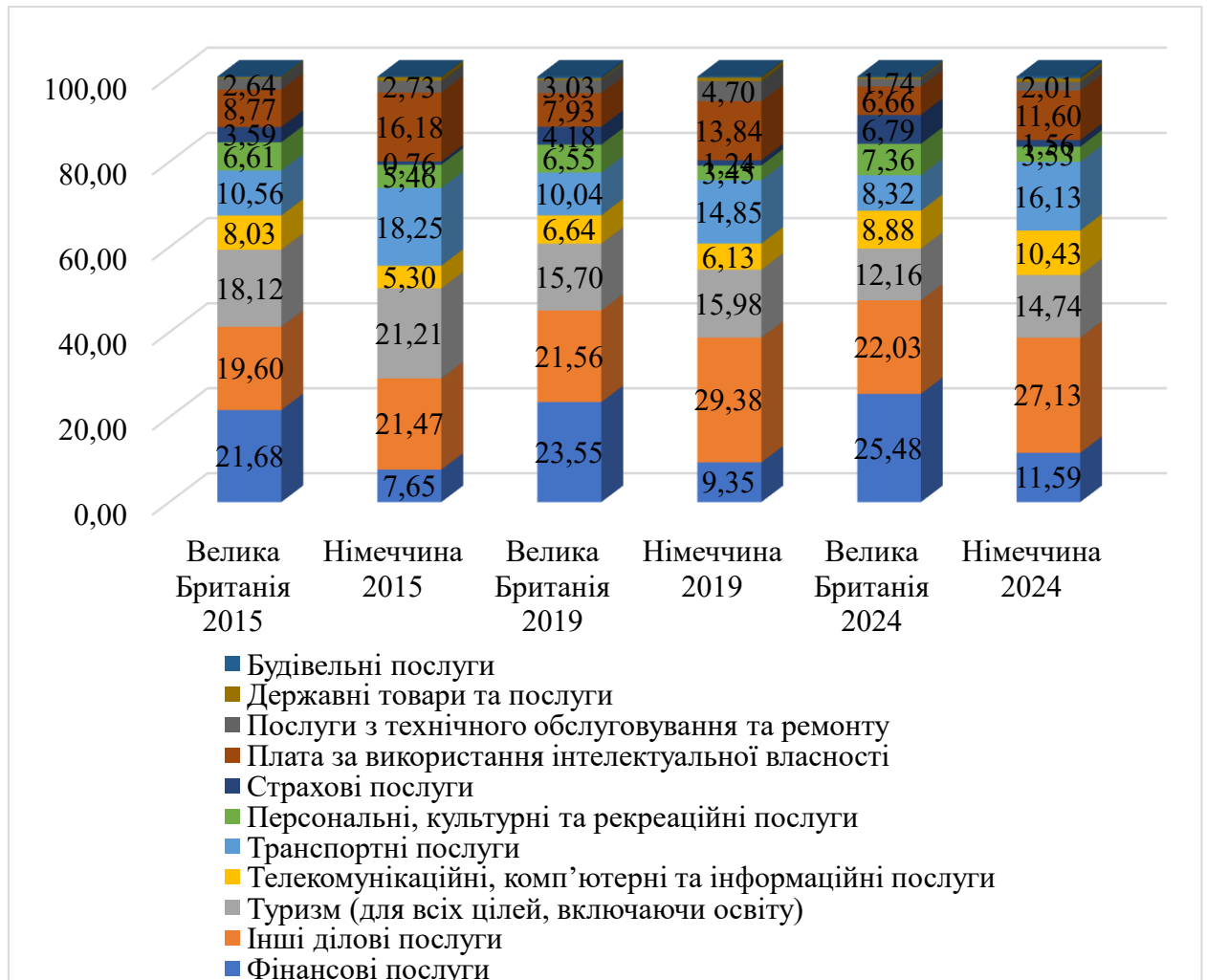


Рис. 2.18. Експорт послуг США до Великої Британії та Німеччини за видами послуг, 2015, 2019, 2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

Німеччина демонструє значно меншу залежність від американських фінансових послуг, проте показує стійку тенденцію до зростання: з 7,65% (2,38 млрд дол.) у 2015 році до 11,59% (4,96 млрд дол.) у 2024 році (Додаток Ж1). Отже, розрив у споживанні фінансових послуг між країнами залишається кардинальним – у 2024 році Велика Британія імпортувала американських фінансових послуг майже в 5 разів більше за вартістю, ніж Німеччина.

Інші ділові послуги відіграють ключову роль у структурі торгівлі США з Німеччиною. Їхня частка зростає з 21,47% (6,68 млрд дол. США) у 2015 році до

піку у 29,38% у 2019 році (10,70 млрд дол. США), а у 2024 становила 27,13% (11,62 млрд дол. США). У випадку Великої Британії частка цієї категорії є стабільно високою, проте нижчою за німецький показник – 22,03% (20,65 млрд дол. США) у 2024 році. Це можна пояснити потужною індустріальною базою Німеччини та її значною потребою у консалтингових, інжинірингових та професійних послугах з боку американських компаній.

У сфері туризму спостерігається протилежна тенденція – зниження частки туристичних послуг в експорті США до обох країн. Для Великої Британії частка скоротилась з 18,12% (12,72 млрд дол. США) у 2015 році до 12,16% (11,39 млрд дол. США) у 2024 році. Німеччина демонструє аналогічну тенденцію: зниження з 21,21% (6,60 млрд дол. США) до 14,74% (6,31 млрд дол. США). Зменшення частки туристичних потоків відображає як глобальні наслідки пандемії COVID-19, так і переорієнтацію попиту на інші категорії послуг.

Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги продемонстрували швидкі темпи зростання, особливо у відносинах США з Німеччиною. Їхня частка піднялася з 5,30% (1,65 млрд дол. США) у 2015 році до 10,43% (4,47 млрд дол. США) у 2024 році. Для Великої Британії динаміка була нестабільною, проте у 2024 році частка зросла до 8,88% (8,33 млрд дол. США).

Транспортні послуги традиційно мають вагоміше значення у торгівлі США з Німеччиною, що обумовлено її центральним географічним положенням у Європі та функцією транспортно-логістичного хабу. Частка цих послуг у 2024 році становила 16,13% (6,91 млрд дол. США) порівняно з 8,32% (7,80 млрд дол. США) у Великої Британії.

Персональні, культурні та рекреаційні послуги демонструють вищу частку у Великій Британії (7,36% у 2024 році) порівняно з Німеччиною (3,53%). Така різниця пояснюється тіснішими культурними зв'язками та домінуванням англійської мови як світового комунікаційного середовища.

Страхові послуги є більш розвиненими у співпраці з Великою Британією і ця країна показує найдинамічніше зростання цієї категорії – з 3,59% у 2015 році до 6,79% у 2024 році. У випадку Німеччини частка залишається незначною – 1,56% у 2024 році.

Плата за використання інтелектуальної власності скорочується в обох країнах, проте залишаються суттєвими, особливо у Німеччині: у Великій Британії їхня частка знизилась з 8,77% (6,16 млрд дол. США) у 2015 році до 6,66% (6,25 млрд дол. США) у 2024 році, у Німеччини – з 16,18% (5,03 млрд дол. США) до 11,60% (4,97 млрд дол. США). Зменшення частки відображає тенденцію зростання частки інших категорій послуг, оскільки в абсолютному вимірі показники залишаються на тому ж рівні.

Менш значущими сегментами є послуги з технічного обслуговування та ремонту, державні товари та послуги та будівельні послуги – вони не перевищують 2–4% у структурі експорту США з кожною країною.

Структура експорту послуг США демонструє різні моделі взаємодії з Великою Британією та Німеччиною. У відносинах з Лондоном домінують фінансові та інші ділові послуги, що підтверджує роль країни як глобального фінансового хабу. Натомість у торгівлі з Німеччиною ключовими залишаються інші ділові та транспортні послуги, що відображає індустріальну спеціалізацію країни та її інтеграцію у міжнародні виробничі ланцюги.

Згідно з даними рис. 2.19, а також Додатків Д2, Ж2, в структурі імпорту інші провідне місце у відносинах США з обома країнами посідають ділові послуги. Велика Британія демонструє стабільно високу частку цих послуг: 24,71% (13,96 млрд дол. США) у 2015 році, з незначним зниженням до 22,69% (14,67 млрд дол. США) у 2019 році та подальшим зростанням до 25,51% (22,98 млрд дол. США) у 2024 році. Німеччина також показує значну частку ділових послуг: 22,3% (7,45 млрд дол. США) у 2015 році з подальшим зростанням до 22,97% (10,84 млрд дол. США) у 2024 році. Однак абсолютні обсяги німецьких ділових послуг майже вдвічі поступаються британським.

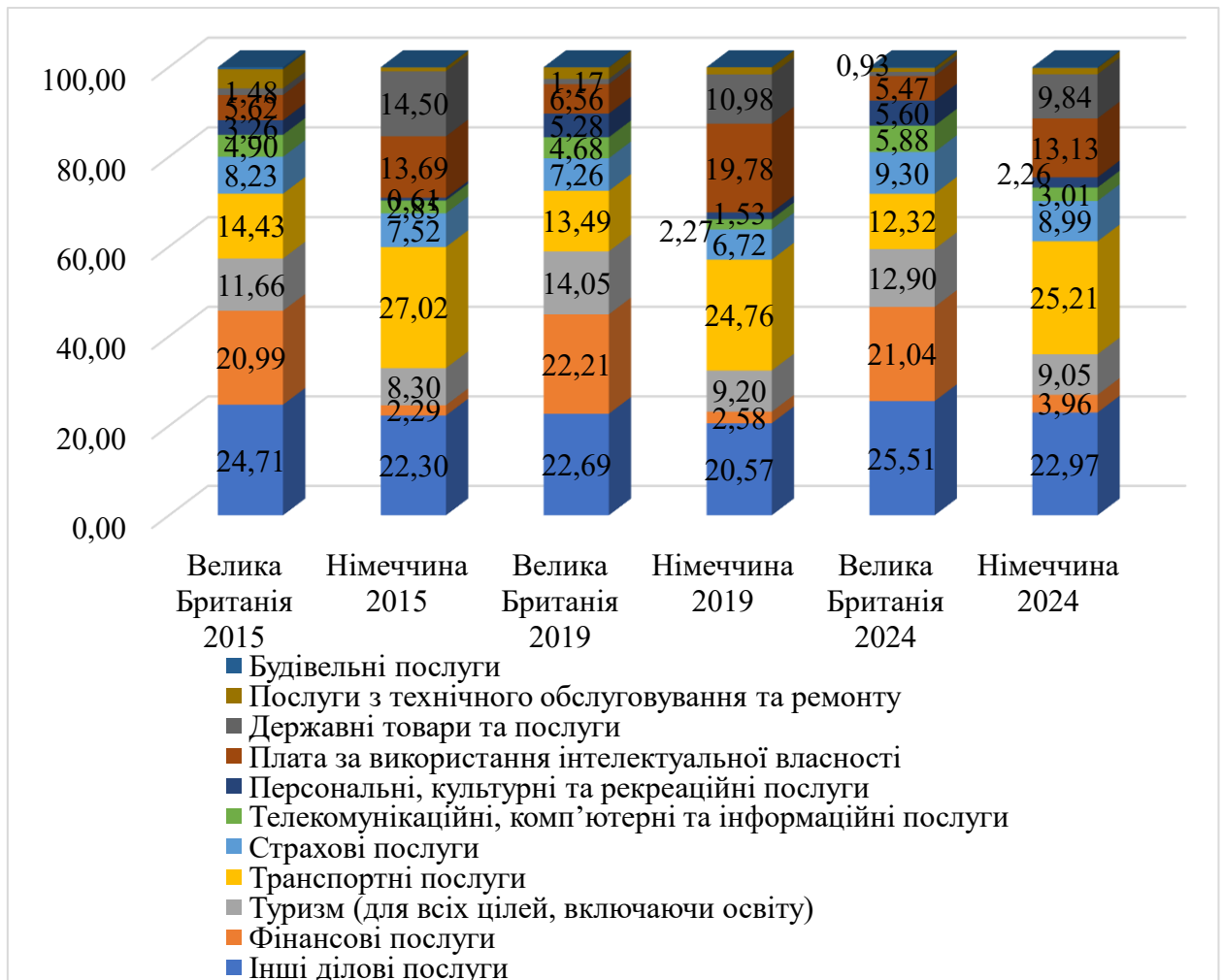


Рис. 2.19. Імпорт послуг США з Великої Британії та Німеччини за видами послуг, 2015, 2019, 2024 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

Фінансові послуги демонструють кардинальну різницю між країнами. Велика Британія залишається домінуючим постачальником фінансових послуг для США з часткою близько 20–22% протягом всього періоду. Це підтверджує її статус як одного з провідних глобальних фінансових центрів. Адже Велика Британія є найбільшим у світі експортером фінансових послуг, а Лондон, завдяки зручному часовому поясу та мінімальним регуляторним обмеженням, змагається з Нью-Йорком за звання світової фінансової столиці. Ці два міста регулярно міняються місцями в рейтингу глобальних фінансових центрів, залежно від того, які критерії використовуються для оцінки [45].

Німеччина характеризується мінімальною часткою фінансових послуг у імпорті США: лише 2,29% (0,76 млрд дол. США) у 2015 році з незначним зростанням до 3,96% (1,87 млрд дол. США) у 2024 році. Розрив між країнами у цій сфері є критичним – британські фінансові послуги у 2024 році перевищували німецькі більш ніж у 10 разів.

Також британський напрям залишається більш вагомим у сфері туристичних послуг: частка зростає з 11,66% у 2015 році до 14,05% у 2019 році, а у 2024 становить 12,90% (11,63 млрд дол. США). У випадку Німеччини показники скромніші – близько 8–9% (4,27 млрд дол. США у 2024 році). Це пояснюється як культурною привабливістю Британії для американців, що включає освіту, ділові поїздки, так і більш інтенсивними туристичними потоками в англomовному середовищі.

На противагу, Німеччина є головним постачальником США транспортних послуг, стабільно забезпечуючи понад чверть американського імпорту (25–27%). Велика Британія має поступове зниження частки: з 14,43% у 2015 році, до 13,49% у 2019 та до 12,32% у 2024 році, хоча в абсолютному вираженні обсяг зріс до 11,10 млрд дол. США у 2024 році.

Обидві країни демонструють схожі тенденції у імпорті страхових послуг, проте домінування Великої Британії є очевидним: 9,30% (8,37 млрд дол. США) у 2024 році проти 8,99% (4,24 млрд дол. США) у Німеччини. Розрив пояснюється тим, що Велика Британія є одним з найбільших страхових ринків у світі, маючи як дуже великий внутрішній ринок, так і багато транснаціональних страхових компаній, які надають страхові послуги по всьому світу. У 2022 році вона посіла третє місце за обсягом прямих премій за страхуванням життя та іншими видами страхування у світі, поступаючись лише США та Китаю [46].

Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги зростають, але повільнішими темпами. У Великої Британії сильніші позиції, її частка піднялася з 4,90% (2,766 млрд дол. США) у 2015 році до 5,88% (5,29 млрд дол.

США), тоді як у Німеччини – з 2,85% (0,95 млрд дол. США) лише до 3,01% (1,42 млрд дол. США).

Персональні, культурні та рекреаційні послуги також мають більшу вагу у імпорті з Великої Британії, ніж з Німеччини. Цей сектор демонструє найбільш динамічне зростання. У Великій Британії: з 3,26% (1,84 млрд дол. США) у 2015 році, до 5,6% у 2024, досягаючи 5,05 млрд дол. США. Німеччина також демонструє стрімке зростання: з 0,61% у 2015 (0,21 млрд дол. США) до 2,26% станом на 2024, з абсолютним значенням 1,07 млрд дол. США.

Німецька економіка має вищу технологічну інтенсивність, орієнтовану на промислові розробки та патенти тому плата за використання інтелектуальної власності – навпаки є важливішою складовою імпорту США з Німеччини. У 2024 році вона становила 13,13% (6,20 млрд дол. США), тоді як з Великої Британії – 5,47% (4,93 млрд дол. США).

Державні товари та послуги демонструють кардинально різні тенденції у торгівлі з країнами. Вони мають незначну роль у співпраці з Великою Британією – 0,93% (0,837 млрд дол. США) у 2024 році, проте залишаються вагомими у торгівлі з Німеччиною – 9,84% у 2024 році (4,64 млрд дол. США). Менш значущими є послуги з технічного обслуговування та ремонту (0,9% у Великої Британії проти 1,4% у Німеччини) та будівельні послуги, які мають частку менше 0,5% у структурі імпорту обох країн.

Отже, імпорт послуг США з Великої Британії та Німеччини відображає різні економічні моделі партнерів. Велика Британія концентрує ділові, фінансові та туристичні напрями. Німеччина, натомість, виступає постачальником транспортних, ділових та інтелектуальних послуг.

За даними рис. 2.20, у 2024 році позитивне зовнішньоторговельне сальдо США у торгівлі послугами з Великою Британією (3,64 млрд дол. США) було сформоване за рахунок суттєвого перевищення експорту над імпортом у фінансових послугах (4,92 млрд дол. США), телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послугах (3,03 млрд дол. США) та персональних, культурних і рекреаційних послугах (1,85 млрд дол. США).

Додатковий внесок мали плата за використання інтелектуальної власності (1,32 млрд дол. США) та послуги з технічного обслуговування та ремонту (0,84 млрд дол. США). Водночас негативне сальдо у транспортних (-3,30 млрд дол. США), інших ділових (-2,33 млрд дол. США) та страхових послугах (-2,01 млрд дол. США) частково зменшувало цей надлишок.

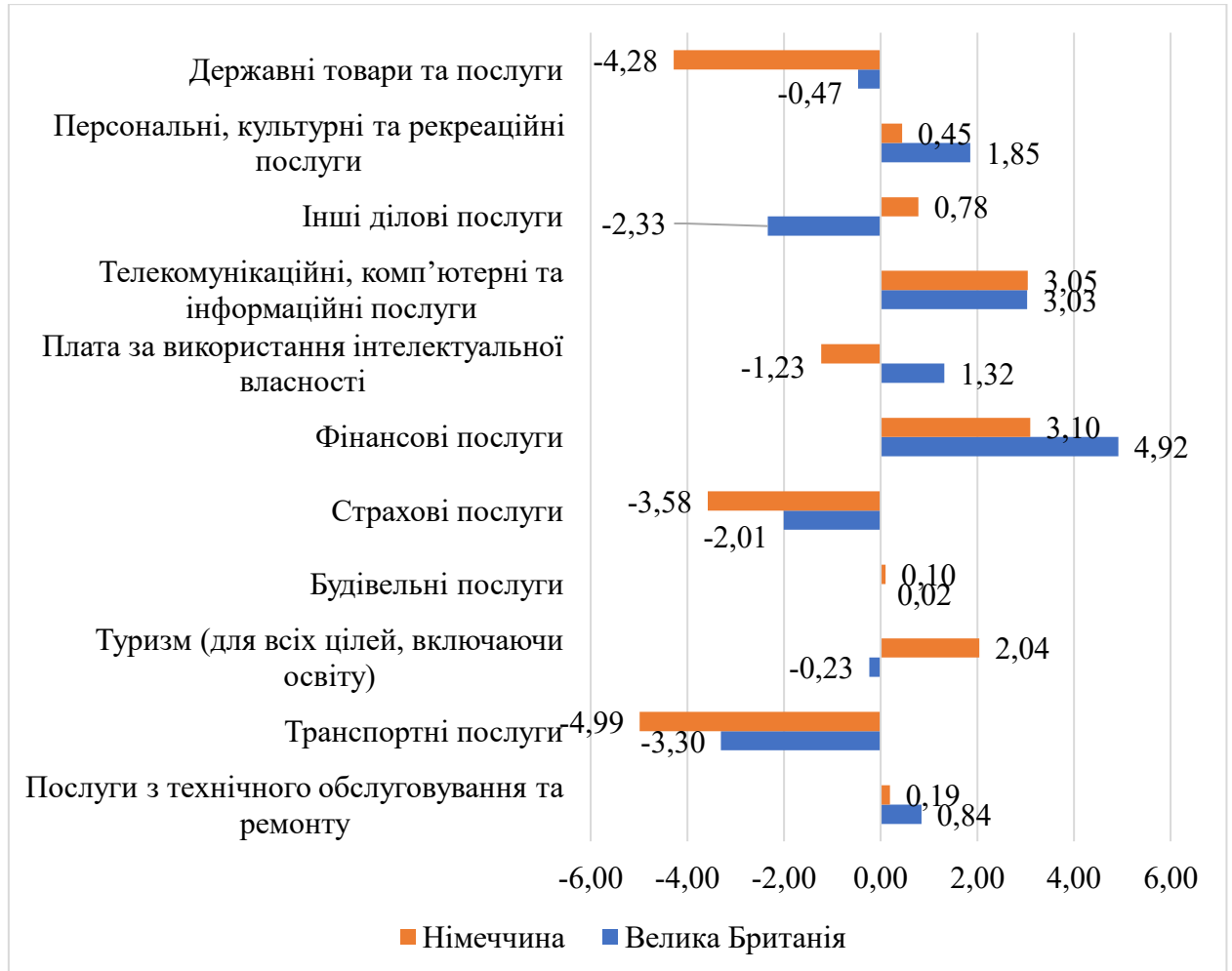


Рис. 2.20. Зовнішньоторговельне сальдо США у торгівлі з Великою Британією та Німеччиною за видами послуг, 2024 рік, млрд дол. США

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

На відміну від цього, негативне зовнішньоторговельне сальдо США (-4,37 млрд дол. США) у двосторонній торгівлі послугами з Німеччиною у 2024 році було зумовлене від'ємним сальдо у транспортних послугах (-4,99 млрд дол. США), державних товарах і послугах (-4,28 млрд дол. США), страхових послугах (-3,58 млрд дол. США) та платі за використання інтелектуальної

власності (-1,23 млрд дол. США). Профіцити у фінансових послугах (3,10 млрд дол. США), телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послугах (3,05 млрд дол. США), туризму (2,04 млрд дол. США) та інших ділових послугах (0,78 млрд дол. США) виявилися недостатніми для компенсації.

Згідно з розрахованими індексами інтенсивності торгівлі послугами (Додаток Е), у 2015–2024 роках спостерігається чітка диференціація у рівні торговельної взаємодії США з Великою Британією та Німеччиною (рис. 2.21). Індекс інтенсивності торгівлі послугами між США та Великою Британією стабільно перевищує одиницю (у межах 1,64–1,99), що свідчить про дуже високий рівень інтеграції та взаємної орієнтації ринків, хоча індекс і демонструє низхідну динаміку. Така тенденція відображає тісний характер економічних відносин між країнами, домінування англомовного ділового середовища, провідні позиції обох країн у сфері фінансових, консалтингових і ділових послуг та той факт, що британська економіка значно більш сервісорієнтована, ніж Німеччина (понад 80% ВВП Великої Британії припадає на сектор послуг). Додатковим чинником є традиційна стратегічна співпраця США та Великої Британії у межах трансатлантичного партнерства, що забезпечує стабільний попит на американські послуги у британській економіці [47].

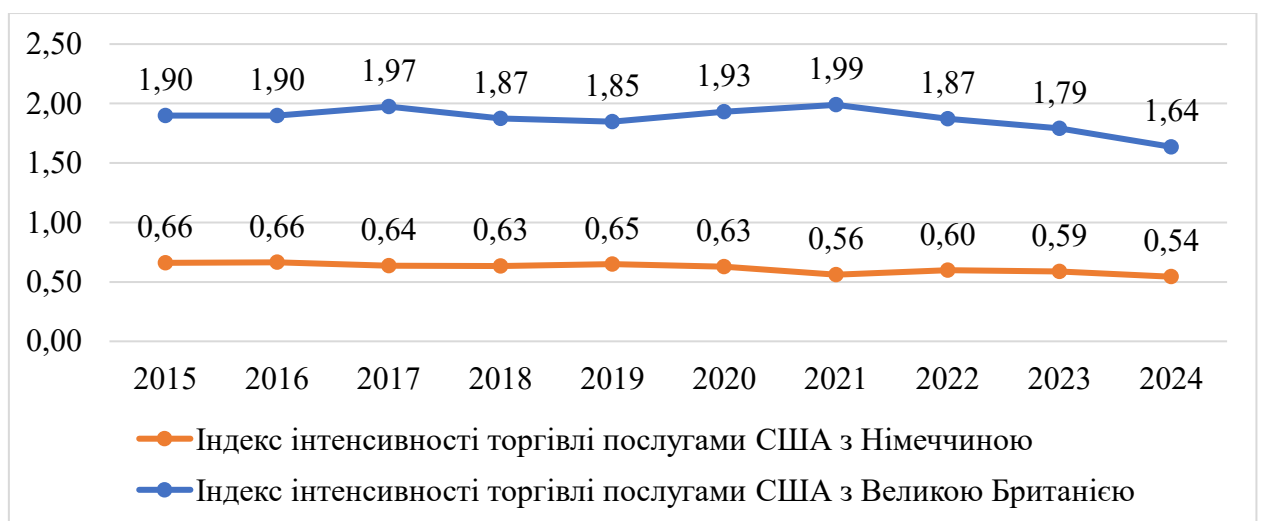


Рис. 2.21. Динаміка індексів інтенсивності торгівлі послугами США з Німеччиною та Великою Британією у 2015–2024 рр.

Джерело: розраховано автором за матеріалом [40; 41; 48]

Водночас індекс інтенсивності торгівлі послугами між США та Німеччиною упродовж досліджуваного періоду залишається нижчим за одиницю (0,54–0,66), демонструючи поступову тенденцію до зниження. Це свідчить про меншу взаємну орієнтованість країн у сфері послуг порівняно з їх глобальними торговельними позиціями. Основною причиною цього є більш виробничо-промислова спеціалізація німецької економіки та орієнтація на експорт промислових товарів.

Отже, за індексом інтенсивності торгівлі послугами, США підтримують більш глибокі та стабільні зв'язки з Великою Британією, тоді як відносини з Німеччиною мають більш обмежений, виробничо орієнтований характер.

2.3. Особливості інвестиційної взаємодії США з Німеччиною та Великою Британією

У світі, дедалі більше захопленому меркантилізмом і зосередженому на торговельних дефіцитах, як ніколи важливо, щоб політики та медіа-аналітики виходили за межі торгівлі товарами й звертали увагу на глибокі, складні зв'язки, що поєднують США та Європу. Розуміння цих чинників є ключем до усвідомлення стійкої сили та значення трансатлантичного партнерства. Найкраща відправна точка – це аналіз прямих іноземних інвестицій.

У суперечках щодо трансатлантичної торгівлі часто губиться той факт, що американські та європейські компанії інвестують у економіки одна одної більше, ніж у решту світу разом узяту. У 2009–2023 роках, на Європу припадало 56% глобальних американських ПІІ, що значно перевищує показники Азійсько-Тихоокеанського регіону (17%), Південної та Центральної Америки й Карибського басейну (13%), партнерів USMCA – Канади та Мексики (12%), а також Африки й Близького Сходу (2%).

В свою чергу, європейські компанії є найбільшим джерелом прямих іноземних інвестицій у США: у 2023 році на них припадало 64% усіх глобальних ПІІ до США. Компанії з Японії інвестували ще 13%, інші азійсько-

тихоокеанські компанії – 6%. Підприємства з Канади та Мексики склали 13% від загального обсягу [24].

У 2023 році Велика Британія та Німеччина посідали вагомі, хоча різні за масштабами, позиції у структурі прямих іноземних інвестицій США. Згідно з даними рис. 2.22, у розподілі часток провідних країн-реципієнтів американських ПІІ Велика Британія виступила найбільшим партнером, акумулювавши 15,97% від загального обсягу інвестиційних потоків США за кордон. Для порівняння, Німеччина отримала лише 2,92% американських ПІІ, поступаючись не лише Великій Британії, але й Нідерландам (15,03%), Люксембургу (7,89%), Ірландії (7,04%), Сінгапуру (6,72%), Канаді (6,44%) та Швейцарії (3,12%).

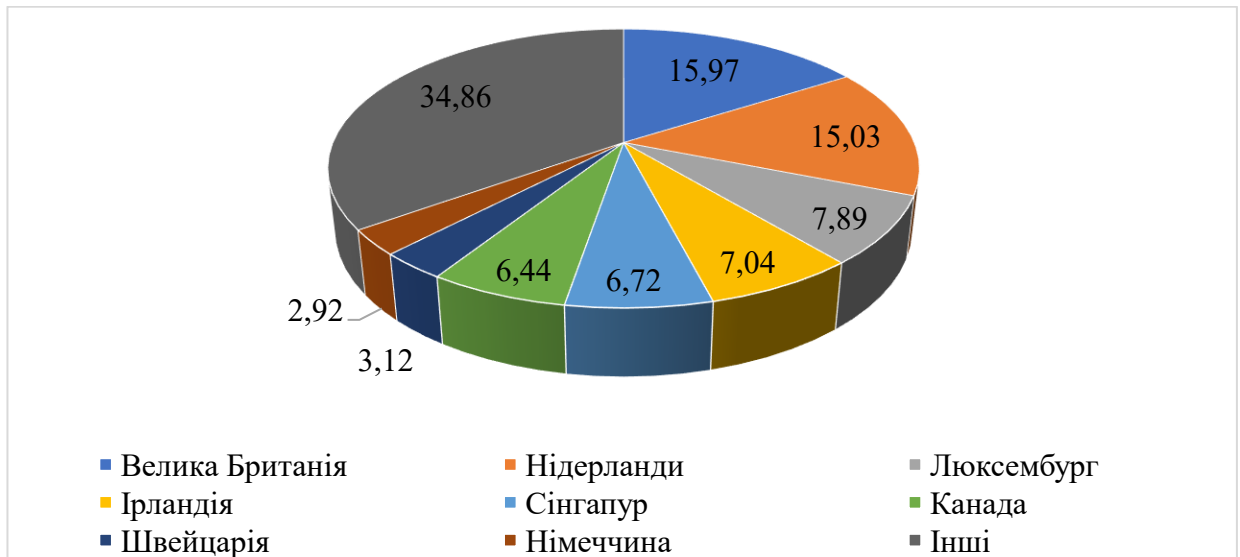


Рис. 2.22. Частки провідних країн-реципієнтів ПІІ з США, 2023 рік, %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [49]

Щодо розподілу часток провідних країн-донорів ПІІ у США, то у 2023 році Велика Британія знову продемонструвала високу позицію, забезпечивши 11,73% усіх інвестиційних надходжень до США (рис. 2.23). Це ставить її на четверте місце після Японії (13,02%), Нідерландів (12,95%) та Канади (12,76%). Німеччина, своєю чергою, зайняла п'яту позицію серед донорів із часткою 8,8%, демонструючи суттєву роль у структурі іноземних інвестицій у США, хоча й відчутно поступаючись Великій Британії.

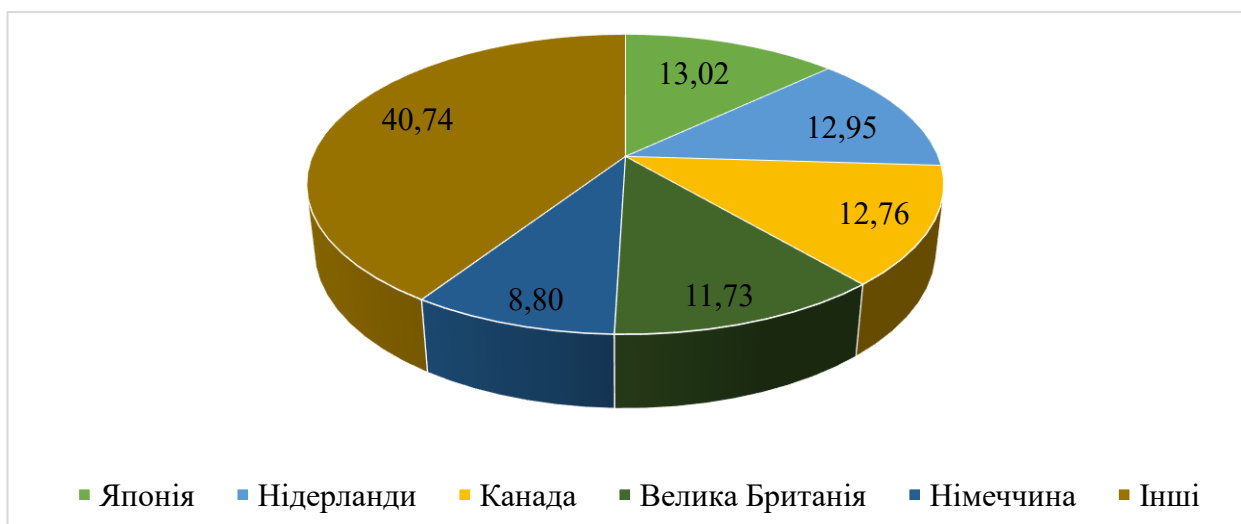


Рис. 2.23. Частки провідних країн-донорів ПІІ в США, 2023 рік, %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [50]

У 2014–2023 роках динаміка часток прямих іноземних інвестицій у двосторонніх відносинах США з Великою Британією та Німеччиною засвідчує різний рівень інтенсивності та стабільності інвестиційної взаємодії (рис. 2.24).

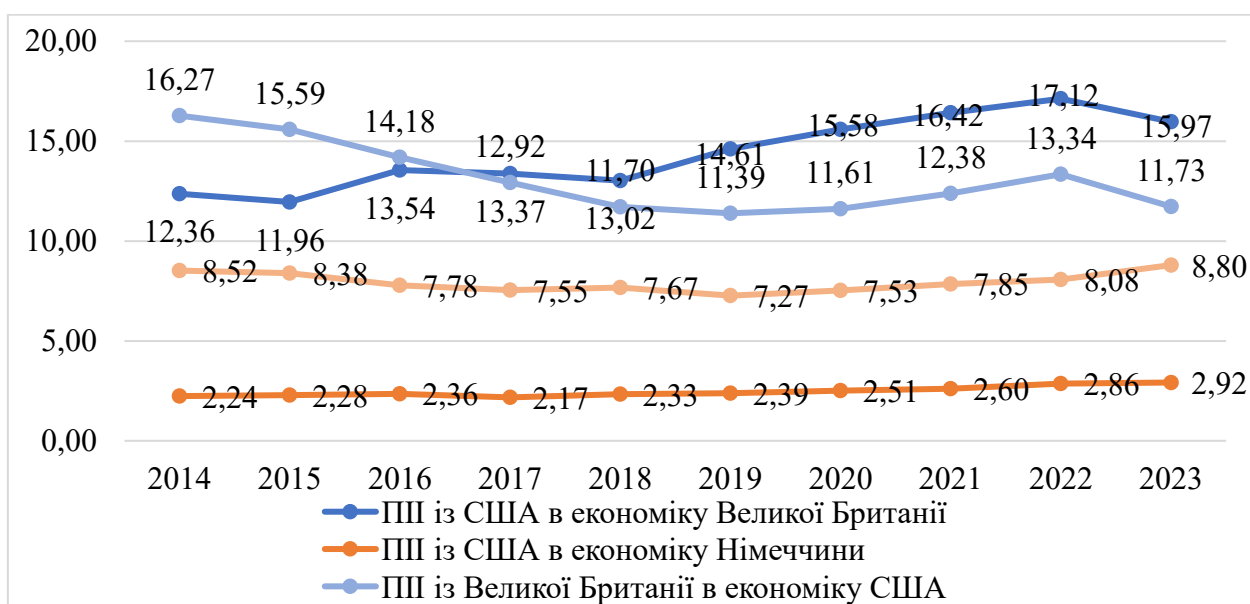


Рис. 2.24. Динаміка часток ПІІ у двосторонніх відносинах США – Велика Британія та США – Німеччина, 2014-2023 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

Частка ПІІ США в економіку Великої Британії протягом досліджуваного періоду коливалася в межах 11,96–17,12%, демонструючи стійке зростання

після 2015 року і досягнувши піку у 2022 році (17,12%). У 2023 році зафіксовано певне зниження до 15,97%, що, однак, не змінило загальної тенденції високої привабливості британської економіки для американських інвесторів. Натомість частка ПІІ США в економіку Німеччини, хоча і залишалася невеликою (2,17–2,92%), демонструвала поступове зростання протягом усього періоду.

Зворотні потоки демонструють іншу картину. Частка ПІІ Великої Британії в економіку США за десятирічний період скоротилася з 16,27% до 11,73%. Після зниження у 2015–2019 роках показник не повернувся до рівня 2014 року, що відображає певний перерозподіл британських інвестицій у інші регіони світу.

У свою чергу, частка ПІІ Німеччини в економіці США залишалася відносно стабільною, варіюючись від 7,27% у 2019 році до 8,80% у 2023 році. Незважаючи на скромніші масштаби порівняно з Великою Британією, Німеччина послідовно зміцнювала свої позиції як інвестор у США, це свідчить про нарощування її ролі в американській економіці.

Отже, динаміка підтверджує домінуючу роль Великої Британії як ключового реципієнта американських ПІІ та водночас поступове зниження її ролі як донора інвестицій у США. Для Німеччини простежується зворотна тенденція: скромніша привабливість для американських ПІІ компенсується стабільним нарощуванням її інвестиційної присутності у США.

Згідно з даними рис. 2.25, обсяги ПІІ зі США в економіку Великої Британії протягом досліджуваного періоду залишалися найбільшими серед розглянутих партнерів. У 2023 році обсяг становив 1057,59 млрд дол. США. Це на 1,1% (11,6 млрд дол. США) менше порівняно з 2022 роком, коли було зафіксовано максимальний рівень за весь досліджуваний період (1069,2 млрд дол. США). Найбільш відчутне скорочення спостерігалось у 2018 році – на 7,5% (60,9 млрд дол. США), тоді як найвищі темпи приросту припали на 2016 рік, коли обсяг збільшився на 18,2% (115,1 млрд дол. США). У довгостроковій

перспективі показник 2023 року перевищив рівень 2014 на 67,4% (425,9 млрд дол. США).

ПІІ зі США в економіку Німеччини хоча масштабами значно поступаються британському напрямку, вони характеризувалися стійким зростанням протягом усього періоду, досягнувши 193,18 млрд дол. США у 2023 році, що на 8,2% (14,58 млрд дол. США) перевищує рівень 2022 року та на 68,8% (78,76 млрд дол. США) – показник 2014 року.

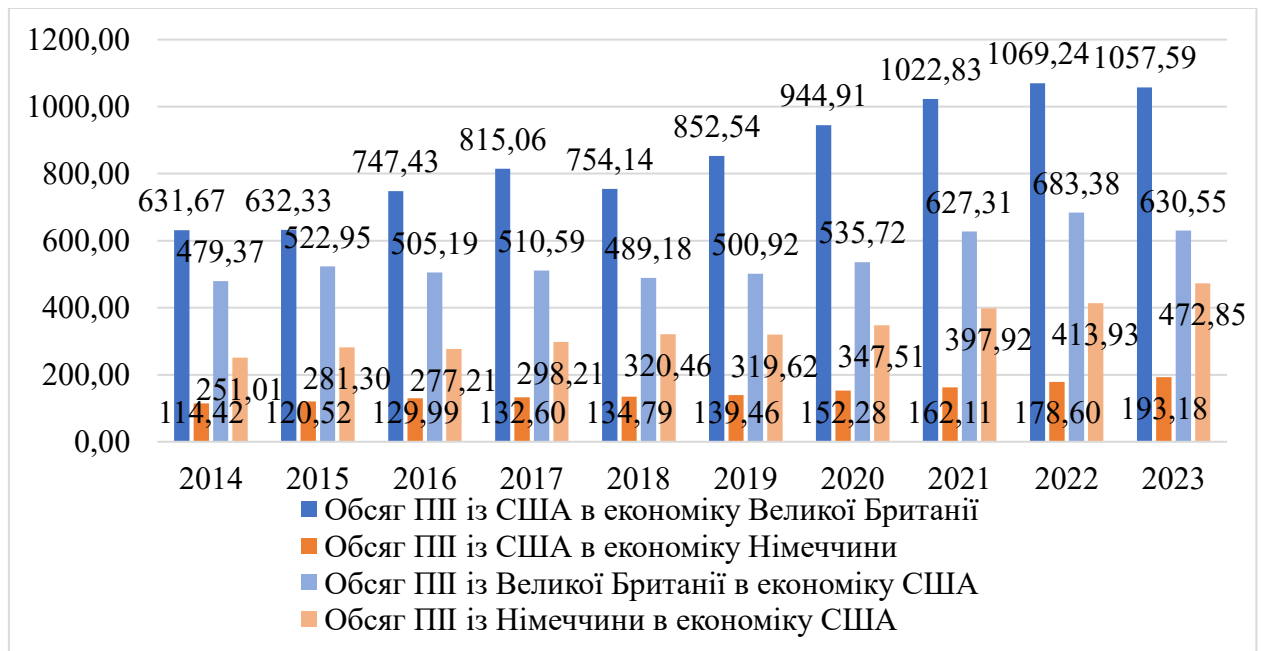


Рис. 2.25. Динаміка двосторонніх потоків ПІІ США – Велика Британія та США – Німеччина, 2014-2023 рр., млрд дол. США
Джерело: складено автором за матеріалом [29; 30]

У випадку Великої Британії інвестиційні потоки у зворотному напрямку були істотно меншими. У 2023 році обсяг ПІІ з Великої Британії в економіку США становив 630,55 млрд дол. США, що у 1,7 рази нижче за американські інвестиції у британську економіку. При цьому відбулося скорочення на 7,7% (52,8 млрд дол. США) порівняно з попереднім роком, тоді як у порівнянні з 2014 роком зафіксовано приріст на 31,5% (151,2 млрд дол. США). Найбільш інтенсивне зростання спостерігалось у 2021 році – на 17,1% (91,6 млрд дол.

США), тоді як найбільше зниження на 7,7% (52,8 млрд дол. США) було у 2023 році.

Щодо інвестиційних потоків з Німеччини в економіку США, то у 2023 році їхній обсяг був майже в 2,5 більше за американські інвестиції у німецьку економіку та становив 472,85 млрд дол. США, що на 14,2% (58,9 млрд дол. США) більше, ніж у 2022 році, та на 88,4% (221,8 млрд дол. США) – вище рівня 2015 року. Найбільш стрімке зростання було у 2021 році на 14,5% (50,4 млрд дол. США), тоді як найбільше скорочення відбулося у 2016 році на 1,5% (4,09 млрд дол. США).

Загалом, Велика Британія залишається ключовим партнером США за обсягами двосторонніх потоків ПІІ, тоді як Німеччина демонструє більш динамічне зростання, що в перспективі може підвищити її вагу у структурі інвестиційної взаємодії.

Аналіз структури прямих іноземних інвестицій США у Велику Британію та Німеччину за видами економічної діяльності у 2014, 2019 та 2023 роках свідчить про значні відмінності в інвестиційних пріоритетах (рис. 2.26).

Холдингові компанії (небанківські) становлять найбільшу частку ПІІ США в обох країнах, проте з різною динамікою. У Великій Британії їхня частка демонструє відносну стабільність з короткостроковими коливаннями: 37,83% у 2014 році, зниження до 32,48% у 2019 році та відновлення до 38,23% у 2023 році. В абсолютних величинах це відображає стійке зростання з 238,982 млрд до 404,342 млрд дол. США, що свідчить про збереження Лондона як ключового центру корпоративного управління американських транснаціональних корпорацій (Додаток 31).

Німеччина демонструє протилежну тенденцію – різке скорочення частки холдингових компаній з 42,8% (49,65 млрд дол. США) у 2014 році до 24,81% (47,92 млрд дол. США) у 2023 році (Додаток К1. Це зниження відображає переорієнтацію американських інвестицій з фінансово-управлінських структур на операційну діяльність, що узгоджується із зростанням частки виробничих та сервісних секторів.

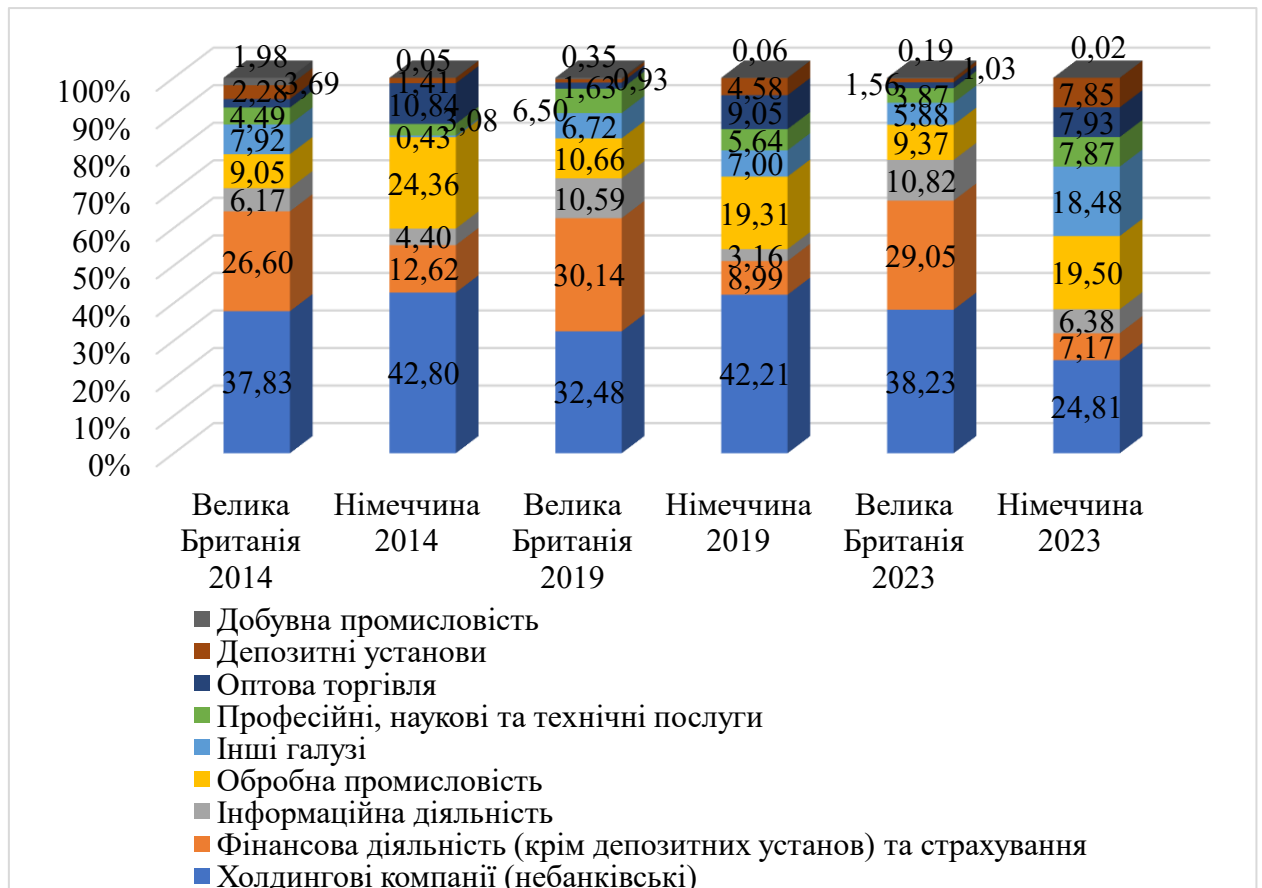


Рис. 2.26. Прямі іноземні інвестиції США у Велику Британію та Німеччину за видами економічної діяльності, 2014, 2019 та 2023 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

Сектор фінансової діяльності (крім депозитних установ) та страхування демонструє кардинальні відмінності між країнами. Велика Британія зберігає домінуючу позицію з часткою 26,60% у 2014 році, зростанням до 30,14% у 2019 році та незначним зниженням до 29,05% у 2023 році. В абсолютних величинах спостерігається неухильне зростання з 168 млрд до 307,23 млрд дол. США.

Навпаки, у Німеччині частка зменшилася з 12,62% (14,64 млрд дол. США) у 2014 році до 8,99% (12,54 млрд дол. США) у 2019 році, з падінням до 7,17% (13,85 млрд дол. США) у 2023 році. Абсолютні значення стабільні, але відносне зниження вказує на меншу привабливість Німеччини як фінансового центру порівняно з Великою Британією, де розрив у 2023 році сягав понад 22

рази за вартістю через сильніший фокус Німеччини на промисловості, а не на фінансах.

Обидві країни приваблюють американські інвестиції у сферу інформаційної діяльності, але вищі темпи зростання у Великої Британії. Там частка зросла з 6,17% (38,97 млрд дол. США) у 2014 році до 10,82% (114,38 млрд дол. США) у 2023 році. У Німеччині зростання було з 4,40% (5,10 млрд дол. США) у 2014 році до 6,38% (12,33 млрд дол. США) у 2023 році, з падінням до 3,16% (4,40 млрд дол. США) у 2019 році.

Обробна промисловість, зокрема у виробництві машин та обладнання, є ключовим сектором для Німеччини, з часткою, що зменшилася з 24,36% (28,27 млрд дол. США) у 2014 році до 19,50% (37,67 млрд дол. США) у 2023 році. У Великої Британії частка стабільна – 9,05% (57,15 млрд дол. США) у 2014 році та 9,37% (99,10 млрд дол. США) у 2023 році. Переважають інвестиції у виробництво харчових продуктів та хімічної продукції. Попри меншу частку, абсолютні обсяги в Велику Британію вищі (у 2023 році – в 2,6 рази), але Німеччина перевершує за відносною вагою, відображаючи її індустріальну спеціалізацію.

Інші галузі демонструють протилежну динаміку. У Великої Британії частка зменшилася з 7,92% (50 млрд дол. США) у 2014 році до 5,88% (62,15 млрд дол. США) у 2023 році, що вказує на переорієнтацію на основні сектори. У Німеччині зростання було стрімким – з 0,43% (0,50 млрд дол. США) у 2014 році до 7% (9,77 млрд дол. США) у 2019 році з піком у 18,48% (35,70 млрд дол. США) у 2023 році. Це може бути наслідком інвестицій в енергетику та логістику, особливо після енергетичної кризи 2022 року.

Професійні, наукові та технічні послуги зросли в обох країнах, але більш значно в Німеччині: з 3,08% (3,57 млрд дол. США) у 2014 році до 7,87% (15,2 млрд дол. США) у 2023 році. У Великобританії динаміка нестабільна: з 4,49% (28,38 млрд дол. США) у 2014 році до 6,50% (55,40 млрд дол. США) у 2019 році та 3,87% (40,94 млрд дол. США) у 2023 році. І хоча абсолютні обсяги в

Великої Британії вищі, але відносне зростання в Німеччині вказує на посилення інноваційних зв'язків.

Оптова торгівля має більшу вагу в Німеччині: з 10,84% (12,58 млрд дол. США) у 2014 році до 7,93% (15,32 млрд дол. США) у 2023 році, що підкреслює важливість країни як торговельного вузла для американських ТНК. У Великій Британії, де фокус переважно на торгівлі послугами, частка зменшилася з 2,28% (14,38 млрд дол. США) у 2014 році до 1,56% (16,53 млрд дол. США) у 2023 році, з падінням до 1,63% (13,91 млрд дол. США) у 2019 році.

Депозитні установи зросли в Німеччині з 1,41% (1,64 млрд дол. США) у 2014 році до 7,85% (15,16 млрд дол. США) у 2023 році, відображаючи посилення банківських інвестицій. У Великій Британії частка зменшилася з 3,69% (23,31 млрд дол. США) у 2014 році до 1,03% (10,87 млрд дол. США) у 2023 році.

Інтерес США до сектору добувної промисловості в обох країнах мінімальний. У Великій Британії частка зменшилася з 1,98% (12,49 млрд дол. США) у 2014 році до 0,19% (2,05 млрд дол. США) у 2023 році. У Німеччині – стабільно низька (0,05–0,02%).

Американські ПП у Великій Британії концентруються переважно у фінансовому секторі, інформаційних технологіях та холдингових компаніях. Німеччина ж приваблює інвесторів США у сфері холдингових компаній та обробної промисловості.

Дослідження структури ПП Великої Британії та Німеччини у США у 2014, 2019 та 2023 роках розкриває відмінності у пріоритетах інвестування, що зумовлені економічною спеціалізацією країн та характером їхніх економічних відносин зі США (рис. 2.27).

Обробна промисловість становить домінуючий напрям інвестицій для обох європейських економік, проте демонструє різну інтенсивність та траєкторії розвитку. Велика Британія показує найбільш вражаючу динаміку концентрації капіталу у виробничому секторі: частка зросла з 36,08% (172,94 млрд дол. США) у 2014 році до 49,52% (312,24 млрд дол. США) у 2023 році.

Це відображає стратегічні інвестиції британських компаній у американський виробничий сектор, зокрема у виробництво хімічної продукції та транспортного обладнання (Додаток 32). Це майже подвоєння абсолютних обсягів інвестицій за дев'ятирічний період свідчить про стратегічну переорієнтацію британського капіталу на американську виробничу базу, можливо, як компенсацію втрачених європейських ринків внаслідок брекзиту.

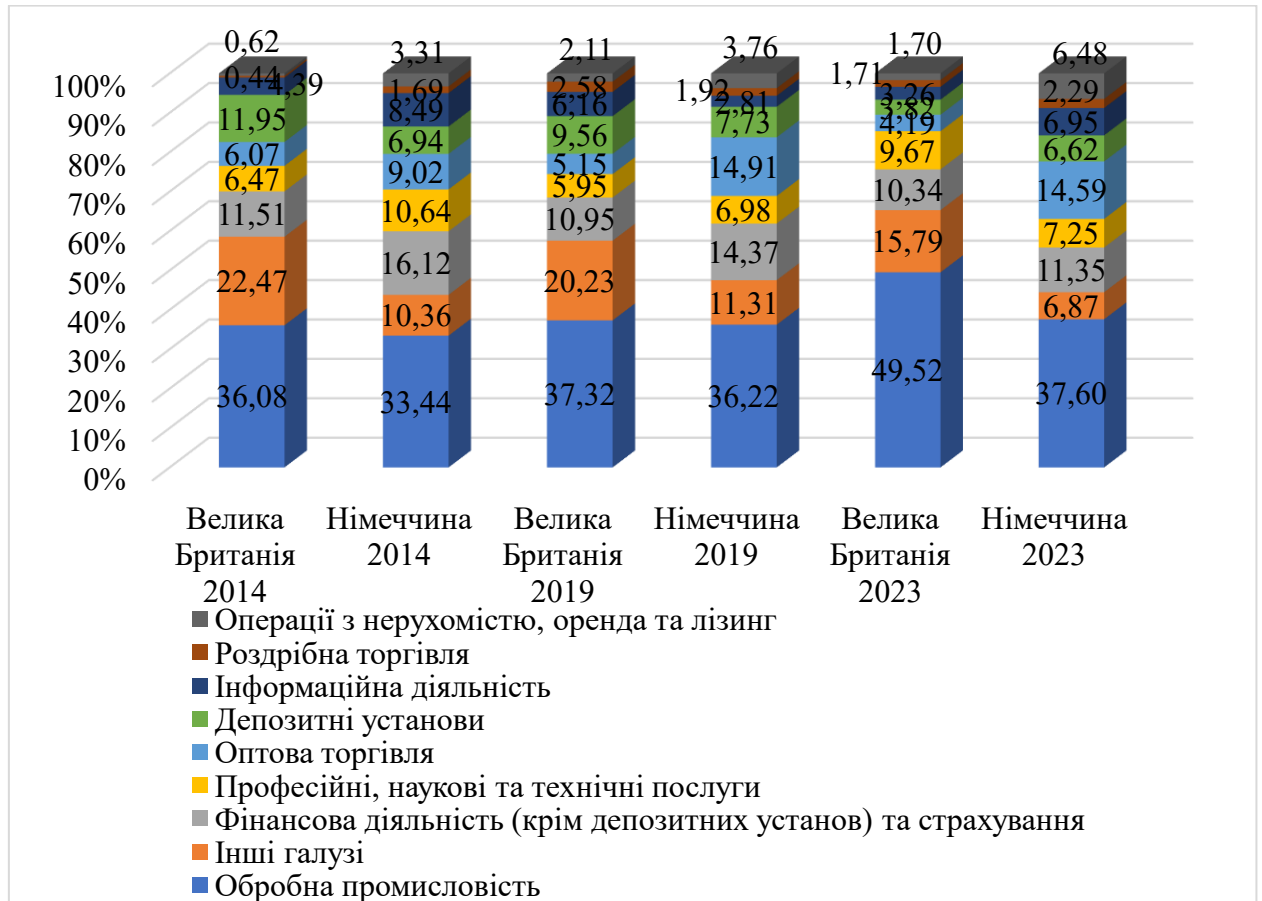


Рис. 2.27. Прямі іноземні інвестиції Великої Британії та Німеччини в США за видами економічної діяльності, 2014, 2019 та 2023 рр., %

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

Німеччина також демонструє стійку динаміку зростання у цьому секторі – з 33,44% (83,94 млрд дол. США) у 2014 році до 37,60% (177,80 млрд дол. США) у 2023 році, що пояснюється значними інвестиціями у виробництво транспортного обладнання, хімічної продукції, комп'ютерів та електронної продукції (Додаток К2). Більш ніж подвоєння абсолютних значень інвестицій

відображає експансію німецьких виробничих компаній, які прагнуть бути ближче до американських споживачів та уникнути торговельних бар'єрів.

Частка інших галузей знижується в обох країнах. Частка Великої Британії зменшилася з 22,47% (107,73 млрд дол. США) у 2014 році до 15,79% (99,54 млрд дол. США) у 2023 році, що пояснюється перерозподілом ресурсів на користь промисловості. У Німеччині зниження частки було стрімкішим – з 10,36% (26 млрд дол. США) у 2014 році до 6,87% (32,48 млрд дол. США) у 2023 році, з піком у 11,31% (36,14 млрд дол. США) у 2019 році, хоча абсолютний обсяг залишився відносно стабільним.

Сектор фінансової діяльності (крім депозитних установ) та страхування відображає специфіку національних фінансових систем. Велика Британія зберігає відносно стабільну частку близько 10–11% протягом всього періоду, що в абсолютних величинах означає зростання з 55,18 млрд до 65,22 млрд дол. США. Ця стабільність підтверджує усталені позиції британських фінансових інститутів на американському ринку. Німеччина демонструє поступове зниження частки з 16,12% у 2014 році до 11,35% у 2023 році, незважаючи на абсолютне зростання з 40,46 млрд до 53,66 млрд дол. США. Це свідчить про переорієнтацію німецьких інвестицій з фінансових на користь виробничих.

Професійні, наукові та технічні послуги демонструють зростаючу увагу британського капіталу – частка зросла з 6,47% до 9,67% у 2023 році, а абсолютні обсяги майже подвоїлись з 31,02 до 60,99 млрд дол. США. Німеччина показує нестабільну динаміку з початковим зниженням з 10,64% у 2014 році до 6,98% у 2019 році та подальшим відновленням до 7,25% у 2023 році.

Сектор оптової торгівлі демонструє діаметрально протилежні тенденції між країнами. Велика Британія показує поступове скорочення частки з 6,07% (29,1 млрд дол. США) у 2014 році до 4,19% (26,4 млрд дол. США) у 2023 році, що є наслідком переорієнтації інвестицій з торговельної діяльності на виробничу. Німеччина демонструє кардинально іншу стратегію – різке зростання частки з 9,02% (22,63 млрд дол. США) у 2014 році до піку у 14,91%

(47,64 млрд дол. США) у 2019 році та подальшу стабілізацію на рівні 14,59% (68,97 млрд дол. США) у 2023 році. Утримання збільшення абсолютних обсягів свідчить про активну експансію німецьких торговельних мереж на американському ринку.

Динаміка інвестицій у депозитні установи також розкриває кардинально різні банківські стратегії. Велика Британія показує різке скорочення частки з 11,95% (57,28 млрд дол. США) у 2014 році до 3,82% (24,09 млрд дол. США) у 2023 році. Німеччина зберігає відносну стабільність частки у межах 6–7%, але з абсолютним зростанням обсягів з 17,43 млрд до 31,29 млрд дол. США.

Інформаційна діяльність характеризується високою волатильністю. У Великій Британії частка зросла з 4,39% (21,03 млрд дол. США) у 2014 році до 6,16% (30,84 млрд дол. США) у 2019 році, але впала до 3,26% (20,58 млрд дол. США) у 2023. Німеччина показує більш драматичні коливання – з 8,49% (21,30 млрд дол. США) у 2014 році до мінімуму 2,21% (8,97 млрд дол. США) у 2019 році та відновлення до 6,95% у 2023 році з абсолютним зростанням до 32,88 млрд дол. США.

Обидві країни мають незначні частки у роздрібній торгівлі. У Великій Британії частка зросла з 0,44% (2,11 млрд дол. США) у 2014 році до 2,58% (12,9 млрд дол. США) у 2019 році, але впала до 1,71% (10,76 млрд дол. США) у 2023 році. У Німеччині – стабільне зростання з 1,69% (4,23 млрд дол. США) у 2014 році до 2,29% (10,84 млрд дол. США) у 2023 році.

Сектор операцій з нерухомістю демонструє протилежні тенденції. Велика Британія демонструє зростання частки з 0,62% до піку 2,11% у 2019 році та стабілізацію на рівні 1,7% у 2023 році. Німеччина демонструє стійку експансію з 3,31% (8,31 млрд дол. США) у 2014 році до 6,48% (30,66 млрд дол. США) у 2023 році.

Аналіз структури ПІІ розкриває дві різні моделі європейської інвестиційної експансії в США. Велика Британія концентрується на виробничому секторі, тоді як Німеччина реалізує більш диверсифіковану

стратегію з акцентом на торгівлі та збереженні позицій у традиційних секторах.

Торгівлю та інвестиції доцільно розглядати не окремо, а у взаємозв'язку, оскільки між ними існує виражений синергійний ефект. Компанії забезпечують постачання товарів і послуг через Атлантику як за допомогою торгівлі, так і через діяльність іноземних дочірніх підприємств, які самі виступають активними експортерами та імпортерами. Саме взаємні інвестиції формують основу та рушійну силу трансатлантичної економіки.

Більшість американських корпорацій традиційно обирають створення виробничих потужностей поруч із клієнтами на зарубіжних ринках замість відправлення продукції через океан. Такий підхід використовується вже понад століття, і з часом до нього долучилися численні європейські компанії, що сприяло перетворенню інвестиційних потоків між США та Європою на ключовий елемент їхніх економічних відносин. Унаслідок цього вартість трансатлантичних інвестицій значно перевищує обсяги безпосередньої торгівлі, а американські компанії в Європі та європейські у США становлять ядро трансатлантичної комерційної взаємодії [24].

На рисунку 2.27 зображено динаміку розрахунку співвідношення обсягів ПП до зовнішньоторговельного обігу США з Великою Британією та Німеччиною у 2014–2023 роках (Додаток Л), яка підтверджує домінування інвестиційної компоненти в трансатлантичних економічних відносинах, проте виявляє суттєві структурні відмінності між двома партнерами. Протягом усього досліджуваного періоду співвідношення ПП до зовнішньоторговельного обігу США з Великою Британією стабільно перевищувало аналогічний показник для Німеччини у 2,5–3 рази, коливаючись у межах 4,61–6,61 порівняно з 1,53–2,14 відповідно. Максимальні значення показника для обох країн спостерігалися у 2021–2022 роках, що відображає посилення ролі інвестиційної компоненти в умовах пандемічних обмежень та реструктуризації глобальних ланцюгів вартості.

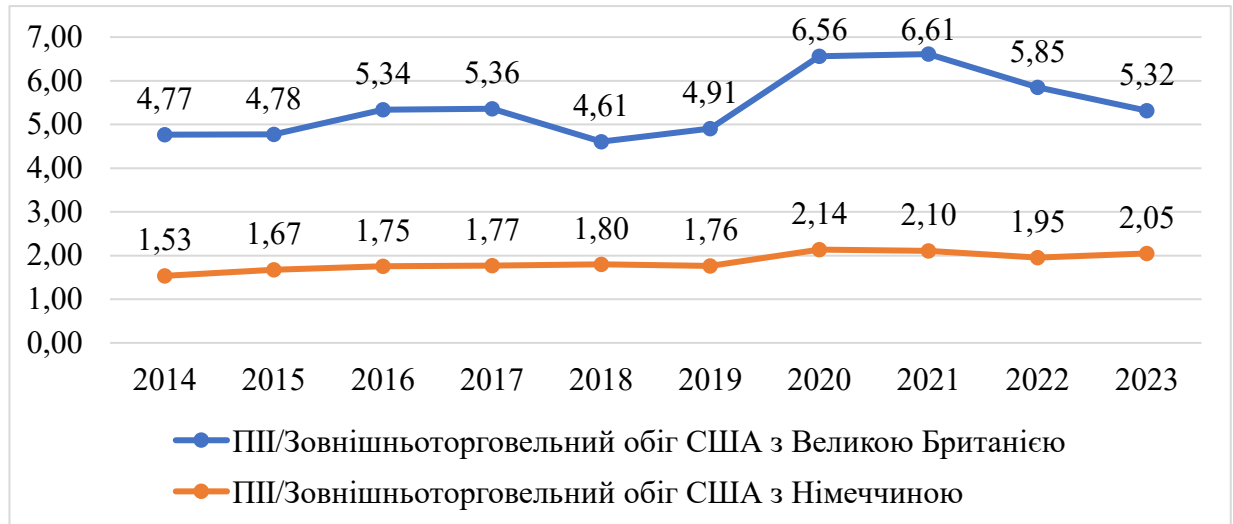


Рис. 2.27. Динаміка співвідношення обсягів ПІІ та зовнішньоторговельного обігу торгівлі товарами та послугами США з Великою Британією та Німеччиною у 2014–2023 рр.

Джерело: розраховано автором за матеріалом [29; 30]

Високі значення співвідношення для американо-британських відносин свідчать про їх глибоко стратегічний характер з домінуванням інвестицій над торговельними потоками, що характерно для економік з інтенсивною взаємною присутністю через філії, дочірні структури та спільні підприємства. Натомість показники для Німеччини відображають більш збалансовану модель, де інвестиційна та торговельна складові мають порівнянну вагу, проте з помітним акцентом на інвестиції, при чому цей тренд має помітну висхідну тенденцію. Ключовою причиною такої диспропорції є структурна специфіка економік.

Ці тенденції ілюструють, як інвестиційні зв'язки слугують не просто доповненням, а фундаментальним каналом для торгівлі. Значна частина трансатлантичної торгівлі є внутрішньофірмовою або торгівлею між пов'язаними сторонами – транскордонним обміном, який залишається в межах однієї корпоративної структури.

Показовим прикладом є діяльність німецької компанії BMW, яка відправляє двигуни та комплектуючі зі свого заводу в Мюнхені на завод у

Спартанбург, штат Південна Кароліна – виробничий комплекс, що перевершує за масштабами материнський завод у Мюнхені. Американські робітники встановлюють ці компоненти на нові автомобілі BMW Made in the USA, які потім експортуються до 120 ринків світу, що робить BMW найбільшим експортером автомобілів США за вартістю вже протягом десятиліття. Аналогічно функціонують десятки європейських і американських материнських компаній, які обмінюються деталями, компонентами, проміжними продуктами та послугами зі своїми дочірніми структурами по той бік Атлантики.

Масштаб внутрішньофірмової торгівлі підтверджує глибину інтеграції: майже дві третини (64%) імпорту США з ЄС та Великої Британії у 2023 році становила внутрішньокорпоративна торгівля. Це значно вище за аналогічний показник для Азії (близько 40%) і суттєво перевищує світовий середній рівень (48%). Водночас 41% експорту США до ЄС та Великої Британії у 2023 році також здійснювався в межах корпоративних структур, демонструючи двосторонній характер інвестиційно-торговельної інтеграції та тісні зв'язки між материнськими компаніями та їхніми трансатлантичними філіями.

Приклад BMW демонструє, як європейські інвестиції у США генерують значні обсяги американського експорту. Так, лише британські компанії, що працюють на американському ринку, забезпечили понад 70 млрд дол. США експорту у 2022 році, тоді як німецькі – близько 60 млрд дол. США. Це свідчить, що вагома частина американського експорту створюється європейськими підприємствами, розташованими у США, які перетворюють інвестиції на джерело експортної конкурентоспроможності країни.

Аналогічно діють і американські компанії, що базуються в Європі: десять із двадцяти найбільших експортних платформ США у світі розташовані саме на європейському континенті. Зокрема, Ірландія є другою за величиною експортною платформою американських компаній (після Сінгапуру), далі йдуть Швейцарія, Велика Британія, Бельгія, Нідерланди та Німеччина. Це

підкреслює стратегічний підхід американських корпорацій до використання європейських ланцюгів постачання та вигідних умов внутрішнього ринку ЄС.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що глибокі інвестиційні зв'язки США з Великою Британією та Німеччиною виступають не лише чинником економічної взаємодії, а й каналом активізації торгівлі. Взаємодоповнюваність і синергія між інвестиційними та торговельними потоками забезпечують стійкість і високу інтегрованість трансатлантичного ринку, вигоди від якого отримують зацікавлені сторони по обидва боки Атлантики. З огляду на це, трансатлантична інтеграція має всі передумови для подальшого зміцнення у довгостроковій перспективі [24].

Висновки до другого розділу

У результаті проведеного комплексного порівняльного аналізу торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною, можна зробити такі висновки:

1. Доведено, що Німеччина та Велика Британія є провідними партнерами США в трансатлантичному напрямі торгівлі товарами на підставі їхніх високих, але асиметричних позицій у експорті та імпорті. Зокрема, у 2024 році Велика Британія зайняла п'яте місце за часткою у загальному експорті товарів США (3,86%), тоді як Німеччина посіла сьоме місце (3,64%). В імпорті спостерігається протилежна ситуація: Німеччина займала четверте місце з часткою 4,89%, а Велика Британія – дванадцяте з часткою 2,1%.

Визначено, що Німеччина є провідним ринком для імпорту товарів до США, а Велика Британія – важливим ринком для збуту американських товарів, на підставі того, що в абсолютному вираженні імпорт США з Німеччини (161,04 млрд дол. США у 2024 році) істотно перевищує імпорт з Великої Британії (69,12 млрд дол. США), натомість експорт до Великої Британії (80,52 млрд дол. США) переважає експортні поставки до Німеччини (75,86 млрд дол. США).

Проаналізовано товарну структуру двосторонньої торгівлі та виявлено, що провідною статтею експорту США до обох країн є машини, електронна продукція та транспортне обладнання (52,16% до Німеччини та 34,76% до Великої Британії у 2024 році) та хімічна продукція (22,93% та 19,46% відповідно). Встановлено трансформаційний тренд у енергетичному секторі: частка нафти і газу в експорті до Німеччини зросла з 0% у 2015 році до 7,7% у 2024 році, а до Великої Британії – з 0,3% до 13,1%, що є прямим наслідком повномасштабного вторгнення РФ в Україну у 2022 році та заміщення російського трубопровідного газу американським ЗПГ.

Доведено, що структура торговельного балансу США з обома країнами має протилежний характер. Це зумовлено тим, що США стабільно має негативне зовнішньоторговельне сальдо з Німеччиною, яке у 2024 році досягло пікового від'ємного рівня за десятирічний період (-85,18 млрд дол. США) внаслідок перевищення імпорту над експортом високотехнологічних і промислових товарів: машин, електронної продукції та транспортного обладнання (-58,25 млрд дол. США), хімічної продукції (-15,25 млрд дол. США) та металів (-6,67 млрд дол. США). Тоді як з Великою Британією сальдо залишається позитивним (11,4 млрд дол. США у 2024 році) через переважання експорту сировинних і промислових товарів: металах (10,99 млрд дол. США) та нафті та газі (8,94 млрд дол. США).

Виявлено диференційований рівень інтеграції США з партнерами на підставі розрахунку індексів інтенсивності торгівлі. Індекс між США та Німеччиною у 2015–2024 роках залишається нижчим за одиницю, що зумовлено недостатнім проникненням американських товарів на німецький ринок та високою інтеграцією Німеччини у європейський простір. Натомість індекс між США та Великою Британією з 2017 року стабільно перевищує одиницю, що свідчить про вищу стабільність і глибину інтеграції, посилену ефектом брекзиту, який зумовив диверсифікацію торговельних потоків на користь США.

Результати дослідження підтверджують, що упродовж 2015–2024 років торгівля товарами США з Великою Британією характеризувалася більшою стабільністю та глибиною інтеграції, тоді як взаємодія з Німеччиною – поступовим посиленням торговельних зв'язків на тлі збільшення негативного зовнішньоторговельного сальдо, що може стати джерелом торговельно-політичної напруженості у контексті протекціоністської політики адміністрації Дональда Трампа, адже Німеччина посіла п'яте місце серед країн із найбільшими торговельними дефіцитами США.

2. На відміну від торгівлі товарами, у сфері послуг Велика Британія має істотно вищу частку ніж Німеччина як в експорті, так і в імпорті США. Зокрема, у 2024 році частка Великої Британії в експорті послуг становила 8,13% (перше місце), а Німеччини – 3,71% (восьме місце). В імпорті частка Великої Британії склала 10,71% (перше місце), Німеччини – 5,61% (третє місце).

Визначено, що у 2024 році зовнішньоторговельний обіг послугами між США та Великою Британією становив 183,82 млрд дол. США (експорт – 93,73 млрд дол. США, імпорт – 90,09 млрд дол. США), що удвічі перевищує показники торгівлі з Німеччиною (89,99 млрд дол. США: експорт – 42,81 млрд дол. США, імпорт – 47,18 млрд дол. США).

Визначено суттєві відмінності у структурі експорту послуг. Велика Британія зберігає домінуючу позицію як реципієнт американських фінансових послуг з часткою 25,48% у 2024 році, тоді як Німеччина має лише 11,59%. Водночас, інші ділові послуги відіграють ключову роль у торгівлі з Німеччиною (27,13% проти 22,03% у Великої Британії), що зумовлено потужною індустріальною базою Німеччини та потребою у консалтингових послугах.

Встановлено, що у структурі імпорту спостерігається кардинальна різниця. Велика Британія є домінуючим постачальником фінансових послуг з часткою 21,04% у 2024 році проти 3,96% у Німеччини. На противагу цьому, Німеччина є головним постачальником транспортних послуг (25,21% у 2024

році проти 12,32% у Великої Британії) та плати за використання інтелектуальної власності (13,13% проти 5,47%), що відображає більш виробничо-промислову спеціалізацію німецької економіки та її технологічну інтенсивність.

Виявлено, що США традиційно мають позитивне зовнішньоторговельне сальдо з Великою Британією, проте у 2024 році воно досягло найнижчого рівня за десятирічний період – 3,64 млрд дол. США. Натомість, з Німеччиною воно характеризується переважно від’ємними значеннями, які поглиблюються, у 2024 році дефіцит досяг пікового рівня – -4,37 млрд дол. США. Позитивне сальдо США з Великою Британією забезпечене профіцитом у фінансових послугах (4,92 млрд дол. США), телекомунікаційних послугах (3,03 млрд дол. США) та персональних послугах (1,85 млрд дол. США). Негативне сальдо з Німеччиною зумовлене дефіцитом у транспортних послугах (-4,99 млрд дол. США), державних товарах і послугах (-4,28 млрд дол. США) та страхових послугах (-3,58 млрд дол. США).

Доведено диференційований рівень інтеграції США з партнерами у сфері послуг зважаючи на результати розрахунку індексів інтенсивності торгівлі. Індекс між США та Великою Британією стабільно перевищує одиницю (1,64–1,99), що свідчить про дуже високий рівень взаємної орієнтації, що зумовлено англомовним діловим середовищем, провідними позиціями країн у фінансовій сфері та домінуванням сектору послуг у британській економіці (понад 80% ВВП). Натомість, індекс між США та Німеччиною залишається нижчим за одиницю (0,54–0,66), що пояснюється виробничо-промисловою спеціалізацією німецької економіки.

3. Встановлено, що Велика Британія є найбільшим реципієнтом американських ПП, оскільки у 2023 році вона акумулювала 15,97% від загального обсягу ПП США за кордон та забезпечила 11,73% інвестиційних надходжень до США (четверте місце). Натомість, Німеччина отримала 2,92% американських ПП (восьме місце), але зайняла п’яту позицію серед донорів із часткою 8,8%.

Проаналізовано динаміку часток ПП у 2014–2023 роках та виявлено протилежні тенденції: домінування Великої Британії як реципієнта при зниженні її ролі як донора та зростання ролі Німеччини як реципієнта і зберігання її стабільних позицій як донора.

Визначено, що у 2023 році обсяг ПП США у Велику Британію становив 1057,59 млрд дол. США, що у 5,5 разів перевищує інвестиції у Німеччину (193,18 млрд дол. США). При цьому, зворотні потоки демонструють іншу конфігурацію: ПП Великої Британії в США склали 630,55 млрд дол. США (у 1,7 рази нижче за американські), тоді як німецькі досягли 472,85 млрд дол. США (у 2,5 рази більше за американські інвестиції у Німеччину), що свідчить про активну експансію німецького капіталу.

Обґрунтовано суттєві відмінності у галузевій структурі американських ПП. У Великій Британії домінують холдингові компанії (38,23% у 2023 році) та фінансова діяльність (29,05%), що зумовлено роллю Лондона як глобального фінансового центру. Натомість, у Німеччині частка холдингових компаній скоротилася з 42,8% у 2014 році до 24,81% у 2023, а фінансового сектору – з 12,62% до 7,17%, за рахунок зростання частки інших галузей – з 0,43% до 18,48%. На відміну від Великої Британії з часткою 9,37% обробна промисловість (19,50%) є ключовим сектором для Німеччини.

Проаналізовано структуру європейських ПП у США та встановлено домінування та зростання ваги обробної промисловості в обох країнах – частка Великої Британії 49,52% у 2023 році, Німеччини – 37,6%. Встановлено протилежні тенденції у секторі оптової торгівлі: Велика Британія скоротила частку з 6,07% до 4,19%, на противагу, Німеччина потроїла обсяги, збільшивши частку до 14,59%.

Доведено домінування інвестиційної компоненти над торговельною на підставі розрахунку співвідношення ПП до зовнішньоторговельного обігу. У 2014–2023 роках співвідношення для Великої Британії перевищувало показник Німеччини у 2,5–3 рази (4,61–6,61 проти 1,53–2,14), що відображає глибоко стратегічний характер американо-британських відносин з

інтенсивною взаємною присутністю через філії та дочірні структури, тоді як для Німеччини характерна більш збалансована модель.

Встановлено синергійний ефект між інвестиціями та торгівлею, оскільки компанії забезпечують постачання товарів і послуг через Атлантику як за допомогою торгівлі, так і через діяльність іноземних дочірніх підприємств, які самі виступають активними експортерами та імпортерами.

Результати дослідження підтверджують, що Велика Британія залишається ключовим партнером США за обсягами двосторонніх потоків ПП з концентрацією у фінансовому секторі, тоді як Німеччина демонструє динамічне зростання з фокусом на промисловості та торгівлі. Взаємодоповнюваність інвестиційних та торговельних потоків забезпечує стійкість трансатлантичного ринку, створюючи передумови для подальшого зміцнення трансатлантичної інтеграції.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ВІДНОСИН США З ВЕЛИКОЮ БРИТАНІЄЮ ТА НІМЕЧЧИНОЮ

3.1. Детермінанти торговельно-інвестиційних потоків США з Великою Британією та Німеччиною

В рамках порівняльного аналізу торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною побудовано шість кореляційно-регресійних моделей, що відображають специфіку двосторонньої торгівлі товарами, послугами, а також інвестиційну взаємодію.

У побудові кореляційно-регресійних моделей було використано різні набори незалежних змінних, що обумовлено специфікою економічних структур, напрямів спеціалізації та особливостями взаємодії кожної країни зі США. Вибір відмінних факторів зумовлений необхідністю урахування тих детермінант, які найбільшою мірою відображають характер і динаміку торговельно-інвестиційних зв'язків у межах конкретної партнерської пари.

У кореляційно-регресійну модель двосторонньої торгівлі товарами США з Німеччиною включено реальний ефективний обмінний курс, індекс економічної свободи та індекс політичної стабільності та відсутності насильства (Додаток М2). Німецька економіка має високий рівень експортної орієнтації, а тому чутливо реагує на коливання обмінного курсу. Зміни реального ефективного обмінного курсу безпосередньо впливають на цінову конкурентоспроможність німецьких товарів на зовнішніх ринках, зокрема на американському. Водночас індекс економічної свободи відображає інституційні умови ведення бізнесу, рівень дерегуляції, податковий тиск та ефективність ринку праці, що визначає привабливість країни для американських інвесторів. Індекс політичної стабільності є важливим показником довіри іноземних партнерів, оскільки стабільне політичне середовище мінімізує ризики у зовнішній торгівлі й стимулює розвиток довгострокових економічних відносин.

Натомість для Великої Британії до моделі було включено зовнішньоторговельний обіг послуг між США та Великою Британією та індекс сполучення лінійного судноплавства (Додаток Н2). На відміну від Німеччини, британська економіка характеризується домінуванням сектору послуг, особливо фінансових, ділових, які становлять значну частку у структурі торгівлі зі США. Тому включення показника обігу послуг є ключовим для відображення реального масштабу економічної взаємодії двох країн, де торгівля товарами тісно переплітається з обміном послугами. Морські перевезення між США та Великою Британією історично мають стратегічне значення. Великобританія – острівна держава, тому індекс сполучення лінійного судноплавства з США є критично важливим фактором.

Отримана кореляційно-регресійна модель двосторонньої торгівлі товарами між США та Німеччиною демонструє високі статистичні характеристики: значення коефіцієнта детермінації R^2 становить 0,998, що свідчить про майже повне пояснення варіації залежної змінної – товарообігу між США та Німеччиною. Додатково значення F-статистики (236,93) та рівень значущості (0,0004) вказують на загальну статистичну значущість моделі, що дозволяє зробити обґрунтовані висновки щодо ролі окремих факторів у формуванні торговельних потоків.

Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:

$$Y = 153,982 - 0,597x_1 + 139,964x_2 - 12,883x_3 + 7,296x_4 + 43,852x_5 + 0,940x_6$$

(Додаток М1).

Результати моделі показують, що всі незалежні змінні є статистично значущими (p -значення $< 0,05$), але особливо значущим і найважливішим виявився ВВП Німеччини (табл. 3.1). Згідно з результатами моделювання, приріст ВВП Німеччини на 1 трлн дол. США асоціюється зі зростанням зовнішньоторговельного обігу товарами з США в середньому на 140 млрд дол. США. Цей вплив підтверджує теоретичні засади міжнародної торгівлі, адже

більша економіка створює як більший внутрішній попит на імпорتنі товари, так і здатність до нарощування експорту, що загалом веде до активізації двосторонніх торговельних потоків.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика кореляційно-регресійних моделей двосторонньої торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією у 2014–2023 рр.

Модель	Залежна (Y) та незалежні змінні (X)	Статистично значущі змінні (p<0,05)	Статистично незначущі змінні (p>0,05)
Двостороння торгівля товарами між США та Німеччиною (R ² =0,9979)	Y – Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Німеччиною, млрд дол. США; X1 – ПІП США у Німеччину, млрд дол. США; X2 – ВВП Німеччини, трлн дол. США; X3 – Реальний ефективний обмінний курс (REER) Німеччини; X4 – Індекс економічної свободи Німеччини; X5 – Частка Німеччини у зовнішній торгівлі товарами США, %; X6 – Індекс політичної стабільності та відсутності насильства (WGI) у Німеччині.	Всі	Відсутні
Двостороння торгівля товарами між США та Великою Британією (R ² =0,9524)	Y – Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Великою Британією, млрд дол. США; X1 – ПІП США у Велику Британію, млрд дол. США; X2 – ВВП Великої Британії, трлн дол. США; X3 – Частка Великої Британії у зовнішній торгівлі товарами США, %; X4 – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією, млрд дол. США; X5 – Індекс сполучення лінійного судноплавства (LSCI) у США.	X3, X4	X1, X2, X5

Складено автором

Наступним вагомим чинником є показник реального ефективного обмінного курсу Німеччини (REER), адже валютний курс виступає одним з найважливіших регуляторів міжнародної торгівлі. Його негативний коефіцієнт (-12,88) свідчить про те, що зміцнення євро (реальне подорожчання

німецької валюти) відносно валют торговельних партнерів призводить до зниження товарообігу з США. Це пояснюється зниженням конкурентоспроможності німецьких товарів на американському ринку, а також потенційним зростанням вартості імпорту з США для німецьких споживачів. Таким чином, вищий REER робить німецький експорт дорожчим, а імпорт дешевшим, що може призводити до скорочення обсягів торгівлі, тим більше, якщо враховувати той факт, що Німеччина є нетто-експортером до США, експортуючи значно більше, ніж імпортує.

Значущою виявилася і частка Німеччини у загальному зовнішньоторговельному обігу товарів США. Зростання частки на 1% супроводжується збільшенням обсягів зовнішньоторговельного обігу на понад 43 млрд дол. США. Це підкреслює важливість Німеччини як торговельного партнера для США.

Варто також відзначити позитивний вплив індексу економічної свободи Німеччини. Дерегуляція, зменшення адміністративного навантаження, посилення захисту прав власності та сприятливе податкове середовище у Німеччині створюють умови для активізації двосторонньої торгівлі товарами із США. Зростання цього індексу на один пункт, за оцінками моделі, сприяє зростанню товарообігу на 7,3 млрд дол. США.

Коефіцієнт при змінній «ППІ США у Німеччину» є від'ємним (-0,6) і вказує на зворотній зв'язок: зі збільшенням прямих іноземних інвестицій з США у Німеччину товарообіг має тенденцію зменшуватися. Одним із наслідків цього є високий рівень афіліації бізнесу між США та Німеччиною, зокрема у формі дочірніх компаній, спільних підприємств та філій.

Спостерігається ефект заміщення торгівлі інвестиціями: наприклад, коли американська компанія відкриває виробниче підприємство в Німеччині, вона починає обслуговувати європейський ринок безпосередньо, тобто без необхідності експортувати товари з США. У результаті обсяг зовнішньоторговельного обігу між США і Німеччиною може зменшуватися, хоч економічні зв'язки залишаються тісними. Також через наявність великої

кількості афілійованих підприємств американські компанії виробляють продукцію безпосередньо в Німеччині (і навпаки). Тобто виробництво стає локальним, а не транскордонним. Товари, виготовлені дочірніми структурами, часто не проходять митне оформлення як імпорту або експорту між США та Німеччиною, що зменшує офіційно фіксований обсяг товарообігу. Це свідчить про глибоку інтеграцію та еволюцію співпраці в напрямі прямих виробничих і корпоративних зв'язків, які частково виводять економічні процеси за межі класичної двосторонньої торгівлі.

Індекс політичної стабільності та відсутності насильства демонструє позитивний вплив. Коефіцієнт 0,94 свідчить про те, що політичне середовище у Німеччині відіграє роль у торгівлі із США. Вища політична стабільність у Німеччині сприяє торгівлі, зменшуючи ризики для бізнесу.

В свою чергу, отримані результати моделі двосторонньої торгівлі товарами між США та Великою Британією також свідчать про високу якість побудованої моделі, яка дозволила кількісно оцінити вплив низки ключових економічних змінних на обсяги двосторонньої торгівлі товарами між США та Великою Британією. 95,2% варіацій у змінній, що характеризує обсяг товарообігу між двома країнами, пояснюється змінами у п'яти незалежних змінних, включених до моделі. Крім того, високе значення F-критерію (15,99) при рівні значущості F (0,0094) свідчить про загальну статистичну значущість моделі та її відповідність емпіричним даним.

Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:

$$Y = -260,255 - 0,004x_1 - 4,484x_2 + 35,310x_3 + 0,542x_4 + 0,453x_5 \text{ (Додаток Н1).}$$

Серед пояснювальних змінних, включених до моделі, найсуттєвіший позитивний вплив на обсяги товарообігу США з Великою Британією мають два чинники (табл. 3.1). Перший – частка Британії в торгівлі товарами із США, вона виявилась статистично значущим фактором – при збільшенні цієї частки зростає і важливість Великої Британії як торговельного партнера, що

супроводжується розширенням обсягів торгівлі. Так, зростання частки Великої Британії в торгівлі товарами із США на 1% супроводжується збільшенням обсягів двостороннього товарообігу на 35,3 млрд дол. США.

Високий рівень торгівлі послугами часто супроводжується потребою у фізичному переміщенні товарів. Тому другим, ще більш значущим чинником виявився показник зовнішньоторговельного обігу торгівлі послугами між США та Великою Британією з коефіцієнтом 0,54.

Інші змінні виявилися статистично незначущими, однак мають економічне обґрунтування. Хоча інвестиційні зв'язки є значними з огляду на історичні та економічні зв'язки між США та Великою Британією, обсяг ПІІ США у Велику Британію має негативний коефіцієнт (-0,0041) при високому рівні $p=0,832$, що свідчить про відсутність значущого зв'язку в межах аналізованого періоду. Такий результат – наслідок того, що ПІІ США у Великій Британії зосереджені переважно у сфері послуг, зокрема фінансових та страхових, що не завжди сприяє зростанню саме товарообігу. Також ПІІ впливає на торгівлю через складні канали, такі як внутрішньофірмова торгівля, бо найбільше ПІІ США у Велику Британію зосереджено у холдингових компаніях.

Аналогічно, валовий внутрішній продукт Великої Британії, який теоретично мав би мати позитивний вплив, у моделі демонструє слабкий і навіть негативний зв'язок (коефіцієнт -4,48; $p = 0,776$). Так як значна частина ВВП Великої Британії формується за рахунок сектору послуг зростання ВВП не супроводжується збільшенням обсягів торгівлі товарами.

Враховуючи географічне положення Великої Британії як острівної держави, а також значущість морських перевезень у трансатлантичній торгівлі, логістичні можливості відігравати важливу роль у забезпеченні сталого товарообігу. Тому окрему увагу варто приділити змінній, яка характеризує рівень логістичного сполучення – індексу сполучення лінійного судноплавства у США. Хоча ця змінна не досягла формальної межі статистичної значущості ($p = 0,060$), коефіцієнт при ній є додатнім – 0,45 і

вказує на позитивний вплив транспортної інфраструктури на торговельну активність.

Для побудови моделі двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною включено цифрову конкурентоспроможність, яка відіграє ключову роль у розвитку німецького сектору послуг, зокрема у сфері інженерних, та консалтингових послуг. Саме високий рівень цифровізації стимулює ефективність обміну послугами, особливо у взаємодії з високотехнологічною економікою США.

В той час, як включення показника зовнішньоторговельного обігу товарами відображає тісну взаємозалежність між торгівлею товарами і послугами, оскільки значна частка послуг, зокрема транспортних супроводжує товарні потоки між США та Німеччиною. Інтенсивність товарного обігу виступає індикатором попиту на відповідні послуги.

Тоді як ПІІ США у сектор послуг у Німеччину демонструють рівень залученості американського бізнесу в німецький ринок послуг, що безпосередньо впливає на обсяги торгівлі. Інвестиції створюють інфраструктурну базу для експорту та імпорту послуг і зміцнюють довгострокову інтеграцію між економіками (Додаток П2).

Індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) є релевантним показником для Великої Британії, у якій сектор послуг базується на знаннях, кваліфікації та інноваціях. Країна має потужний освітній та науковий потенціал, що формує основу конкурентоспроможності її послуг. Високий рівень людського капіталу безпосередньо визначає якість та експортний потенціал послуг. В свою чергу, індекс регуляторної якості (WGI) характеризує ефективність державного управління, передбачуваність регуляторного середовища та ступінь сприяння розвитку бізнесу. Для Великої Британії, де фінансові послуги є високо регульованими, стабільна регуляторна політика має вирішальне значення для підтримання довіри міжнародних партнерів, зокрема американських інвесторів і компаній (Додаток Р2).

Побудована модель двосторонньої торгівлі послугами між США та Німеччиною виявилася статистично надійною і пояснює майже всю варіацію залежної змінної, що підтверджується дуже високим коефіцієнтом детермінації – 0,9995.

Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:

$$Y=453,844+487,593x_1-0,259x_2-9,965x_3+25,181x_4+0,561x_5-0,405x_6$$

(Додаток П1).

Значення F-статистики (980,91) при надзвичайно низькому рівні значущості F (0,00005) свідчить про високу якість моделі загалом, що дозволяє перейти до інтерпретації окремих факторів, які наведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика кореляційно-регресійних моделей двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною та Великою Британією у 2014–2023 рр.

Модель	Залежна (Y) та незалежні змінні (X)	Статистично значущі змінні (p<0,05)	Статистично незначущі змінні (p>0,05)
Двостороння торгівля послугами між США та Німеччиною (R ² =0,9995)	Y – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Німеччиною, млрд дол. США; X1 – Індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI) Німеччини, X2 – Рейтинг Німеччини за цифровою конкурентоспроможністю IMD, бали, X3 – Частка сектору послуг від ВВП Німеччини, %, X4 – Частка Німеччини у зовнішній торгівлі послугами США, %, X5 – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Німеччиною, млрд дол. США, X6 – ПІІ США у сектор послуг у Німеччину, млрд дол. США.	Всі	Відсутні
Двостороння торгівля послугами між США та Великою	Y – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією, млрд дол. США; X1 – Індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI) Великої Британії,	X2, X4	X1, X3, X5

Британією ($R^2=0,9940$)	X2 – Індекс розвитку людського потенціалу Великої Британії, X3 – Частка сектору послуг від ВВП Великої Британії, %, X4 – Частка Великої Британії у зовнішній торгівлі послугами США, %, X5 – Індекс регуляторної якості (WGI) у Великій Британії.		
-------------------------------	---	--	--

Складено автором

Результати моделі, отримані з аналізу, показують, що всі незалежні змінні є статистично значущими ($p\text{-значення}<0,05$). Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Німеччиною хоч і має невисокий коефіцієнт, але є найбільш значущою змінною, що вказує на тісний взаємозв'язок між товарною та сервісною торгівлею. Позитивний коефіцієнт 0,561 свідчить, що зростання товарообігу стимулює розширення обсягів торгівлі послугами, зокрема у сферах логістики, фінансів, інжинірингу та технічного обслуговування. Така залежність відображає інтегровану структуру німецько-американських ланцюгів вартості, де торгівля товарами супроводжується зростанням попиту на супутні послуги.

Частка сектору послуг від ВВП Німеччини демонструє негативний вплив на залежну змінну. Збільшення цього показника на 1% призводить до скорочення двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною на 9,96 млрд дол. США. Це можна пояснити тим, що чим більш розвинений внутрішній ринок послуг у Німеччині, тим меншою є потреба у їхньому імпорті.

Навпаки, частка Німеччини у зовнішній торгівлі послугами США має позитивний коефіцієнт, що вказує на важливу роль Німеччини як торговельного партнера США у цій сфері. Збільшення питомої ваги Німеччини в американському експорті та імпорті послуг тягне за собою й збільшення абсолютних обсягів двосторонньої торгівлі на 25,18 млрд дол. США.

Показник цифрової конкурентоспроможності Німеччини за даними IMD має негативний коефіцієнт (-0,259), що вказує на те, що з підвищенням цифрової автономності та внутрішньої здатності Німеччини генерувати власні цифрові сервіси зменшується її залежність від імпорту подібних послуг з американського ринку.

Індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI) Німеччини дуже важливий для оцінки регуляторного середовища. Зростання цього індексу на один пункт асоціюється зі збільшенням обсягів торгівлі послугами між США та Німеччиною на приблизно 487,6 млрд дол. США. Такий результат може здаватися парадоксальним, оскільки зростання регуляторних обмежень зазвичай гальмує розвиток зовнішньої торгівлі. Однак, у випадку Німеччини, це може свідчити про те, що в умовах складнішого регуляторного середовища зростає вартість, але не обов'язково обсяги транзакцій, або ж обмеження супроводжуються компенсаторними угодами та структурними реформами.

Нарешті, останній фактор – обсяг прямих іноземних інвестицій США в сектор послуг Німеччини має зворотний вплив на обсяги торгівлі, тобто збільшення ПІІ на 1 млрд дол. США призводить до зменшення торгівлі послугами на 0,405 млрд дол. США. Це є наслідком того, що американські компанії, відкриваючи дочірні підприємства у Німеччині, фактично забезпечують локальне надання послуг, що знижує необхідність у їхньому транскордонному експорті.

Кореляційно-регресійна модель двосторонньої торгівлі послугами між США та Великою Британією також продемонструвала високий рівень адекватності: 99,4% варіації залежної змінної пояснюється варіацією незалежних змінних, включених до моделі. F-критерій (132,07) при відповідному рівні значущості (<0,001) підтверджує загальну статистичну значущість моделі в цілому.

Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:

$$Y = -3340,289 + 342,641x_1 + 2787,374x_2 + 5,850x_3 + 26,132x_4 + 1,796x_5$$

(Додаток P1).

Послуги – це, передусім, знанняємкий сектор, де вирішальну роль відіграє якість людського капіталу, рівень освіти, охорони здоров'я та тривалість життя, що інтегрально відображаються у індексі розвитку людського потенціалу. Економіки з високим індексом людського розвитку спроможні не лише продукувати високоякісні послуги, але й активно їх споживати, що стимулює двосторонню торгівлю. Індекс розвитку людського потенціалу Великої Британії виявився найвпливовішим чинником. Позитивний коефіцієнт 2787,37 вказує на те, що зростання людського потенціалу у Великій Британії має значний позитивний ефект на обсяг торгівлі послугами з США (табл. 3.2).

Другою за ступенем значущості змінною є частка Великої Британії у зовнішній торгівлі послугами США – прямий індикатор значущості країни-партнера у зовнішньоекономічній стратегії США. Збільшення частки на 1% супроводжується зростанням зовнішньоторговельного обігу торгівлі послугами між країнами на понад 26 млрд доларів США. Тісні історичні, інституційні та культурно-лінгвістичні зв'язки між країнами сприяють зміцненню ролі Британії як ключового гравця на американському ринку послуг.

Індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI) та частка сектору послуг у ВВП Великої Британії виявилися статистично незначущими, хоча обидві змінні мають економічне підґрунтя. Незначущість STRI пояснюється стабільністю та зрілістю британського ринку послуг, де рівень бар'єрів для торгівлі залишається відносно низьким і мало змінюється упродовж аналізованого періоду. Унаслідок цього коливання індексу мають незначний вплив на динаміку реальних торговельних потоків. Крім того, значна частка двосторонньої торгівлі послугами відбувається в межах транснаціональних компаній США, які вже інтегровані у британський ринок і менш чутливо реагують на регуляторні зміни, що знижує вплив STRI на обсяги торгівлі.

Щодо частки сектору послуг у ВВП, її статистична незначущість свідчить, що структурна домінантність сфери послуг у британській економіці

є відносно сталою і не виступає змінним фактором, який визначає коротко- або середньострокову динаміку двосторонньої торгівлі. Висока частка послуг у ВВП (понад 80%) відображає зрілу сервісну економіку, однак приріст цього показника не обов'язково означає експортну експансію, оскільки зростання може відбуватися за рахунок внутрішнього попиту або нефінансових послуг, що не мають прямого зовнішньоекономічного виміру.

Статистична значущість змінної – індекс регуляторної якості за методологією WGI є також недостатньою. Це свідчить про те, що варіації інституційної якості у Великій Британії протягом досліджуваного періоду були незначними і мали недостатній ефект на обсяги двосторонньої торгівлі послугами. Також варто зауважити, що Велика Британія традиційно демонструє високу регуляторну якість, тож відсутність значущого ефекту може бути пояснена саме стабільністю інституційного середовища, яке не створювало ані стимулів, ані бар'єрів для зміни обсягів торгівлі.

Таким чином, статистична незначущість змінних є результатом структурної стабільності британського ринку послуг і високого рівня його лібералізації, через що вплив інституційних чи макроструктурних показників на фактичні торговельні потоки між США та Великою Британією є обмеженим.

Оскільки Велика Британія історично позиціонує себе як глобальний фінансовий центр із високим рівнем правової прозорості, гнучкого регулювання та сприятливого інвестиційного клімату, до моделі обсягів ПІІ США в економіку Великої Британії було включено індекс регуляторної якості (WGI) у Великій Британії, що відображає інституційне середовище та стабільність правового поля. Натомість цифрова конкурентоспроможність за даними IMD, яка релевантна для Німеччини з її потужним виробничим і технологічним сектором, не має такого ж визначального значення у британському контексті (Додатки С2, Т2).

Багатофакторна регресійна модель обсягів ПІІ США у Німеччину виявила високу пояснювальну здатність: майже 99,8% варіацій у залежній змінній

пояснюється включеними до моделі факторами. Статистична значущість моделі в цілому підтверджується високим значенням F-критерію (349,45) при надзвичайно низькому рівні значущості ($<0,00001$), що дозволяє з високим ступенем достовірності стверджувати про релевантність обраної функціональної залежності.

Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:

$$Y = -43,050 + 1,724x_1 - 0,954x_2 + 1,188x_3 + 0,503x_4 + 0,395x_5 \text{ (Додаток С1).}$$

Таблиця 3.3

Порівняльна характеристика кореляційно-регресійних моделей обсягів прямих іноземних інвестицій США в економіку Німеччини та Велику Британію у 2014–2023 рр.

Модель	Залежна (Y) та незалежні змінні (X)	Статистично значущі змінні ($p < 0,05$)	Статистично незначущі змінні ($p > 0,05$)
Обсяги ПІП США в економіку Німеччини ($R^2=0,9977$)	Y – ПІП США у Німеччину, млрд дол. США; X1 – ВВП на душу населення (ПІПС) Німеччини, тис. дол. США, X2 – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Німеччиною, млрд дол. США, X3 – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Німеччиною, млрд дол. США, X4 – ПІП Німеччини в США, млрд дол. США, X5 – Цифрова конкурентоспроможність Німеччини за IMD, бали.	Всі	Відсутні
Обсяги ПІП США в економіку Великої Британії ($R^2=0,9992$)	Y – ПІП США у Велику Британію, млрд дол. США; X1 – ВВП на душу населення (ПІПС) Великої Британії, тис. дол. США, X2 – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Великою Британією, млрд дол. США, X3 – Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією, млрд дол. США, X4 – ПІП Великої Британії в США, млрд дол. США, X5 – Індекс регуляторної якості (WGI) у Великій Британії.	X1, X2, X3, X5	X4

Складено автором

Насамперед слід зосередитися на тій змінній, яка виявилась найбільш статистично значущою в моделі – обсягах прямих іноземних інвестицій Німеччини в економіку США (табл. 3.3). Її р-значення є найнижчим серед усіх факторів, що вказує на виключно високий рівень достовірності впливу цієї змінної. Позитивний знак регресійного коефіцієнта – 0,503 свідчить про те, що збільшення інвестиційного потоку з боку Німеччини до США супроводжується збільшенням зворотних інвестицій США у німецьку економіку. Такий ефект свідчить про інституціональну симетрію двосторонніх економічних відносин, синергію корпоративних стратегій та наявність спільних інтересів транснаціонального капіталу.

Другим за рівнем статистичної значущості є фактор зовнішньоторговельного обігу товарів між США та Німеччиною. Його регресійний коефіцієнт має негативний знак (-0,9542), що дозволяє говорити про наявність ефекту часткового заміщення між торгівлею та інвестиціями. Збільшення товарообігу зменшує потребу в фізичній присутності американських компаній у Німеччині.

На третьому місці за рівнем значущості опинився показник зовнішньоторговельного обігу послуг. Його позитивний регресійний коефіцієнт (1,1884) свідчить про те, що активізація торгівлі послугами між США та Німеччиною стимулює приплив ПІІ до останньої. Це пояснюється специфікою сектору послуг, який часто вимагає фізичної присутності компаній для ефективного надання послуг.

Четвертий фактор за значущістю – рівень цифрової конкурентоспроможності Німеччини. Його р-значення дорівнює 0,0099, що дозволяє стверджувати про статистично достовірний позитивний вплив на обсяги ПІІ (коефіцієнт – 0,3954). Високий рівень цифрового розвитку економіки Німеччини (наявність інфраструктури, технологічного середовища) є важливим чинником при ухваленні рішень щодо інвестування з боку

американських компаній. В умовах глобальної цифровізації такий результат є цілком логічним, коли технологічна готовність країни-приймача інвестицій є необхідною передумовою для розміщення інноваційного виробництва, центрів розробки чи хмарних сервісів.

Останнім за значущістю, проте все ще статистично обґрунтованим фактором є рівень ВВП на душу населення в Німеччині за паритетом купівельної спроможності. Позитивний коефіцієнт – 1,7237 відображає прямий зв'язок між добробутом населення та інвестиційною привабливістю Німеччини. Вищий рівень ВВП на душу населення означає наявність платоспроможного попиту, стабільність економічного середовища та потенціал для масштабування бізнесу, що робить економіку Німеччини привабливою для довгострокових капіталовкладень з боку США. Це також свідчить про те, що американські компанії орієнтуються на розвинені ринки з високим рівнем доходу, які забезпечують швидке повернення інвестицій.

Щодо моделі обсягів ПІІ США у Велику Британію передусім варто зазначити, що вона має виняткові статистичні характеристики. Значення коефіцієнта детермінації засвідчує, що понад 99,9% варіації обсягів ПІІ США у Велику Британію пояснюються сукупною дією обраних факторів. Додатково це підтверджується високим значенням F-критерію (1032,14) при надзвичайно низькому рівні значущості, що дозволяє із впевненістю стверджувати про статистичну значущість моделі загалом.

Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:

$$Y = 2039,703 + 27,018x_1 - 3,017x_2 - 1,137x_3 + 0,148x_4 - 21,795x_5 \text{ (Додаток Т1).}$$

Найбільш вагомим фактором є ВВП на душу населення Великої Британії за паритетом купівельної спроможності. Його коефіцієнт становить 27,02, при цьому рівень значущості – 0,0007, що свідчить про надзвичайно сильну позитивну і достовірну залежність. Це означає, що зростання доходу на душу населення на 1 тис. дол. США супроводжується збільшенням обсягів ПІІ США

у Великобританію на 27,02 млрд дол. США. Такий результат можна інтерпретувати як підтвердження припущення, що платоспроможність населення та загальний рівень економічного розвитку країни-реципієнта є ключовими детермінантами інвестиційної привабливості, особливо з боку транснаціональних корпорацій, що шукають ємні ринки збуту.

Наступним за рівнем значущості є інституційний фактор – індекс регуляторної якості за методологією WGI. Отриманий коефіцієнт (-21,79) вказує на негативний зв'язок. Проте, даний результат може свідчити про те, що за надмірної жорсткості регуляторного середовища іноземні інвестори можуть стикатися з труднощами в адаптації до локальних норм, бюрократії чи обмеженнями у фінансовому регулюванні. Іншими словами, навіть за формально високої оцінки регуляторної якості, якщо інституційне середовище є складним для ведення бізнесу, це може мати стримуючий ефект на приплив інвестицій.

Далі в порядку значущості йде зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Великою Британією, який має негативний коефіцієнт -3,02. Отриманий результат дає підстави стверджувати, що інтенсивна торгівля товарами між країнами частково заміщує необхідність безпосереднього фізичного інвестування. У випадках, коли американські компанії мають ефективні торговельні канали для експорту товарів, вони можуть вважати недоцільним розміщення капіталу безпосередньо у виробничі потужності у Великій Британії, натомість віддаючи перевагу міжнародній торгівлі.

Подібну картину демонструє і обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією, який також має негативний вплив на ПІІ (коефіцієнт – -1,14). Це зумовлено тим, що послуги дедалі більше надаються дистанційно без потреби фізичної присутності в країні-реципієнті. Таким чином, розвиток торгівлі послугами потенційно знижує потребу у створенні постійної інфраструктури чи дочірніх підприємств на території Великої Британії.

Натомість змінна ПІІ Великої Британії у США виявилася статистично незначущою, хоча її регресійний коефіцієнт має позитивне значення – 0,15.

Потенційно, між країнами може існувати певний синергетичний ефект, коли активність британських інвесторів у США стимулює зворотні потоки капіталу, однак ця взаємозалежність виявилась статистично нестійкою в рамках даної моделі.

Таблиця 3.4

Порівняльна характеристика ключових факторів, що визначають торговельно-інвестиційні відносини США з Німеччиною та Великою Британією у 2014–2023 рр.

Напрямок взаємодії	Країна	Найбільш значущі фактори (X)
Торгівля товарами	Німеччина	1. ВВП Німеччини; 2. Реальний ефективний обмінний курс (REER) Німеччини; 3. Частка Німеччини у зовнішній торгівлі товарами США.
	Велика Британія	1. Частка Великої Британії у зовнішній торгівлі товарами США; 2. Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією.
Торгівля послугами	Німеччина	1. Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Німеччиною; 2. Частка сектору послуг від ВВП Німеччини; 3. Частка Німеччини у зовнішній торгівлі послугами США; 4. Індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI) Німеччини.
	Велика Британія	1. Індекс розвитку людського потенціалу Великої Британії; 2. Частка Великої Британії у зовнішній торгівлі послугами США.
ПП	Німеччина	1. ПП Німеччини в США; 2. Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Німеччиною; 3. Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Німеччиною; 4. Цифрова конкурентоспроможність Німеччини.
	Велика Британія	1. ВВП на душу населення (ППС) Великої Британії; 2. Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами США з Великою Британією; 3. Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією; 4. Індекс регуляторної якості (WGI) у Великій Британії.

Складено автором

У підсумку, побудовані моделі двосторонньої торгівлі товарами засвідчили, що основними факторами, що визначають динаміку товарообігу США з Німеччиною, є економічна потужність Німеччини, валютно-курсове середовище, а також реальна інтеграція держави у зовнішню торгівлю США (табл. 3.4).

Результати кореляційно-регресійного аналізу дозволяють зробити висновок про те, що у випадку Великої Британії вирішальну роль у визначенні обсягів торгівлі товарами зі США відіграють структурні та партнерські чинники, а саме: частка країни в зовнішній торгівлі товарами США та зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами. Водночас традиційні макроекономічні показники, такі як ВВП та прямі іноземні інвестиції, не виявляють значущого впливу, що свідчить про специфіку англо-американських економічних відносин, у яких послуги домінують над товарними потоками.

Також результати дослідження дозволяють зробити висновок, що обсяги торгівлі послугами між США та Німеччиною формуються під впливом як макроекономічних чинників – таких як товарообіг та частка у зовнішній торгівлі послугами США, так і інституційних характеристик – індекс обмежень у торгівлі послугами, галузева структура ВВП. А найбільш визначальними для обсягів торгівлі послугами між США та Великою Британією виявилися показники, пов'язані з якістю людського капіталу та вагою Великої Британії в американській зовнішній торгівлі послугами.

Найбільш вагомими чинниками, які визначають обсяги ППІ США в Німеччину є: інвестиційні потоки, зовнішня торгівля товарами та послугами та цифрова конкурентоспроможність. Натомість, найважливіші чинники, які визначають обсяги ППІ США у Велику Британію – це рівень економічного розвитку, якість регуляторного середовища, а також інтенсивність торгівлі товарами й послугами між країнами.

3.2 Перспективи торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною

США мають торговельний дефіцит у товарах з дев'ятьма з десяти своїх найбільших торговельних партнерів. Єдина виняткова країна, яка перебуває у відносно привілейованій позиції – це Велика Британія, де США мають позитивне сальдо (11,4 млрд дол. США у торгівлі товарами та 3,64 млрд дол. США у торгівлі послугами у 2024 році), що виводить її за межі найбільш проблемних юрисдикцій з точки зору американської торговельної політики. Це створює ефект «особливих відносин», який є одним із ключових драйверів подальшого розвитку (рис. 3.1) [64].

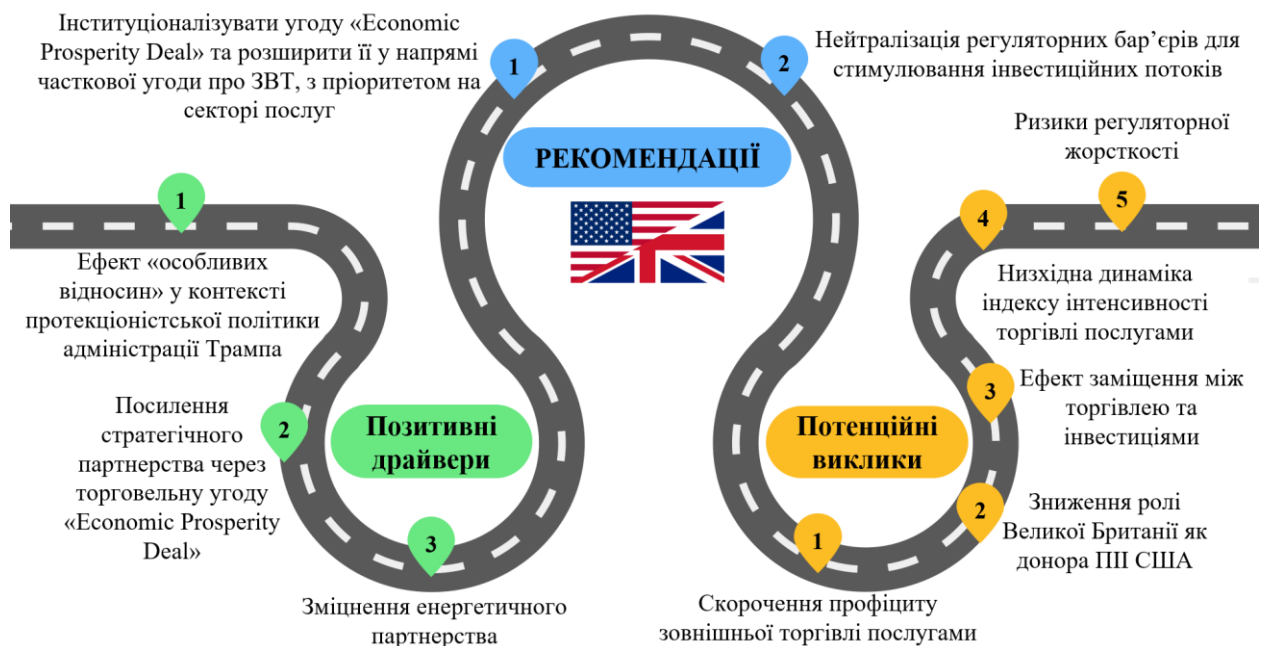


Рис. 3.1. Перспективи торговельно-інвестиційної співпраці США та Великої Британії: драйвери, виклики та рекомендації [Розроблено автором]

З цього випливає ще один виняток: Велика Британія стала першою країною, яка оголосила торговельну угоду зі США після того, як з моменту вступу на посаду 20 січня 2025 року президент Трамп запровадив широкомасштабні тарифи на товари, що імпортуються до США, у тому числі з Великої Британії.

8 травня 2025 року уряди Великої Британії та США оголосили загальні положення Угоди про економічне процвітання (Economic Prosperity Deal), спрямованої на пом'якшення впливу тарифів США на британські галузі та поглиблення двосторонніх економічних зв'язків. Положення угоди реалізовані лише частково і передбачають поступовий розвиток з часом.

Загальні положення включають зобов'язання зі зниження тарифних і регуляторних бар'єрів у секторах, таких як сільське господарство, автомобільна промисловість, сталь і алюміній, фармацевтика, цифрова торгівля і аерокосмічна галузь. Передбачено взаємні квоти на яловичину та згоду Великої Британії на імпорт 1,4 мільярда літрів американського біоетанолу без тарифів. За умовами угоди, ставка 25% на сталь, алюміній та похідні товари може бути скасована за умови дотримання вимог США щодо безпеки ланцюгів постачання. Велика Британія також може експортувати до США до 100000 легкових автомобілів на рік зі ставкою тарифу 10%. Угода також відкриває можливість звільнення від майбутніх тарифів США для фармацевтики, напівпровідників та деяких інших товарів [65].

Однак 10% тариф на більшість інших британських товарів, що імпортуються до США, залишається чинним. І хоча загальної проблеми в торговельних відносинах США та Великої Британії немає, оскільки Велика Британія купує більше у США, ніж навпаки, у Вашингтоні стверджують, що 10% тариф не призначений для переговорів будь з ким. Це базовий тариф, який стягується майже з усіх торговельних партнерів США. Виняток для однієї країни просто призведе до значного перенаправлення торгівлі [66].

Отже, посилення стратегічного партнерства між США та Великою Британією у межах Economic Prosperity Deal (EPD) є закономірним і позитивним драйвером розвитку двосторонніх торговельно-інвестиційних відносин, оскільки він прямо корелює з тими структурними закономірностями, які виявлено у роботі.

Ця угода забезпечує суттєве розширення доступу американських товарів на ринок Великої Британії. Також EPD виконує функцію часткової

нейтралізації тарифного шоку, який виник після введення широкомасштабних американських тарифів на сталь, алюміній, автомобілі та комплектуючі (25–50%). З огляду на те, що в структурі імпорту США з Великої Британії 52,5% припадає на машини, електронну продукцію та транспортне обладнання, пом'якшення тарифного тиску у цих секторах має системний ефект та запобігає подальшому скороченню двостороннього товарообігу. Крім того, сторони зобов'язуються працювати над розробкою високих стандартів зобов'язань у сферах інтелектуальної власності, праці та охорони довкілля [67].

Загалом, угода забезпечує перепочинок на тлі посилення протекціонізму з боку США і може допомогти створити прецедент для майбутньої торговельної співпраці між двома країнами. Але незважаючи на це, економічні вигоди не будуть такими масштабними, як від Угоди про зону вільної торгівлі.

Угоди про ЗВТ є всеохоплюючими, тоді як ця угода охоплює конкретні товари. Угоди про ЗВТ є юридично обов'язковими, тоді як ця угода може бути розірвана будь-якою з країн, надавши письмове повідомлення. Угоди про ЗВТ не створюють торговельних бар'єрів з третіми сторонами, тоді як ця угода містить формулювання про безпеку ланцюгів поставок, яке, на думку торговельних експертів, здається, стосується Китаю.

Також не охоплює сектор послуг, незважаючи на те, що це є великою експортною силою Великої Британії. Велика Британія експортувала до Сполучених Штатів послуг на суму 90,09 млрд дол. США у 2024 році (10,7% від усього імпорту послуг США) [68].

Третім вагомим позитивним чинником виступає енергетична складова, яка стала однією з ключових опор двосторонньої торгівлі товарами. Повномасштабне вторгнення РФ в Україну у 2022 році кардинально змінило конфігурацію трансатлантичної енергетичної торгівлі. Частка нафти та газу в американському експорті до Великої Британії зросла з мізерних 0,3% у 2015 році до 13,1% у 2024 році і відображає структурний зсув у напрямку заміщення американським зрідженим природним газом. Крім того, у 2024 році позитивне

сальдо США з Великою Британією у секторі нафти та газу, яке є другим за величиною після металів, становило 8,94 млрд дол. США, забезпечуючи загальний профіцит США.

Потенціал подальшого розширення енергетичної торгівлі зберігається з огляду на декілька факторів. По-перше, Велика Британія продовжує диверсифікувати свої енергетичні поставки. По-друге, США мають амбітні плани щодо нарощування експорту ЗПГ: експортери зрідженого природного газу (ЗПГ) у США оголосили про плани більш ніж подвоїти свої потужності зі зрідження до 2029 року [69; 70].

Але попри високий рівень інтеграції, подальший розвиток американо-британських відносин супроводжуватиметься низкою структурних викликів. Одним із найбільш тривожних трендів є скорочення традиційно стабільного профіциту США у торгівлі послугами з Великою Британією до найнижчого рівня за десятиліття – 3,64 млрд дол. США у 2024 році. Це суттєве зниження порівняно з піковими значеннями попередніх років сигналізує про наближення до паритету.

Згідно з лінійною моделлю на рис. 3.2, побудованою на основі даних за 2015–2024 роки, з вірогідністю 79,7% прогнозне зовнішньоторговельне сальдо торгівлі послугами США з Великою Британією у 2026 році становитиме 0,77 млрд дол. США, що на 94% нижче за рівень 2015 року. Якщо ця тенденція збережеться, США можуть втратити один із ключових інструментів балансування торговельних відносин з Великою Британією.

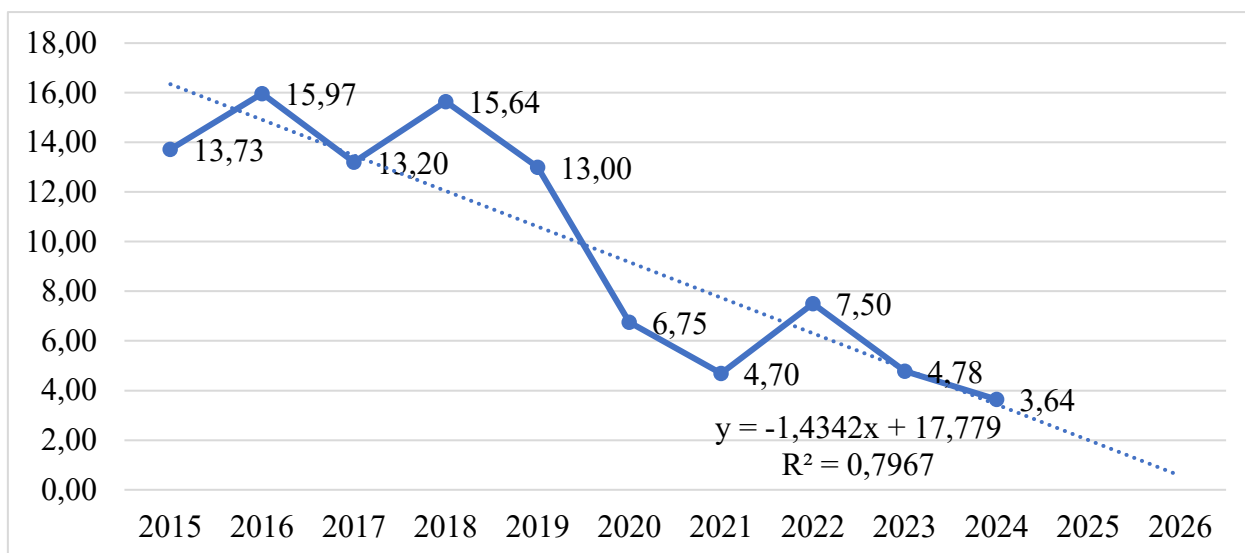


Рис. 3.2. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо послуг між США та Великою Британією, 2015–2024 рр., млрд дол. США

Джерело: розраховано автором за матеріалом [30]

Також аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій у 2014–2023 роках виявив ще одну тривожну тенденцію: частка Великої Британії у загальному обсязі ПІІ до США скоротилася з 16,27% до 11,73% і є наслідком відносного ослаблення британського капіталу на тлі зростання конкуренції з боку Японії, Нідерландів та Канади.

Крім того, результати кореляційно-регресійного аналізу виявили негативний вплив зовнішньоторговельного обігу товарами та послугами на обсяги американських ПІІ у Велику Британію, оскільки американські компанії мають ефективні канали збуту через експорт, а послуги дедалі частіше надаються дистанційно без необхідності створення локальних представництв.

Для США це створює стратегічний виклик: надмірна залежність від торгівлі без глибокої інвестиційної інтеграції може зробити відносини з Великою Британією більш вразливими до зовнішніх шоків, зокрема протекціоністських заходів та валютних коливань. Інвестиції, натомість, створюють довгострокові зобов'язання та взаємозалежність, що підвищує стійкість партнерства.

Попри те, що індекс інтенсивності торгівлі послугами між США та Великою Британією стабільно перевищує одиницю (у межах 1,64–1,99), що свідчить про дуже високий рівень інтеграції, спостерігається його низхідна динаміка внаслідок зростання експорту американських послуг до Ірландії, яка у 2022 році була найбільшим покупцем послуг із США [71]. США можуть втратити ексклюзивність торговельного партнерства з Великою Британією у сфері послуг.

Результати регресійного аналізу підтверджують, що індекс регуляторної якості (WGI) чинить негативний вплив на обсяги американських ПІІ у Велику Британію і створює стримуючий ефект бюрократичних перешкод. Велика Британія стикається з критикою через надмірну регуляторну жорсткість, яка стримує інновації та підприємницьку активність. Ускладнені та розширені обов'язки регуляторів, а також їхня політична вразливість підвищують адміністративні витрати і ймовірність несподіваних втручань. Різні підходи регуляторів до ключових питань, зокрема вартості капіталу, знижують узгодженість і передбачуваність повернення інвестицій. Внаслідок цього американські інвестори можуть вимагати вищої віддачі або відмовлятися від довгострокових проєктів [72].

Ключовим драйвером поглиблення економічної взаємодії США та Німеччини є експансія німецького капіталу на американський ринок (рис. 3.3). Обсяг ПІІ Німеччини у США досяг 472,85 млрд дол. США у 2023 році, що у 2,5 рази перевищує американські інвестиції у Німеччину (193,18 млрд дол. США). Стратегічна важливість цього драйвера визначається двома аспектами. По-перше, німецькі інвестиції концентруються у обробній промисловості (37,6% від загального обсягу ПІІ Німеччини у США), що створює виробничі потужності німецьких компаній безпосередньо на американській території. Це не лише генерує робочі місця та трансфер технологій, але й знижує політичні ризики торговельних обмежень, оскільки продукція виробляється локально.

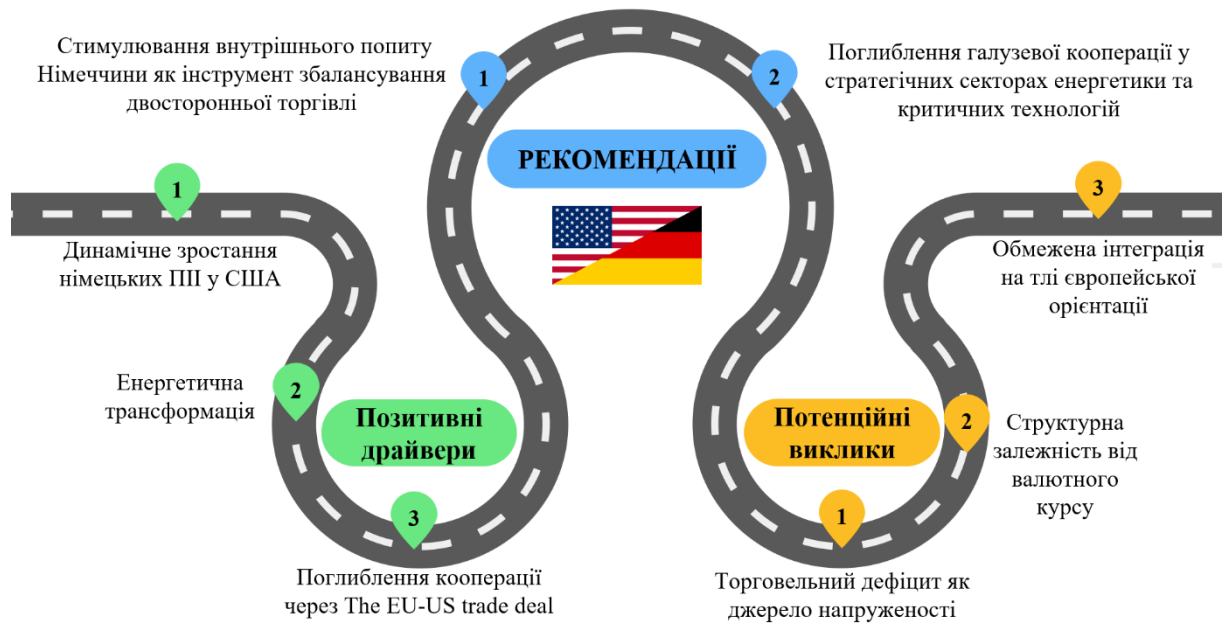


Рис. 3.3. Перспективи торговельно-інвестиційної співпраці США та Німеччини: драйвери, виклики та рекомендації [Розроблено автором]

По-друге, дослідження виявило синергійний ефект між інвестиціями та торгівлею: німецькі дочірні підприємства у США самі виступають активними експортерами та імпортерами, формуючи внутрішньокорпоративну торгівлю, яка є більш стійкою до зовнішніх шоків порівняно з традиційною торгівлею між незалежними контрагентами. А результати кореляційно-регресійного аналізу підтвердили, що зростання ПІІ Німеччини у США стимулює зворотні американські інвестиції у німецьку економіку, створюючи взаємовигідну динаміку капітальних потоків. Це формує глибоку економічну взаємозалежність, яка виступає природним стабілізатором двосторонніх відносин та знижує ймовірність ескалації торговельних конфліктів.

Також геополітичні зрушення відкрили новий стратегічний вектор торговельно-економічної кооперації у енергетичній сфері не тільки в контексті Великої Британії, а й Німеччини. Частка нафти та газу в експорті США до Німеччини продемонструвала драматичне зростання з 0% у 2015 році до 7,7% у 2024 році. Енергетична диверсифікація Німеччини створює довгостроковий та передбачуваний попит на американські енергоносії, оскільки повернення до

російського газу є неможливим, а альтернативні джерела потребують значних капіталовкладень та тривалого періоду імплементації.

Важливо, що експорт енергоносіїв сприяє покращенню торговельного балансу США з Німеччиною: у 2024 році найвище позитивне зовнішньоторговельне сальдо США з Німеччиною було у секторі нафти та газу – 5,81 млрд дол. США.

Критично важливим каталізатором розвитку відносин може стати торговельна угода між США та Європейським Союзом (The EU-US trade deal), укладена у липні 2025 року. Адже по-перше, ЄС зобов'язується інвестувати у США 600 млрд дол. США та закупити 750 млрд дол. США американської енергії до 2028 року. По-друге, усунення тарифів на промислові товари в рамках цієї угоди, а також зменшення єдиної тарифної ставки до 15% на автомобілі, фармацевтику та напівпровідники, з огляду на те, що в структурі імпорту товарів США з Німеччини 60,89% припадає на машини, електронну продукцію та транспортне обладнання та 20,32% на товари хімічної промисловості, запобігає подальшому скороченню двостороннього товарообігу [73]. Це також створює прямий стимул для німецьких виробників розширювати інвестиції у США з метою уникнення додаткових витрат.

Водночас зберігаються ризики. Найбільшою загрозою стабільності двосторонніх відносин є торговельний дефіцит США, який у 2024 році досяг пікового рівня за десятирічний період (-85,18 млрд дол. США у торгівлі товарами та -4,37 млрд дол. США у торгівлі послугами у 2024 році).

Концентрація дефіциту у стратегічних високотехнологічних секторах – машинах, електронній продукції та транспортному обладнанні (-58,25 млрд дол. США) та хімічній продукції (-15,25 млрд дол. США) створює враження втрати американської конкурентоспроможності у ключових індустріях, що формує політичний запит на протекціоністські заходи. Німеччина є прямою мішенню для застосування тарифів, що може спровокувати ескалацію торговельної напруженості.

Також дослідження виявило високу чутливість торговельних потоків США – Німеччина до коливань валютних курсів та макроекономічних параметрів, що формує структурну вразливість двосторонньої торгівлі до зовнішніх шоків. Реальний ефективний обмінний курс (REER) виявився одним із ключових детермінант товарообігу: зміцнення євро знижує обсяги торгівлі через подорожчання німецького експорту для американських імпортерів та зменшення цінової конкурентоспроможності німецької продукції на ринку США. Ця загроза посилюється непередбачуваністю монетарної політики Європейського центрального банку в умовах інфляційного тиску, боргових дисбалансів окремих країн єврозони та структурних диспропорцій європейської економіки.

Показники інтенсивності торгівлі підтверджують обмежений рівень економічної інтеграції США та Німеччини порівняно з потенційними можливостями. Індекс інтенсивності торгівлі товарами між США та Німеччиною упродовж 2015–2024 років стабільно залишається нижчим за одиницю (0,52–0,63) і свідчить про недостатнє проникнення американських товарів на німецький ринок та пріоритетну орієнтацію Німеччини на європейський економічний простір. Критичність цього виклику полягає у тому, що глибока інтеграція Німеччини у ланцюги створення вартості ЄС об'єктивно обмежує можливості розширення торгівлі з США через ефект заміщення: німецькі компанії задовольняють значну частину своїх потреб через внутрішньоєвропейську торгівлю, де відсутні тарифні та нетарифні бар'єри, діють гармонізовані стандарти та забезпечена географічна близькість.

Ситуація у сфері послуг є ще більш проблемною, оскільки спостерігається низхідна динаміка індексу інтенсивності торгівлі послугами, який становить лише 0,54–0,66, що пояснюється виробничо-промисловою спеціалізацією німецької економіки, де частка сектору послуг у ВВП є нижчою порівняно з Великою Британією. А враховуючи факт, який було виявлено авторами в ході дослідження, що зростання частки сектору послуг у ВВП Німеччини на 1% зменшує двосторонню торгівлю послугами з США на 9,96

млрд дол., оскільки розвинений внутрішній ринок послуг знижує потребу в їхньому імпорті, це створює структурне обмеження для поглиблення інтеграції у сфері послуг.

Отже, виявлені драйвери розвитку формують унікальне підґрунтя для подальшого зміцнення партнерства США з Великою Британією, однак існуючі ризики можуть обмежити стійкість цього партнерства. З огляду на це оптимальні напрями політики мають на меті перевести ситуативне партнерство у формат інституційно закріпленої взаємозалежності (рис. 3.1).

По-перше, треба інституціоналізувати Economic Prosperity Deal та розширити його у напрямі часткової угоди про зону вільної торгівлі, з пріоритетом на секторі послуг. Economic Prosperity Deal пом'якшує наслідки американських тарифів та забезпечує селективне зниження торговельних бар'єрів, але має обмежений вплив, оскільки не є юридично обов'язковою угодою. Інституціоналізація EPD шляхом розширення її положень до часткової ЗВТ створить передбачуваність та знизить ризик реверсії тарифних поступок у разі зміни адміністрації США. Розширення фокусу на сферу послуг є критично важливим. Крім того, закріплення взаємних гарантій доступу на ринок зменшить тенденцію до зменшення профіциту у торгівлі товарами, зафіксованого у прогнозі на 2026 рік.

По-друге, США та Велика Британія повинні спільно працювати над регуляторною конвергенцією: створити двосторонню регуляторну раду, яка проводитиме систематичний огляд бар'єрів для інвестицій та розробляти рекомендації щодо їх усунення; гармонізувати підходи до оцінки вартості капіталу та визначення норми прибутковості у регульованих секторах (енергетика, телекомунікації, транспорт), що підвищить передбачуваність для довгострокових інвесторів.

Також на основі результатів виявлених структурних закономірностей партнерства США з Німеччиною можна сформулювати ключові рекомендації щодо оптимізації двосторонньої економічної взаємодії, спрямовані на

нівелювання критичних викликів та капіталізацію позитивних драйверів (рис. 3.3).

По-перше, критичним завданням для зменшення торговельного дефіциту США з Німеччиною є активізація внутрішнього споживчого попиту в німецькій економіці. Дослідження виявило, що зростання ВВП Німеччини на 1 трлн дол. США призводить до збільшення товарообігу з США на 140 млрд дол., що підтверджує пряму залежність між економічним зростанням та імпортною активністю. Реалізація структурних реформ, спрямованих на розширення внутрішнього ринку Німеччини – лібералізація трудового законодавства, стимулювання приватного споживання через податкові пільги, модернізація інфраструктури створять природний попит на американські товари без застосування протекціоністських тарифів. Така стратегія є взаємовигідною, оскільки німецька економіка отримає імпульс для подолання стагнації та структурних обмежень, тоді як США зможуть скоротити дефіцит у торгівлі високотехнологічними товарами. Важливо, що цей підхід дозволяє уникнути торговельної конфронтації та ескалації протекціонізму [74].

По-друге, поглиблення галузевої кооперації у стратегічних секторах енергетики та критичних технологій є критично важливим для трансформації характеру американо-німецьких відносин від моделі асиметричної торгівлі з хронічним дефіцитом до моделі взаємозалежного технологічно-інвестиційного партнерства.

Енергетична диверсифікація створює довгостроковий передбачуваний попит на американський зріджений природний газ, забезпечуючи Німеччині енергетичну безпеку після відмови від російського газу та формуючи найбільший профіцит США у цьому секторі, що дозволяє нейтралізувати структурний торговельний дисбаланс.

В свою чергу кооперація у критичних технологіях – напівпровідниках, оборонній промисловості та «зеленій» енергетиці відповідає стратегічним інтересам обох країн. Крім того, це відкриває Німеччині доступ до сегментів американського ринку, які генерують найбільше інвестицій, підтримуючи

перехід до моделі стратегічного партнерства, а не лише торговельної взаємодії. Це зробить відносини США та Німеччини не просто економічно вигідними, а й взаємозалежними, закладаючи основу для довгострокового зростання двосторонніх потоків торгівлі та інвестицій.

Отже, поглиблення співпраці з цими країнами потребує різних інструментів: щодо Великої Британії – інституціоналізації «особливих відносин», щодо Німеччини – інструментів балансування, посилення взаємозалежності та зниження торговельної асиметрії.

Висновки до третього розділу

1. У результаті проведеної оцінки динаміки торговельно-інвестиційних потоків між США, Великою Британією та Німеччиною доведено, що характер взаємодії у межах кожної партнерської пари визначається специфікою економічної структури та моделі інтеграції у глобальні ринки. Застосування кореляційно-регресійного аналізу дозволило кількісно оцінити вплив макроекономічних, інституційних та структурних детермінант на динаміку двосторонньої торгівлі товарами, послугами та потоків прямих іноземних інвестицій, що забезпечило емпіричну основу для виявлення закономірностей розвитку трансатлантичної взаємодії.

Визначено, що для торгівлі товарами США з Німеччиною ключовими факторами є ВВП Німеччини, реальний ефективний обмінний курс (REER) та частка країни у зовнішній торгівлі товарами США. Це пояснюється високою експортною орієнтацією німецької економіки. Доведено чутливість торговельних потоків США – Німеччина до змін валютних курсів та циклічності економічного зростання: зростання ВВП Німеччини 1 трлн дол. США призводить до зростання товарообігу з США на 140 млрд дол. США, тоді як зміцнення євро (зростання REER) зменшує його через ефект подорожчання експорту.

Для Великої Британії визначено іншу структуру впливу, що відображає сервісну модель її економіки. Найбільш значущими чинниками виявилися частка Британії у зовнішній торгівлі товарами США та обіг торгівлі послугами між США і Великою Британією. Доведено, що розширення торгівлі послугами виступає каталізатором зростання товарообігу. При цьому ВВП Великої Британії та ПІІ США у Велику Британію не продемонстрували статистичної значущості, що пояснюється високою концентрацією інвестицій у фінансовому секторі, не пов'язаному безпосередньо з фізичними торговельними потоками.

Проаналізовано, що для торгівлі послугами у відносинах США – Німеччина вирішальне значення мають зовнішньоторговельний обіг товарами, частка сектору послуг у ВВП, частка Німеччини у торгівлі послугами США та індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI). Це підтверджує тісну взаємозалежність між товарною та сервісною торгівлею, оскільки зростання товарообігу стимулює розширення торгівлі послугами у сферах логістики, фінансів та технічного обслуговування. Виявлено, що зростання частки сектору послуг у ВВП Німеччини на 1% зменшує двосторонню торгівлю послугами з США на 9,96 млрд дол., оскільки розвинений внутрішній ринок знижує потребу в імпорті.

У випадку Великої Британії визначено, що індекс розвитку людського потенціалу та частка країни у зовнішній торгівлі послугами США є головними рушіями експорту послуг. Високий рівень людського капіталу формує конкурентоспроможність британських послуг, а стабільність регуляторного середовища сприяє підтриманню довіри з боку американських партнерів.

У сфері прямих іноземних інвестицій у відносинах США – Німеччина ключовими чинниками виступають зовнішньоторговельний обіг товарами й послугами, рівень цифрової конкурентоспроможності як передумова розміщення інноваційного виробництва, а також обсяги ПІІ Німеччини у США, зростання яких стимулює зворотні інвестиції США в німецьку

економіку. Виявлено частковий ефект заміщення між торгівлею товарами та інвестиціями, тоді як торгівля послугами, навпаки, сприяє їхньому зростанню.

Для Великої Британії визначальним чинником є ВВП на душу населення, що підтверджує роль платоспроможності як ключової детермінанти інвестиційної привабливості. Водночас зовнішньоторговельний обіг товарами та послугами чинить негативний вплив, оскільки інтенсивна торгівля частково заміщує потребу у фізичному інвестуванні: американські компанії мають ефективні канали збуту, а послуги дедалі частіше надаються дистанційно. Важливим чинником є й індекс регуляторної якості (WGI), який свідчить, що надмірна жорсткість регуляторного середовища ускладнює адаптацію інвесторів до локальних норм, бюрократичних процедур та фінансових обмежень.

Узагальнюючи результати, встановлено, що торговельно-інвестиційні зв'язки США з Німеччиною є більш індустріально орієнтованими, з високою залежністю від макроекономічних і валютних параметрів, тоді як співпраця з Великою Британією має сервісно-фінансовий характер, де визначальну роль відіграють людський капітал, регуляторна стабільність та розвиток ринку послуг.

2. У результаті проведеного дослідження перспектив торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною визначено диференційовані траєкторії розвитку партнерства.

Доведено, що Велика Британія перебуває у привілейованій позиції завдяки позитивному торговельному сальдо (11,4 млрд дол. США у товарах та 3,64 млрд дол. США у послугах у 2024 році), що створює ефект «особливих відносин». Визначено, що Угода про економічне процвітання є драйвером поглиблення відносин, оскільки забезпечує часткову нейтралізацію тарифного шоку у ключових секторах. Встановлено енергетичний драйвер кооперації через зростання частки нафти та газу в американському експорті внаслідок заміщення російського газу, що сформувало позитивне сальдо США у 8,94 млрд дол. США.

Проаналізовано критичні виклики американо-британського партнерства та виявлено п'ять тривожних тенденцій: профіцит США у торгівлі послугами скоротився до 3,64 млрд дол. США у 2024 році з прогнозом зниження до 0,77 млрд дол. США у 2026 році; частка Великої Британії у ПП до США скоротилася з 16,27% до 11,73%; спостерігається ефект заміщення між торгівлею та інвестиціями; низхідна динаміка індексу інтенсивності торгівлі послугами та негативний вплив індексу регуляторної якості через надмірну регуляторну жорсткість.

Обґрунтовано необхідність інституціоналізації Economic Prosperity Deal шляхом розширення до часткової угоди про зону вільної торгівлі з пріоритетом на секторі послуг та нейтралізацію регуляторних бар'єрів для стимулювання інвестиційних потоків.

Встановлено, що для США та Німеччини ключовим драйвером є експансія німецького капіталу (472,85 млрд дол. США у 2023 році). Визначено енергетичну диверсифікацію як стратегічний вектор, що сформував позитивне сальдо у 5,81 млрд дол. США. Встановлено, що торговельна угода США – ЄС від липня 2025 року є критичним каталізатором, оскільки передбачає інвестиції ЄС у США обсягом 600 млрд дол. США та закупівлю 750 млрд дол. США американської енергії до 2028 року.

Проаналізовано структурні ризики та виявлено, що торговельний дефіцит США досяг пікового рівня (-85,18 млрд дол. США у товарах) з концентрацією у високотехнологічних секторах, що створює політичний запит на протекціоністські заходи. Встановлено високу чутливість торговельних потоків до валютних коливань та обмежений рівень інтеграції на підставі індексів інтенсивності торгівлі товарами та послугами.

Обґрунтовано необхідність активізації внутрішнього попиту Німеччини, оскільки зростання ВВП на 1 трлн дол. США призводить до збільшення товарообігу на 140 млрд дол., та поглиблення галузевої кооперації у стратегічних секторах енергетики та критичних технологій для трансформації до моделі взаємозалежного технологічно-інвестиційного партнерства.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження торговельно-інвестиційних відносин США з Великою Британією та Німеччиною сформульовано такі висновки:

1. Проаналізовано еволюцію теорій міжнародної торгівлі від класичних концепцій до сучасних моделей та визначено, що нова теорія торгівлі Кругмана та модель Меліца є релевантними для пояснення торгівлі між США, Великою Британією та Німеччиною, оскільки акцентують увагу на економії від масштабу, диференціації продуктів та гетерогенності фірм, що критично важливо для економік з високою концентрацією транснаціональних корпорацій.

2. Систематизовано теоретичні моделі прямих іноземних інвестицій та доведено диференційований характер взаємозв'язку між ПП та міжнародною торгівлею, оскільки горизонтальні ПП, спрямовані на обслуговування локального попиту, формують ефект заміщення торгівлі, тоді як вертикальні ПП, що оптимізують виробничі витрати через міжнародну фрагментацію виробництва, генерують комплементарність через інтеграцію виробничих ланцюгів між країнами.

3. Обґрунтовано методичні підходи до аналізу торговельно-інвестиційних відносин, включаючи індекси інтенсивності торгівлі, показники співвідношення ПП до торговельного обігу та кореляційно-регресійний аналіз, що дозволило сформувати комплексний аналітичний інструментарій для виявлення як структурних особливостей двосторонньої взаємодії, так і кількісної оцінки впливу ключових детермінант.

4. Досліджено динаміку двосторонньої торгівлі товарами та встановлено асиметричні позиції партнерів. Велика Британія є важливим ринком для збуту американських товарів (експорт 80,52 млрд дол. США у 2024 році), тоді як Німеччина – провідним ринком для імпорту (161,04 млрд дол. США). Доведено протилежний характер торговельного балансу: США має стабільне позитивне сальдо з Великою Британією (11,4 млрд дол. США) та негативне з

Німеччиною (-85,18 млрд дол. США), що створює ризики торговельно-політичної напруженості з Німеччиною у контексті протекціоністської політики адміністрації Трампа. Виявлено трансформаційний тренд у енергетичному секторі: частка нафти і газу зросла з 0% до 7,7% (Німеччина) та з 0,3% до 13,1% (Велика Британія) як наслідок заміщення російського газу американським ЗПГ після 2022 року.

5. Проаналізовано двосторонню торгівлю послугами та визначено домінування Великої Британії: зовнішньоторговельний обіг 183,82 млрд дол. США проти 89,99 млрд дол. США з Німеччиною у 2024 році. Встановлено структурні відмінності: Велика Британія є домінуючим постачальником фінансових послуг (частка 21,04% проти 3,96% у Німеччині), натомість Німеччина лідирує у транспортних послугах (25,21% проти 12,32%). Доведено високий рівень інтеграції США з Великою Британією у сфері послуг, оскільки індекс інтенсивності торгівлі стабільно перевищує одиницю (1,64–1,99), тоді як з Німеччиною залишається нижчим (0,54–0,66).

6. Виявлено особливості інвестиційної взаємодії: Велика Британія є найбільшим реципієнтом американських ПІІ (15,97% у 2023 році), акумулювавши 1057,59 млрд дол. США, що у 5,5 разів перевищує інвестиції у Німеччину (193,18 млрд дол. США). Встановлено галузеву диференціацію: у Великій Британії домінують холдингові компанії (38,23%) та фінансова діяльність (29,05%), тоді як у Німеччині ключовим сектором є обробна промисловість (19,50%). Доведено домінування інвестиційної компоненти, оскільки співвідношення ПІІ до торговельного обігу для Великої Британії становить 4,61–6,61 проти 1,53–2,14 для Німеччини.

7. Побудовано шість кореляційно-регресійних моделей та визначено, що для Німеччини ключовими факторами є ВВП, реальний ефективний обмінний курс, зовнішньоторговельний обіг товарами та цифрова конкурентоспроможність, тоді як для Великої Британії визначальними є індекс розвитку людського потенціалу, ВВП на душу населення, зовнішньоторговельний обіг послугами та індекс регуляторної якості.

Доведено наявність ефекту заміщення торгівлі інвестиціями для обох країн через негативні коефіцієнти при змінній ПП у моделях торгівлі.

8. Обґрунтовано перспективи торговельно-інвестиційних відносин та визначено диференційовані траєкторії розвитку. Для Великої Британії встановлено привілейовану позицію завдяки позитивному торговельному сальдо та Угоді про економічне процвітання як драйверу поглиблення відносин, проте виявлено критичні виклики: скорочення профіциту у послугах, низхідну динаміку індексу інтенсивності торгівлі та ефект заміщення між торгівлею та інвестиціями. Для Німеччини визначено енергетичну диверсифікацію та торговельну угоду США–ЄС (липень 2025) як каталізatori кооперації, проте піковий торговельний дефіцит США (-85,18 млрд дол. США) створює ризики протекціоністських заходів. Обґрунтовано необхідність інституціоналізації американо-британського партнерства через угоду про зону вільної торгівлі та активізації внутрішнього попиту Німеччини для трансформації до моделі взаємозалежного технологічно-інвестиційного партнерства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. The relationship between FDI and international trade. URL: <https://www.investmentmonitor.ai/features/the-relationship-between-fdi-and-international-trade/?cf-view>
2. The Application of International Trade Theories to Agriculture. URL: https://www.researchgate.net/profile/Nahanga-Verter/publication/287157018_The_Application_of_International_Trade_Theories_to_Agriculture/links/567bb2f808ae197583819874/The-Application-of-International-Trade-Theories-to-Agriculture.pdf
3. The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice. URL: <https://ies.princeton.edu/pdf/S77.pdf>
4. The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade. URL: <https://sites.nd.edu/jeffrey-bergstrand/files/2020/04/The-Heckscher-Ohlin-Samuelson-Model-the-Linder-Hypothesis-and-the-Determinants-of-Bilateral-Intra-Industry-Trade.pdf>
5. Porter's Diamond Model: Why Some Nations Are Competitive And Others Are Not. URL: <https://www.business-to-you.com/porter-diamond-model/>
6. 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
7. Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. URL: <https://ejist.ro/files/pdf/357.pdf>
8. OLI: Choosing the Right Entry-Mode Strategy. URL: <https://www.business-to-you.com/choosing-the-right-entry-mode-strategy/>
9. Relationship between FDI and international trade – evidence from Nigeria. URL: <https://scispace.com/pdf/relationship-between-fdi-and-international-trade-evidence-2mbpmampna.pdf>

10. A selective review of foreign direct investment theories. URL:
<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/103862/1/782793517.pdf>
11. The FDI and trade relationship revisited under structural change: Evidence from a sectorbased analysis in Central and Eastern European countries. URL:
<https://www.u-picardie.fr/eastwest/fichiers/art192.pdf>
12. Торговельна політика: навчальний посібник. URL:
<https://intrel.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/09/Torhovelnna-polityka-navch-posibnyk.pdf>
13. Trade Indicators. URL:
https://wits.worldbank.org/wits/wits/witshelp/Content/Utilities/e1.trade_indicators.htm
14. Trade Intensity And Trade Complementarity Between India And Bangladesh. URL:
[https://www.webology.org/data-cms/articles/20220219105147amwebology%2018%20\(5\)%20-%2074%20pdf.pdf](https://www.webology.org/data-cms/articles/20220219105147amwebology%2018%20(5)%20-%2074%20pdf.pdf)
15. Vietnam's bilateral trade intensity: the role of China. URL:
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14765284.2023.2206785>
16. Migration, FDI and the margins of trade. URL:
<https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/centers/cid/files/publications/faculty-working-papers/222.pdf>
17. Effect of Foreign Direct Investment on Bilateral Trade: Experience From Asian Emerging Economies. URL:
<https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/21582440211054487>
18. FDI and trade for foreign market entry: theory and evidence from Estonia. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1406099X.2025.2463863>
19. Linear and non-linear regression analysis of Trade Openness and FDI on Economic Growth of Myanmar (1990-2022). URL:
https://www.researchgate.net/publication/386100839_Linear_and_non-linear_regression_analysis_of_Trade_Openness_and_FDI_on_Economic_Growth_of_Myanmar_1990-2022

20. Прикладна статистика: навчальний посібник. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/678e0b39-a61d-4b34-9c61-f275eb358ed8/content>

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

22. EACC, OCO Global. Transatlantic Expansion Barometer. URL: <https://www.eaccfrance.com/wp-content/uploads/2025/04/EACC-OCO-Transatlantic-Barometer-November-2024-compressed.pdf>

23. AmCham EU, U.S. Chamber of Commerce. The Transatlantic Economy 2025: Executive Summary. URL: https://transatlantic.amchameu.eu/wp-content/uploads/2025/03/Transatlantic_Economy_2025_Executive_Summary_web.pdf

24. AmCham EU, U.S. Chamber of Commerce. The Transatlantic Economy 2025. URL: https://transatlantic.amchameu.eu/wp-content/uploads/2025/03/Transatlantic_Economy_2025.pdf

25. U.S. Department of Commerce, International Trade Administration. Annual U.S. Goods Trade with Global Partners. URL: <https://www.trade.gov/data-visualization/annual-us-goods-trade-global-partners>

26. Statistisches Bundesamt. Ranking of Germany's trading partners in foreign trade. URL: https://www.destatis.de/EN/Themes/Economy/Foreign-Trade/Tables/order-rank-germany-trading-partners.html?__blob=publicationFile

27. UK Department for Business and Trade. Trade and investment core statistics book. URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/trade-and-investment-core-statistics-book/trade-and-investment-core-statistics-book#top-and-emerging-partner-countries>

28. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). U.S. International Trade in Goods by Area and Country, Seasonally Adjusted Detail. URL: https://apps.bea.gov/iTable/?ReqID=62&step=2&_gl=1sf1ss9_gaMTUyNDU3ODQxMC4xNzU0NDkxNjkw_ga_J4698JNNFT*czE3NTcyNjIyNTEkbzEwJGcxJHQ

xNzU3MjYyMjY1JGo0NiRsMCRoMA..#eyJhcHBpZCI6NjIsInN0ZXBzIjpbMiw2LDZdLCJkYXRhIjpbWyJUYWJsZUxpc3QiLCIzMTAwMSJdLFsiRmlsdGVyXyMxIjpbIjIiLCIzIiwuNCIsIjUiLCI2IiwuNyIsIjgiLCI5IiwuMTAiLCIxMSJdXSxbIkZpbHRlcl8jMiIsWyIwIl1dLFsiRmlsdGVyXyMzIjpbIjAiXV0sWyJGaWx0ZXJflzQiLFsiMCJdXSxbIkZpbHRlcl8jNSIsWyIwIl1dXX0=

29. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). Germany – International Trade and Investment Country Facts. URL: <https://apps.bea.gov/international/factsheet/factsheet.html#308>

30. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). United Kingdom – International Trade and Investment Country Facts. URL: <https://apps.bea.gov/international/factsheet/factsheet.html#327>

31. U.S. Department of Commerce, International Trade Administration. Tradestats Express – U.S. Trade by Products. URL: <https://www.trade.gov/data-visualization/tradestats-express-us-trade-products>

32. European Commission. Liquefied natural gas. URL: [https://energy.ec.europa.eu/topics/carbon-management-and-fossil-fuels/liquefied-natural-gas_en#:~:text=This%20has%20been%20replaced%20mainly,\)%20and%20ENTS O%2DG%20and%20ENTSO%2DG\).\)](https://energy.ec.europa.eu/topics/carbon-management-and-fossil-fuels/liquefied-natural-gas_en#:~:text=This%20has%20been%20replaced%20mainly,)%20and%20ENTS O%2DG%20and%20ENTSO%2DG).)

33. National Institute UK Economic Outlook. The economic consequences of the Ukraine War for UK household incomes. URL: <https://niesr.ac.uk/wp-content/uploads/2022/05/Consequences-of-the-Ukraine-war-on-UK-households.pdf?ver=JiLMGd7c7YDUe2TGOiVS>

34. Cornwall Insight. Two years on: How Russia's invasion of Ukraine reshaped the UK's energy landscape. URL: <https://www.cornwall-insight.com/thought-leadership/blog/two-years-on-how-russias-invasion-of-ukraine-reshaped-the-uks-energy-landscape/#:~:text=Lasting%20consumer%20impacts%20from%20heightened,This%20is%20partially%20because:>

35. U.S.-GERMAN LNG TRADE NOW AND BEYOND: Transatlantic bonding in the crossroads of international energy trade and climate ambition. URL: <https://www.acgusa.org/wp-content/uploads/2025/02/LNG-Report-Andreas-Kaiser-REVISED.pdf>

36. German-US Trade Relations before the Election: Implications of a Trump Comeback. URL: <https://www.ifo.de/DocDL/econpol-forum-2024-5-baur-flach-hillrichs-us-election.pdf>

37. US Trade Deficit by Country: Top 10 Countries Driving the Trade Gap. URL: <https://crossdockinsights.com/p/us-trade-deficit-by-country>

38. World Trade Organization (WTO). World Trade Statistics. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm

39. Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action (BMWK). Facts about German foreign trade. URL: https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/EN/Publikationen/Ausse-nwirtschaft/20240813-facts-about-german-foreign-trade-2024.pdf?__blob=publicationFile&v=4 Statistisches Bundesamt (Destatis).

40. International Trade Centre (ITC). Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

41. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). International Trade in Goods and Services. URL: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services>

42. UK exports to EU down 23% post-Brexit, but new deal could offer chance for reset. URL: <https://www.mic-cust.com/mic-blog/posts/detail/ad/uk-exports-to-eu-down-23-post-brexit-but-new-deal-could-offer-chance-for-reset/>

43. Transatlantic ties beyond goods trade: Significance and policy implications of EU-U.S. services trade. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/323206/1/193136558X.pdf>

44. UNCTAD. INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES 2022. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/statinf2023d3_en.pdf

45. How London Became the World's Financial Hub. URL: <https://www.investopedia.com/how-london-became-the-world-s-financial-hub-4589324>

46. Statista. Insurance Industry in the U.K. URL: <https://www.statista.com/topics/4511/insurance-industry-uk/#topicOverview>

47. Services' grip on UK economy tightens as manufacturing share ebbs further. URL: <https://www.reuters.com/world/uk/services-grip-uk-economy-tightens-manufacturing-share-ebbs-further-2024-09-11/>

48. UNCTAD. Exports and imports by service category, trading partner world, annual. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.TradeServCatTotal>

49. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). U.S. Direct Investment Abroad, U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis. URL: https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=2&step=1&isuri=1&_gl=1qh5gag_gaMTUyNDU3ODQxMC4xNzU0NDkxNjkw_ga_J4698JNNFT*cZE3NTg0Njc3MTMkbzE2JGcxJHQxNzU4NDY3NzgZJGo1MiRsMCRoMA..#eyJhcHBpZCI6Miwic3RlcHMlOlsxLDIsMyw0LDUsNywxMF0sImRhdGEiOltbIiN0ZXAxUHJvbXB0MSIsIjEiXSxbIiN0ZXAxUHJvbXB0MiIsIjEiXSxbIiN0ZXAxUHJvbXB0MyIsIjEiXSxbIiN0ZXAzUHJvbXB0NCIsIjMwIl0sWyJTdGVwNFByb21wdDUiLCIxMCI6JdLFsiU3RlcDVQcm9tcHQ2Iiw0sWyJTdGVwN1Byb3JvbXB0OCIsWyI2OCJdXSxbIiN0ZXA4UHJvbXB0OUEiLFsNCIyIl1dLFsiU3RlcDhQcm9tcHQxMEEiLFsNCIyIl1dXX0=

50. U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA). Foreign Direct Investment in the U.S., Foreign Direct Investment Position in the United States on a Historical-Cost Basis. URL: https://apps.bea.gov/iTable/?reqid=2&step=1&isuri=1&_gl=1*qh5gag*_ga*MTUyNDU3ODQxMC4xNzU0NDkxNjkw*_ga_J4698JNNFT*cZE3NTg0Njc3MTMkbzE2JGcxJHQxNzU4NDY3NzgZJGo1MiRsMCRoMA..#eyJhcHBpZCI6Miwic3RlcHMlOlsxLDIsMyw0LDUsNywxMF0sImRhdGEiOltbIiN0ZXAxUHJvbXB0MSIsIjEiXSxbIiN0ZXAxUHJvbXB0MiIsIjEiXSxbIiN0ZXAxUHJvbXB0MyIsIjEiXSxbIiN0ZXA4UHJvbXB0OUEiLFsNCIyIl1dLFsiU3RlcDhQcm9tcHQxMEEiLFsNCIyIl1dXX0=

xbIIIN0ZXAzUHJvbXB0NCIsIjIyIl0sWyJTdGVwNFByb21wdDUiLCIxMCJdLFs
iU3RlcDVQcm9tcHQ2IiwIbSwyIl0sWyJTdGVwN1Byb21wdDgiLFsiNjgiXV0s
WyJTdGVwOFByb21wdDlBIixbIjIiXV0sWyJTdGVwOFByb21wdDEwQSIhWyl
xIlldXX0=

51. World Bank. GDP (current US\$) – Germany. URL:
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=DE>

52. IMF data. Effective Exchange Rate (EER). URL:
[https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:EER\(6.0.0\)&INDICATOR=REER_IX_RY2010_ACW_RCPI](https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:EER(6.0.0)&INDICATOR=REER_IX_RY2010_ACW_RCPI)

53. The Heritage Foundation. Index of Economic Freedom. URL:
<https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores>

54. World Bank. Worldwide Governance Indicators. Political Stability and
Absence of Violence/Terrorism. URL:
<https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators/interactive-data-access>

55. World Bank. GDP (current US\$) – United Kingdom.
<https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=GB>

56. UNCTAD. Liner Shipping Connectivity Index (LSCI). URL:
<https://unctadstat.unctad.org/datacentre/dataviewer/US.LSCI>

57. OECD Services Trade Restrictiveness Index by services sector. URL:
[https://data-explorer.oecd.org/vis?df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_STRI%40DF_STRI_MAIN&df\[ag\]=OECD.TAD.TPD&dq=A.DEU.STRI.....&pd=2014%2C2023&to\[TIME_PERIOD\]=false&vw=tb](https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_STRI%40DF_STRI_MAIN&df[ag]=OECD.TAD.TPD&dq=A.DEU.STRI.....&pd=2014%2C2023&to[TIME_PERIOD]=false&vw=tb)

58. IMD Digital Competitiveness Ranking. URL:
<https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness-ranking/>

59. OECD Services Trade Restrictiveness Index by services sector. URL:
[https://data-explorer.oecd.org/vis?df\[ds\]=DisseminateFinalDMZ&df\[id\]=DSD_STRI%40DF_STRI_MAIN&df\[ag\]=OECD.TAD.TPD&dq=A.DEU.STRI.....&pd=2014%2C2023&to\[TIME_PERIOD\]=false&vw=tb](https://data-explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_STRI%40DF_STRI_MAIN&df[ag]=OECD.TAD.TPD&dq=A.DEU.STRI.....&pd=2014%2C2023&to[TIME_PERIOD]=false&vw=tb)

explorer.oecd.org/vis?df[ds]=DisseminateFinalDMZ&df[id]=DSD_STRI%40DF_STRI_MAIN&df[ag]=OECD.TAD.TPD&dq=A.GBR.STRI.....&pd=2014%2C2023&to[TIME_PERIOD]=false&vw=tb

60. Human Development Index (HDI). URL: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI>

61. World Bank. Services, value added (% of GDP) – United Kingdom. <https://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TOTL.ZS?locations=GB>

62. World Bank. GDP per capita, PPP (current international \$) – Germany. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=DE>

63. World Bank. GDP per capita, PPP (current international \$) – United Kingdom. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD?locations=GB>

64. The Wall Street Journal. The U.S.-U.K. Trade Relationship Is Unique. Here's Why. URL: <https://www.wsj.com/economy/trade/the-u-s-u-k-trade-relationship-is-unique-heres-why-7eb478ff>

65. UK Parliament. US trade tariffs. URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-10240/>

66. BBC. A UK-US deal sounds good but it is all about the detail. URL: <https://www.bbc.com/news/articles/cly2rwdzznno>

67. USTR. Fact Sheet: U.S.-UK Reach Historic Trade Deal. URL: <https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/fact-sheets/2025/may/ustr-fact-sheet-us-uk-reach-historic-trade-deal>

68. The UK-US trade deal: what will be the effects? URL: <https://www.economicsobservatory.com/the-uk-us-trade-deal-what-will-be-the-effects>

69. Where does the UK get its gas from? URL: <https://www.sunsave.energy/blog/uk-gas-sources>

70. U.S. Energy Information Administration (EIA). North America's LNG export capacity could more than double by 2029. URL: <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=66384#:~:text=October%2016%>

2C%202025-

,North%20America's%20LNG%20export%20capacity%20could%20more%20than%20double%20by,over%20the%20same%20period%2C%20respectively.

71. USTR. Countries & Regions. URL: [https://ustr.gov/countries-regions#:~:text=The%20United%20States%20is%20the%20largest%20services%20exporter%20in%20the,and%20China%20\(\\$42.2%20billion\)](https://ustr.gov/countries-regions#:~:text=The%20United%20States%20is%20the%20largest%20services%20exporter%20in%20the,and%20China%20($42.2%20billion))

72. GIIA. What's wrong with the UK's regulatory regime and how to fix it. URL: <https://giia.net/policy/whats-wrong-uks-regulatory-regime-and-how-fix-it>

73. The White House. Fact Sheet: The United States and European Union Reach Massive Trade Deal. URL: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/07/fact-sheet-the-united-states-and-european-union-reach-massive-trade-deal/>

74. IE Insights. Germany and the United States – Rivals or Partners? URL: <https://www.ie.edu/insights/articles/germany-and-the-united-states-rivals-or-partners/>

75. Кваліфікаційна робота магістра : методичні рекомендації до виконання (для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності «Міжнародні економічні відносини») / уклад. Л. І. ГригороваБеренда, О. А. Довгаль, Н. А. Казакова, С. А. Касьян, Н. В. Непрядкіна, О. В. Ханова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 44 с.

76. Куліченко М. О., Ханова О. В. Сучасний стан торговельно-інвестиційних відносин США та Німеччини // Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин: матеріали XX науково-практичної конференції молодих вчених, 28 лютого 2025 року. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2025. С. 213-218.

77. Куліченко М. О. US-UK Trade and Investment Relations: History, Current Trends and Development Prospects. Іноземні мови у світовому економіко-правовому просторі : електронний збірник студентських наукових статей. Вип. XII. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. С. 349-356.

78. Куліченко М. О. EU-US Partnership in Foreign Trade in the XXI Century. Іноземні мови у світовому економіко-правовому просторі : електронний збірник студентських наукових статей. Вип. XI. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2024. С. 425-433.

ДОДАТКИ

Додаток А1

Експорт товарів США у Велику Британію за товарними групами,
2015–2024 рр., млрд дол. США

Товарні групи	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Сільське господарство та тваринництво	0,73	0,78	0,70	0,83	0,67	0,58	0,56	0,57	0,53	0,56
Нафта і газ	0,19	0,26	2,08	4,35	5,99	5,08	7,17	16,97	11,44	10,45
Корисні копалини та руди	0,43	0,17	0,42	0,60	0,35	0,23	0,41	0,71	0,55	0,49
Товари легкої та харчової промисловості	2,01	1,91	1,82	1,89	1,71	1,61	1,64	1,58	1,54	1,56
Товари деревообробної та целюлозно-паперової промисловості	1,95	1,84	1,80	1,86	1,93	1,76	1,70	1,97	2,04	2,31
Товари хімічної промисловості	10,77	9,31	8,95	10,15	9,01	8,05	10,59	12,90	14,57	15,55
Метали та вироби з них	6,52	6,68	7,47	9,22	14,05	14,14	11,60	10,41	10,98	14,38
Машини, електронна продукція та транспортне обладнання	27,11	27,89	26,25	29,86	27,51	20,73	20,43	24,26	25,54	27,78
Інші товари	6,37	6,36	6,75	7,73	7,84	6,34	7,57	6,86	7,13	6,85
Усі товари	56,08	55,18	56,25	66,49	69,07	58,52	61,65	76,23	74,30	79,92

Джерело: [31]

Додаток А2

Імпорт товарів США з Великої Британії за товарними групами, 2015–2024
рр., млрд дол. США

Товарні групи	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Сільське господарство та тваринництво	0,18	0,22	0,26	0,23	0,24	0,18	0,25	0,19	0,29	0,32
Нафта, газ, корисні копалини та руди	0,26	0,35	0,53	1,57	1,53	0,45	1,24	1,72	1,18	1,53
Товари легкої та харчової промисловості	2,89	2,97	2,94	3,08	3,19	2,41	2,51	3,14	3,21	3,33
Товари деревообробної та целюлозно-паперової промисловості	0,64	0,65	0,69	0,75	0,75	0,61	0,71	0,93	0,81	0,81
Товари хімічної промисловості	17,76	14,20	12,27	13,68	13,13	12,50	13,57	15,55	13,90	14,78
Метали та вироби з них	2,89	2,68	2,60	2,89	3,03	3,90	3,67	4,58	3,83	3,39

Машини, електронна продукція та транспортне обладнання	25,12	25,26	26,05	29,58	31,58	23,78	26,68	29,10	32,51	35,73
Інші товари	8,31	7,93	7,94	8,95	9,82	6,43	7,62	8,68	8,49	8,18
Усі товари	58,04	54,25	53,26	60,73	63,26	50,26	56,25	63,90	64,20	68,07

Джерело: [31]

Додаток Б1

Експорт товарів США у Німеччину за товарними групами, 2015–2024 рр.,

млрд дол. США

Товарні групи	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Сільське господарство та тваринництво	1,97	1,46	1,50	1,44	1,53	1,59	2,04	2,33	2,49	1,99
Нафта і газ	0,00	0,00	0,00	0,06	0,58	1,52	1,88	3,93	5,09	5,81
Корисні копалини та руди	0,42	0,40	0,68	0,57	0,32	0,22	0,48	1,07	0,75	0,55
Товари легкої та харчової промисловості	0,95	0,89	0,92	0,87	0,87	0,76	0,72	0,82	0,73	0,82
Товари деревообробної та целюлозно-паперової промисловості	0,79	0,80	0,83	0,84	0,82	0,72	0,93	1,03	0,91	0,81
Товари хімічної промисловості	9,20	9,33	10,27	10,94	11,46	12,75	13,67	15,19	15,76	17,34
Метали та вироби з них	2,54	2,63	3,06	3,25	3,18	2,76	4,09	4,22	3,98	3,95
Машини, електронна продукція та транспортне обладнання	31,20	31,07	33,09	35,39	37,51	33,20	36,33	38,50	41,73	39,44
Інші товари	2,92	3,00	3,63	4,39	4,15	4,48	5,23	5,78	5,26	4,90
Усі товари	49,98	49,57	53,97	57,76	60,40	58,00	65,36	72,87	76,70	75,61

Джерело: [31]

Додаток Б2

Імпорт товарів США з Німеччини за товарними групами, 2015–2024 рр., млрд

дол. США

Товарні групи	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Сільське господарство та тваринництво	0,34	0,40	0,50	0,44	0,42	0,37	0,47	0,56	0,44	0,44
Нафта, газ, корисні копалини та руди	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,04	0,02	0,02	0,02	0,02

Товари легкої та харчової промисловості	2,08	2,20	2,45	2,57	2,64	2,40	3,03	3,31	3,19	3,36
Товари деревообробної та целюлозно-паперової промисловості	1,26	1,25	1,49	1,77	1,64	1,77	2,37	2,89	2,14	2,05
Товари хімічної промисловості	26,03	24,35	23,99	27,81	29,62	31,97	36,16	34,87	34,27	32,59
Метали та вироби з них	8,36	7,39	8,21	9,67	9,04	8,57	11,24	12,24	10,98	10,62
Машини, електронна продукція та транспортне обладнання	80,09	71,42	72,92	74,85	74,36	62,23	72,24	82,87	96,24	97,69
Інші товари	6,72	7,08	7,96	8,58	9,72	7,56	9,14	9,87	12,00	13,66
Усі товари	124,89	114,09	117,54	125,71	127,45	114,90	134,65	146,61	159,27	160,43

Джерело: [31]

Додаток В

Вихідні дані для розрахунку індексів інтенсивності торгівлі товарами США з Німеччиною та Великою Британією у 2015–2024 рр.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Світовий імпорт товарів	16579,08	16081,32	17799,78	19668,53	19097,78	17727,66	22450,86	25314,18	23953,33	24116,70
Загальний експорт товарів США	1511,38	1457,39	1557,00	1676,91	1655,10	1433,85	1765,85	2090,34	2045,22	2083,25
Експорт товарів США до Німеччини	50,07	49,54	54,11	57,78	60,36	57,84	65,39	73,17	76,85	75,86
Експорт товарів США до Великої Британії	56,54	55,52	56,47	66,84	69,47	58,50	61,85	77,19	75,09	80,52
Загальний імпорт товарів Німеччини	1053,39	1056,66	1164,59	1286,01	1236,22	1172,92	1422,83	1505,32	1433,19	1425,21
Загальний імпорт товарів Великої Британії	630,25	636,37	640,91	671,69	692,49	630,86	695,58	816,30	791,86	815,58

Джерело: [40; 41]

Додаток Д1

Експорт послуг США у Велику Британію за видами послуг, 2015–2024 рр.,
млрд дол. США

Вид послуг	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Послуги з технічного обслуговування та ремонту	1,86	1,97	2,24	2,43	2,35	0,85	0,76	0,81	1,06	1,63
Транспортні послуги	7,42	6,59	7,04	7,85	7,80	3,29	3,09	6,70	7,39	7,80

Туризм (для всіх цілей, включаючи освіту)	12,72	12,06	11,61	12,03	12,20	2,14	1,67	9,52	10,89	11,39
Будівельні послуги	0,08	0,12	0,04	0,34	0,34	0,32	0,15	0,19	0,16	0,17
Страхові послуги	2,52	2,53	2,79	3,21	3,25	3,64	5,23	5,10	5,46	6,37
Фінансові послуги	15,22	16,27	19,78	20,01	18,29	19,16	22,44	21,89	23,15	23,88
Плата за використання інтелектуальної власності	6,16	6,04	6,39	7,08	6,16	5,20	5,88	5,51	6,12	6,25
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	5,64	5,65	5,48	5,16	5,16	5,41	6,03	7,03	7,62	8,33
Інші ділові послуги	13,77	13,89	14,14	15,36	16,75	17,11	17,27	18,08	18,92	20,65
Персональні, культурні та рекреаційні послуги	4,64	4,77	5,29	4,86	5,09	4,39	4,98	6,99	9,68	6,90
Державні товари та послуги	0,20	0,18	0,24	0,30	0,30	0,20	0,39	0,39	0,38	0,37
Усі послуги	70,22	70,06	75,05	78,63	77,66	61,70	67,87	82,20	90,83	93,73

Джерело: [30]

Додаток Д2

Імпорт послуг США у Велику Британію за видами послуг, 2015–2024 рр.,
млрд дол. США

Вид послуг	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Послуги з технічного обслуговування та ремонту	2,41	2,36	2,18	2,24	1,66	0,47	0,36	0,65	0,72	0,79
Транспортні послуги	8,16	6,72	8,41	8,19	8,73	3,40	3,59	8,29	10,44	11,10
Туризм (для всіх цілей, включаючи освіту)	6,59	7,12	8,06	8,81	9,08	2,04	2,58	7,70	10,54	11,63
Будівельні послуги	0,26	0,20	0,15	0,23	0,04	0,03	0,14	0,21	0,19	0,15
Страхові послуги	4,65	4,35	3,87	3,70	4,69	5,64	6,68	6,51	8,09	8,37
Фінансові послуги	11,86	11,06	12,90	13,66	14,36	14,66	16,46	17,35	18,60	18,96
Плата за використання інтелектуальної власності	3,17	2,76	3,60	3,55	4,24	5,13	4,77	5,04	5,65	4,93
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	2,77	2,65	4,13	3,30	3,03	3,58	4,28	4,57	5,20	5,29
Інші ділові послуги	13,96	13,82	15,10	15,42	14,67	15,05	18,63	18,35	19,97	22,98
Персональні, культурні та рекреаційні послуги	1,84	2,29	2,84	3,15	3,41	4,17	4,87	5,22	5,83	5,05
Державні товари та послуги	0,83	0,78	0,63	0,73	0,76	0,78	0,81	0,82	0,81	0,84
Усі послуги	56,50	54,09	61,85	62,99	64,66	54,95	63,17	74,69	86,04	90,09

Джерело: [30]

Додаток Ж1

Експорт послуг США у Німеччину за видами послуг, 2015–2024 рр., млрд
дол. США

Вид послуг	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Послуги з технічного обслуговування та ремонту	0,85	1,56	1,35	1,69	1,71	0,84	0,59	0,87	0,86	0,86
Транспортні послуги	5,68	5,53	5,34	5,67	5,41	4,19	4,84	7,21	7,02	6,91
Туризм (для всіх цілей, включаючи освіту)	6,60	5,87	5,88	5,85	5,82	1,02	0,92	4,48	5,66	6,31
Будівельні послуги	0,04	0,06	0,09	0,03	0,08	0,04	0,01	0,02	0,16	0,19
Страхові послуги	0,24	0,28	0,40	0,45	0,45	0,52	0,52	0,52	0,70	0,67
Фінансові послуги	2,38	2,64	3,06	3,31	3,40	3,63	4,28	4,08	4,43	4,96
Плата за використання інтелектуальної власності	5,03	5,95	5,56	5,50	5,04	4,57	5,06	5,36	5,04	4,97
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	1,65	1,92	2,05	1,92	2,23	2,94	3,07	3,68	3,79	4,47
Інші ділові послуги	6,68	7,66	9,11	9,44	10,70	10,67	10,87	11,88	12,64	11,62
Персональні, культурні та рекреаційні послуги	1,70	1,46	1,40	1,32	1,26	1,07	1,34	1,38	1,41	1,51
Державні товари та послуги	0,27	0,33	0,25	0,29	0,31	0,38	0,41	0,43	0,32	0,36
Усі послуги	31,12	33,25	34,49	35,48	36,40	29,86	31,91	39,91	42,03	42,81

Джерело: [29]

Додаток Ж2

Імпорт послуг США у Німеччину за видами послуг, 2015–2024 рр., млрд дол.
США

Вид послуг	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Послуги з технічного обслуговування та ремонту	0,29	0,34	0,15	0,16	0,57	0,54	0,52	0,54	0,74	0,67
Транспортні послуги	9,03	8,02	8,87	8,56	8,91	5,20	7,22	12,57	11,54	11,89
Туризм (для всіх цілей, включаючи освіту)	2,77	2,87	3,21	3,37	3,31	0,82	1,36	3,01	3,80	4,27
Будівельні послуги	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,06	0,06	0,08

Страхові послуги	2,51	2,85	2,79	2,49	2,42	2,86	3,04	3,61	4,13	4,24
Фінансові послуги	0,76	0,79	0,83	0,97	0,93	0,95	1,15	1,38	1,70	1,87
Плата за використання інтелектуальної власності	4,57	6,14	7,08	6,91	7,12	7,20	5,60	6,55	8,12	6,20
Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги	0,95	1,06	1,52	1,31	0,82	0,91	1,02	1,18	1,49	1,42
Інші ділові послуги	7,45	7,31	7,29	5,74	7,40	7,91	8,75	8,79	9,21	10,84
Персональні, культурні та рекреаційні послуги	0,21	0,26	0,30	0,51	0,55	0,65	0,71	0,81	0,86	1,07
Державні товари та послуги	4,84	5,05	4,88	3,87	3,95	4,08	4,17	4,20	4,15	4,64
Усі послуги	33,40	34,70	36,94	33,89	36,00	31,12	33,55	42,69	45,80	47,18

Джерело: [29]

Додаток Е

Вихідні дані для розрахунку індексів інтенсивності торгівлі послугами США з Німеччиною та Великою Британією у 2015–2024 рр.

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Світовий імпорт послуг	4973,90	5005,61	5431,09	5907,43	6130,83	5058,63	5859,88	6798,15	7478,99	8078,61
Загальний експорт послуг США	769,40	783,43	837,47	867,67	899,00	738,99	818,22	962,87	1045,08	1152,75
Експорт послуг США до Німеччини	31,12	33,25	34,49	35,48	36,40	29,86	31,91	39,91	42,03	42,81
Експорт послуг США до Великої Британії	70,22	70,06	75,05	78,63	77,66	61,70	67,87	82,20	90,83	93,73
Загальний імпорт послуг Німеччини	304,84	319,77	351,60	381,05	382,51	325,95	406,78	471,10	512,71	551,94
Загальний імпорт послуг Великої Британії	238,95	235,82	246,42	285,73	286,77	218,72	244,36	310,00	363,10	401,50

Джерело: [40; 41; 48]

Додаток 31

Прямі іноземні інвестиції США у Велику Британію за видами економічної діяльності, 2014–2023 рр., млрд дол. США

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Добувна промисловість	12,49	10,40	6,50	2,86	1,35	3,00	3,26	2,00	3,05	2,05
Обробна промисловість	57,15	54,92	69,91	94,09	79,46	90,85	97,90	98,44	104,5 ₃	99,10

Оптова торгівля	14,38	12,52	11,56	12,95	11,26	13,91	11,04	15,64	13,40	16,53
Інформаційна діяльність	38,97	38,73	50,31	53,46	79,71	90,27	54,77	65,05	110,77	114,38
Депозитні установи	23,31	18,38	14,70	12,88	8,13	7,90	7,36	8,47	8,83	10,87
Фінансова діяльність (крім депозитних установ) та страхування	168,00	156,98	174,64	219,71	214,10	257,00	263,55	300,10	295,96	307,23
Професійні, наукові та технічні послуги	28,38	30,98	42,17	48,49	49,73	55,40	36,70	32,00	38,82	40,94
Холдингові компанії (небанківські)	238,98	251,12	323,80	307,33	258,30	276,89	412,86	435,94	433,98	404,34
Інші галузі	50,00	58,00	53,84	63,28	52,10	57,33	57,48	65,19	59,90	62,15

Джерело: [30]

Додаток 32

Прямі іноземні інвестиції Великої Британії в США за видами економічної діяльності, 2014–2023 рр., млрд дол. США

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Обробна промисловість	172,94	209,11	242,67	206,41	183,47	186,96	219,97	278,65	338,30	312,24
Оптова торгівля	29,10	35,32	26,56	22,14	18,75	25,79	25,08	24,52	32,61	26,40
Роздрібна торгівля	2,11	2,99	5,21	6,07	9,61	12,90	12,85	14,69	13,54	10,76
Інформаційна діяльність	21,03	31,13	27,57	29,11	40,34	30,84	23,64	47,13	25,21	20,58
Депозитні установи	57,28	36,05	29,61	37,38	39,15	47,90	40,07	48,02	35,09	24,09
Фінансова діяльність (крім депозитних установ) та страхування	55,18	78,30	62,69	59,33	51,26	54,83	46,03	52,00	67,32	65,22
Операції з нерухомістю, оренда та лізинг	2,99	5,73	4,68	11,28	11,38	10,59	10,57	10,13	12,12	10,73
Професійні, наукові та технічні послуги	31,02	12,07	13,65	23,44	30,31	29,80	52,72	56,77	60,83	60,99
Інші галузі	107,73	112,27	92,54	115,42	104,92	101,32	104,78	95,41	98,36	99,54

Джерело: [30]

Додаток К1

Прямі іноземні інвестиції США у Німеччину за видами економічної діяльності, 2014–2023 рр., млрд дол. США

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Добувна промисловість	0,06	0,07	0,07	0,05	0,05	0,08	0,09	0,06	0,05	0,03

Обробна промисловість	28,2 7	27,4 6	24,5 3	25,9 7	27,3 8	26,9 3	33,6 4	33,4 6	36,9 2	37,6 7
Оптова торгівля	12,5 8	15,2 7	14,4 0	15,3 7	15,7 4	12,6 2	15,1 6	13,4 8	14,2 9	15,3 2
Інформаційна діяльність	5,10	4,97	3,99	3,91	8,16	4,40	3,94	9,27	8,72	12,3 3
Депозитні установи	1,64	1,15	1,11	1,25	3,99	6,39	12,9 9	15,1 9	14,8 1	15,1 6
Фінансова діяльність (крім депозитних установ) та страхування	14,6 4	16,1 4	15,2 9	17,1 3	11,6 3	12,5 4	13,5 5	14,0 9	12,9 0	13,8 5
Професійні, наукові та технічні послуги	3,57	2,14	5,16	4,19	6,39	7,87	8,35	11,4 0	15,6 0	15,2 0
Холдингові компанії (небанківські)	49,6 5	53,8 1	65,3 0	66,6 9	60,5 8	58,8 7	48,6 4	50,1 2	49,5 2	47,9 2
Інші галузі	0,50	0,54	0,14	0,13	0,87	9,77	15,9 3	15,0 5	25,7 9	35,7 0

Джерело: [29]

Додаток К2

Прямі іноземні інвестиції Німеччини в США за видами економічної діяльності, 2014–2023 рр., млрд дол. США

Вид економічної діяльності	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Обробна промисловість	83,9 4	90,5 7	85,0 2	93,8 7	105,2 3	115,7 5	122,2 0	155,2 4	156,5 9	177,8 0
Оптова торгівля	22,6 3	28,7 6	39,6 8	44,9 9	47,94	47,64	53,17	55,17	62,62	68,97
Роздрібна торгівля	4,23	4,90	6,37	5,63	6,28	6,14	7,19	8,86	9,50	10,84
Інформаційна діяльність	21,3 0	25,8 9	26,4 1	38,0 0	31,26	8,97	9,57	23,89	29,96	32,88
Депозитні установи	17,4 3	19,6 0	22,9 7	21,9 4	23,76	24,71	25,50	27,93	27,76	31,29
Фінансова діяльність (крім депозитних установ) та страхування	40,4 6	53,6 4	40,3 6	41,5 1	42,67	45,93	53,58	56,00	51,72	53,66
Операції з нерухомістю, оренда та лізинг	8,31	9,65	10,8 9	12,3 6	13,30	12,00	14,25	14,40	15,34	30,66
Професійні, наукові та технічні послуги	26,7 0	22,0 8	24,0 2	15,5 2	24,07	22,33	23,41	27,91	30,77	34,29
Інші галузі	26,0 0	26,2 2	21,4 8	24,3 9	25,95	36,14	38,65	28,52	29,67	32,48

Джерело: [29]

Додаток Л

Вихідні дані для розрахунку співвідношення обсягів ППІ та
зовнішньоторговельного обігу торгівлі товарами та послугами США з
Великою Британією та Німеччиною у 2014–2023 рр.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Двосторонні потоки ППІ США та Великої Британії	1111,04	1155,28	1252,62	1325,65	1243,32	1353,46	1480,62	1650,14	1752,62	1688,14
Двосторонні потоки ППІ США та Німеччини	365,43	401,81	407,19	430,80	455,25	459,07	499,79	560,03	592,53	666,03
Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами та послугами США з Великою Британією	233,04	241,91	234,61	247,26	269,87	275,68	225,53	249,60	299,47	317,36
Зовнішньоторговельний обіг торгівлі товарами та послугами США з Німеччиною	238,07	240,05	232,06	243,44	253,36	260,71	234,02	266,15	303,30	324,77

Джерело: [29; 30]

Додаток М1

Результати кореляційно-регресійного моделювання двосторонньої торгівлі
товарами США з Німеччиною у 2014–2023 рр.

Регресійна статистика									
Множинний R	0,998946485								
R-квадрат	0,997894079								
Нормований R-квадрат	0,993682238								
Стандартна помилка	1,875802765								
Спостереження	10								
Дисперсійний аналіз									
	df	SS	MS	F	Значущість F				
Регресія	6	5001,935102	833,6558503	236,9258562	0,000421738				
Залишок	3	10,55590804	3,518636014						
Разом	9	5012,49101							
Коефіцієнти		Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%	
У-перетин	153,9816062	119,5985765	1,287486947	0,288257367	-226,6344418	534,597654	-226,6344418	534,5976542	
Змінна X 1	-0,59711452	0,096329171	-6,198688458	0,008458774	-0,903676934	-0,2905521	-0,903676934	-0,290552106	
Змінна X 2	139,9641695	9,01373013	15,52788552	0,000580346	111,2784574	168,649882	111,2784574	168,6498817	
Змінна X 3	-12,88291402	1,019446375	-12,63716693	0,001068605	-16,12724737	-9,6385807	-16,12724737	-9,638580668	
Змінна X 4	7,296185987	1,044980001	6,982129783	0,00603019	3,970593244	10,6217787	3,970593244	10,62177873	
Змінна X 5	43,85207197	4,326572798	10,13552158	0,002046062	30,08298636	57,6211576	30,08298636	57,62115759	
Змінна X 6	0,940277712	0,197870267	4,751990908	0,017684939	0,31056621	1,56998921	0,31056621	1,569989214	
Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:									
Y=153,982-0,597x1+139,964x2-12,883x3+7,296x4+43,852x5+0,940x6									

[Розроблено автором]

Додаток М2

Вихідні дані для побудови кореляційно-регресійного моделі двосторонньої
торгівлі товарами США з Німеччиною у 2014–2023 рр.

Рік	Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Німеччиною, млрд дол. США	ППІ США у Німеччину, млрд дол. США	ВВП Німеччини, трлн дол. США	Реальний ефективний обмінний курс (REER) Німеччини	Індекс економічної свободи Німеччини	Частка Німеччини у зовнішній торгівлі товарами США, %	Індекс політичної стабільності та відсутності насильства (WGI) у Німеччині
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
2014	174,79	114,42	3,97	98,27	73,40	4,35	78,10
2015	175,53	120,52	3,42	92,50	73,80	4,64	68,10
2016	164,11	129,99	3,54	94,08	74,40	4,48	68,57
2017	172,01	132,60	3,76	94,90	73,80	4,40	65,24
2018	183,99	134,79	4,05	97,05	74,20	4,35	64,62
2019	188,31	139,46	3,96	95,47	73,50	4,52	65,09
2020	173,04	152,28	3,94	96,35	73,50	4,58	67,92
2021	200,70	162,11	4,35	97,14	72,50	4,35	69,81
2022	220,71	178,60	4,16	93,72	76,10	4,12	66,98
2023	236,94	193,18	4,53	97,13	73,70	4,90	66,35

Джерело: [29; 51-54]

Додаток Н1

Результати кореляційно-регресійного моделювання двосторонньої торгівлі товарами США з Великою Британією у 2014–2023 рр.

Регресійна статистика									
Множинний R	0,975899328								
R-квадрат	0,952379499								
Нормований R-квадрат	0,892853873								
Стандартна помилка	4,317841564								
Спостереження	10								
Дисперсійний аналіз									
	df	SS	MS	F	Значущість F				
Регресія	5	1491,452667	298,2905334	15,99948729	0,009453032				
Залишок	4	74,57502308	18,64375577						
Разом	9	1566,02769							
Коефіцієнти		Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%	
Y-перетин	-260,2551426	81,59904993	-3,189438391	0,033234043	-486,8104253	-33,69985978	-486,8104253	-33,69985978	
Змінна X 1	-0,004113446	0,018214065	-0,225839006	0,832396744	-0,054683799	0,046456906	-0,054683799	0,046456906	
Змінна X 2	-4,484484249	14,70283936	-0,305008042	0,775571905	-45,30611063	36,33714213	-45,30611063	36,33714213	
Змінна X 3	35,31044366	11,70570378	3,016516079	0,039297604	2,810199702	67,81068762	2,810199702	67,81068762	
Змінна X 4	0,541980277	0,151861218	3,568918271	0,023398384	0,120345941	0,963614613	0,120345941	0,963614613	
Змінна X 5	0,453117899	0,174563117	2,595725304	0,060318969	-0,031547012	0,93778281	-0,031547012	0,93778281	
Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:									
$Y = -260,255 - 0,004x_1 - 4,484x_2 + 35,310x_3 + 0,542x_4 + 0,453x_5$									

[Розроблено автором]

Додаток Н2

Вихідні дані для побудови кореляційно-регресійного моделі двосторонньої торгівлі товарами США з Великою Британією у 2014–2023 рр.

Рік	Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Великою Британією, млрд дол. США	ПП США у Велику Британію, млрд дол. США	ВВП Великої Британії, трлн дол. США	Частка Великої Британії у зовнішній торгівлі товарами США, %	Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією, млрд дол. США	Індекс сполучення лінійного судноплавства (LSCI) у США
	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2014	110,42	631,67	3,06	2,75	122,62	488,16
2015	115,20	632,33	2,93	3,04	126,72	484,08
2016	110,46	747,43	2,69	3,01	124,15	475,36
2017	110,37	815,06	2,68	2,82	136,89	470,00
2018	128,25	754,14	2,87	3,03	141,62	475,35
2019	133,37	852,54	2,85	3,20	142,31	480,91
2020	108,89	944,91	2,70	2,88	116,65	487,26
2021	118,56	1022,83	3,14	2,57	131,04	517,33
2022	142,58	1069,24	3,1	2,66	156,89	532,42
2023	140,49	1057,59	3,38	2,73	176,87	509,30

Джерело: [30; 55; 56]

Додаток П1

Результати кореляційно-регресійного моделювання двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною у 2014–2023 рр.

Регресійна статистика								
Множинний R	0.999745232							
R-квадрат	0.999490528							
Нормований R-квадрат	0.998471585							
Стандартна помилка	0.335536327							
Спостереження	10							
Дисперсійний аналіз								
	df	SS	MS	F	Значущість F			
Регресія	6	662.6115361	110.435256	980.9088464	5.02797E-05			
Залишок	3	0.337753879	0.112584626					
Разом	9	662.94929						
	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95.0%	Верхні 95.0%
Y-перетин	453.8435599	31.78118799	14.28025787	0.000744129	352.7016356	554.9854842	352.7016356	554.9854842
Змінна X 1	487.5925287	41.25026739	11.82034832	0.001301673	356.3157677	618.8692898	356.3157677	618.8692898
Змінна X 2	-0.258719724	0.013380708	-19.3352785	0.000302171	-0.301303111	-0.216136338	-0.301303111	-0.216136338
Змінна X 3	-9.965186761	0.500997311	-19.89069909	0.000277705	-11.5595838	-8.370789719	-11.5595838	-8.370789719
Змінна X 4	25.1814082	1.299011618	19.38505234	0.000299864	21.04737348	29.31544292	21.04737348	29.31544292
Змінна X 5	0.560990493	0.020489313	27.37966325	0.000106931	0.495784354	0.626196631	0.495784354	0.626196631
Змінна X 6	-0.404657	0.038214506	-10.58909415	0.001799384	-0.526272613	-0.283041387	-0.526272613	-0.283041387
Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:								
Y=453.844+487.593x1-0.259x2-9.965x3+25.181x4+0.561x5-0.405x6								

[Розроблено автором]

Додаток П2

Вихідні дані для побудови кореляційно-регресійного моделі двосторонньої торгівлі послугами США з Німеччиною у 2014–2023 рр.

Рік	Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Німеччиною, млрд дол. США	Індекс обмежень у торгівлі послугами (STRI) Німеччини	Цифрова конкурентоспроможність Німеччини за IMD, бали	Частка сектору послуг від ВВП Німеччини, %	Частка Німеччини у зовнішній торгівлі послугами США, %	Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Німеччиною, млрд дол. США	ПП США у сектор послуг Німеччини, млрд дол. США
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6
2014	63,28	0,135	99,99	62,30	5,07	174,79	87,68
2015	64,52	0,135	76,47	62,60	5,09	175,53	94,02
2016	67,95	0,135	47,06	62,30	5,24	164,11	105,39
2017	71,43	0,135	35,29	62,30	5,13	172,01	108,67
2018	69,37	0,135	29,41	62,70	4,85	183,99	107,36
2019	72,40	0,147	35,29	62,90	4,88	188,31	112,45
2020	60,98	0,147	29,41	63,70	5,11	173,04	118,55
2021	65,45	0,145	29,41	63,40	4,76	200,70	128,60
2022	82,60	0,153	23,53	63,40	4,97	220,71	141,63
2023	87,83	0,153	0,99	63,70	4,95	236,94	155,47

Джерело: [29; 57; 58]

Додаток Р1

Результати кореляційно-регресійного моделювання двосторонньої торгівлі послугами США з Великою Британією у 2014–2023 рр.

Регресійна статистика									
Множинний R	0,996985106								
R-квадрат	0,993979303								
Нормований R-квадрат	0,986453431								
Стандартна помилка	2,110296								
Спостереження	10								
Дисперсійний аналіз									
	df	SS	MS	F	Значущість F				
Регресія	5	2940,879843	588,1759686	132,074971	0,000157635				
Залишок	4	17,81339683	4,453349209						
Разом	9	2958,69324							
Коефіцієнти		Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%	
Y-перетин	-3340,288508	281,4119546	-11,8697463	0,00028848	-4121,613351	-2558,963664	-4121,613351	-2558,963664	
Змінна X 1	342,6412475	131,247623	2,610647261	0,05937959	-21,76057297	707,043068	-21,76057297	707,043068	
Змінна X 2	2787,373894	135,0117545	20,64541642	3,2516E-05	2412,521169	3162,226619	2412,521169	3162,226619	
Змінна X 3	5,850370434	2,487245567	2,352148301	0,07833133	-1,055330344	12,75607121	-1,055330344	12,75607121	
Змінна X 4	26,13195322	5,230607706	4,99596886	0,00751183	11,60945806	40,6544838	11,60945806	40,6544838	
Змінна X 5	1,796355536	0,917266694	1,958378679	0,12178085	-0,750385085	4,343096157	-0,750385085	4,343096157	
Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:									
Y=-3340,289+342,641x1+2787,374x2+5,850x3+26,132x4+1,796x5									

[Розроблено автором]

Додаток Р2

Вихідні дані для побудови кореляційно-регресійного моделі двосторонньої торгівлі послугами США з Великою Британією у 2014–2023 рр.

Рік	ППІ США у Німеччину, млрд дол. США	ВВП на душу населення (ППС) Німеччини, тис. дол. США	Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Німеччиною, млрд дол. США	Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Німеччиною, млрд дол. США	ППІ Німеччини в США, млрд дол. США	Цифрова конкурентоспроможність Німеччини за IMD, бали
	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2014	114,42	47,94	174,79	63,28	251,01	99,99
2015	120,52	48,56	175,53	64,52	281,30	76,47
2016	129,99	51,57	164,11	67,95	277,21	47,06
2017	132,60	54,11	172,01	71,43	298,21	35,29
2018	134,79	56,27	183,99	69,37	320,46	29,41
2019	139,46	59,27	188,31	72,40	319,62	35,29
2020	152,28	58,69	173,04	60,98	347,51	29,41
2021	162,11	62,53	200,70	65,45	397,92	29,41
2022	178,60	67,59	220,71	82,60	413,93	23,53
2023	193,18	69,21	236,94	87,83	472,85	0,99

Джерело: [29; 58; 62]

Додаток Т1

Результати кореляційно-регресійного моделювання обсягів прямих іноземних інвестицій США в економіку Великої Британії у 2014–2023 рр.

Регресійна статистика									
Множинний R	0,999612679								
R-квадрат	0,999225508								
Нормований R-квадрат	0,998257393								
Стандартна помилка	6,900784857								
Спостереження	10								
Дисперсійний аналіз									
	df	SS	MS	F	Значущість F				
Регресія	5	245755,6861	49151,13722	1032,135213	2,62226E-06				
Залишок	4	190,4833266	47,62083165						
Разом	9	245946,1694							
	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95,0%	Верхні 95,0%	
Y-перетин	2039,703398	275,7457181	7,397044683	0,001781447	1274,110549	2805,296247	1274,110549	2805,296247	
Змінна X 1	27,01755457	2,837728749	9,5208376	0,000679464	19,13875648	34,89635267	19,13875648	34,89635267	
Змінна X 2	-3,016670871	0,587288125	-5,136611392	0,006807241	-4,647244109	-1,386097632	-4,647244109	-1,386097632	
Змінна X 3	-1,13739301	0,358419693	-3,173355237	0,033749157	-2,132525612	-0,142260407	-2,132525612	-0,142260407	
Змінна X 4	0,147778167	0,088183837	1,675796517	0,169086845	-0,097059416	0,392615749	-0,097059416	0,392615749	
Змінна X 5	-21,79456399	2,726418877	-7,993842829	0,001327779	-29,36431633	-14,22481164	-29,36431633	-14,22481164	
Кінцевий варіант моделі за розрахунковими параметрами:									
$Y = 2039,703 + 27,018x_1 - 3,017x_2 - 1,137x_3 + 0,148x_4 - 21,795x_5$									

[Розроблено автором]

Додаток Т2

Вихідні дані для побудови кореляційно-регресійного моделі обсягів прямих іноземних інвестицій США в економіку Великої Британії у 2014–2023 рр.

Рік	ППІ США у Велику Британію, млрд дол. США	ВВП на душу населення (ППС) Великої Британії, тис. дол. США	Зовнішньоторговельний обіг товарами між США та Великою Британією, млрд дол. США	Зовнішньоторговельний обіг торгівлі послугами між США та Великою Британією, млрд дол. США	ППІ Великої Британії в США, млрд дол. США	Індекс регуляторної якості (WGI) у Великій Британії
	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2014	631,67	41,28	110,42	122,62	479,37	97,12
2015	632,33	42,51	115,20	126,72	522,95	98,57
2016	747,43	44,08	110,46	124,15	505,19	95,24
2017	815,06	46,05	110,37	136,89	510,59	94,29
2018	754,14	47,09	128,25	141,62	489,18	95,71
2019	852,54	49,91	133,37	142,31	500,92	93,81
2020	944,91	47,99	108,89	116,65	535,72	92,38
2021	1022,83	50,97	118,56	131,04	627,31	90,95
2022	1069,24	58,38	142,58	156,89	683,38	93,40
2023	1057,59	58,23	140,49	176,87	630,55	92,93

Джерело: [30; 54; 63]