

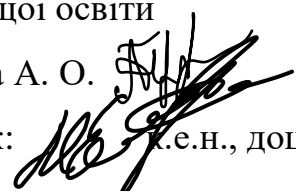
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ
КРАЇН ЄС: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ»**

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

Тарасова А. О.

Керівник:  к.е.н., доц. Макарчук К.О.

Рецензент:  к.г.н., доц. Шуба О.А.

Харків – 2023 року

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин
імені Артура Голікова
Надія КАЗАКОВА

« ____ » _____ 2023 року

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

Тарасовій Аліні Олександрівні

1. Тема роботи «Зовнішньоторговельні відносини країн ЄС: сучасний стан та перспективи розвитку»
керівник роботи к. е. н., доц. К. О. Макарчук
затвержені наказом по університету від “2” лютого 2023 року №4002-5/236
2. Строк подання студентом работ 23.11.2023 р.
3. Перелік питань, які потрібно розробити: розглянути теоретичні аспекти сутності міжнародної торгівлі; висвітлити ретроспективу розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу; розглянути методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин країн ЄС; визначити місце країн Євросоюзу у світовій торгівлі товарами; розглянути динаміку товарної та географічної структури зовнішньої торгівлі послугами країн ЄС; висвітлити особливості розвитку торговельної конкурентоспроможності країн ЄС; окреслити напрями розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС;


визначити шляхи подальшого розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС.

4. План роботи

№ з/п	Назва етапів роботи
1	Розділ 1. Теоретична основа зовнішньоторговельної політики Євросоюзу
2	Розділ 2. Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин країн ЄС
3	Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС

5. Дата видачі завдання 01.12.2022р.

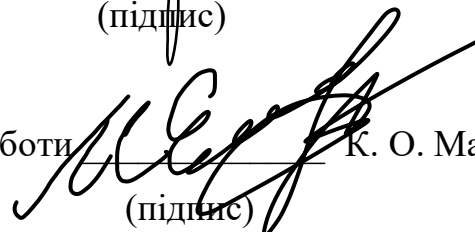
Студент



(підпис)

А. О. Тарасова

Керівник роботи



(підпис)

К. О. Макарчук

ЗМІСТ

Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретико-методичні засади дослідження зовнішньоторговельних відносин країн.....	8
1.1. Теоретичні аспекти сутності міжнародної торгівлі	8
1.2. Рестроспектива розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу.....	Error! Boo
1.3. Методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин країн.....	21
Висновки до першого розділу	22
Розділ 2. Сучасний стан зовнішньоторговельних відносин країн ЄС	23
2.1. Місце країн Євросоюзу у світовій торгівлі товарами	24
2.2. Динаміка галузевої та географічної структури зовнішньої торгівлі послугами країн ЄС.....	43
2.3 Особливості розвитку торговельної конкурентоспроможності країн ЄС	55
Висновки до другого розділу	62
Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС	64
3.1. Напрями розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС	64
3.2 Шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС	67
Висновки до третього розділу	74
Висновки.....	76
Список використаних джерел	80

ВСТУП

Актуальність дослідження. Зовнішньоторговельні відносини Європейського Союзу мають значний вплив на світову економіку та політику. Розвиток торговельних угод, вплив геополітичних факторів та зміни в глобальних економічних умовах варто досліджувати для кращого розуміння поточного стану та майбутнього розвитку відносин між ЄС та іншими країнами.

Європейський Союз є одним з найбільших світових господарств та найбільшим торговим блоком у світі. Зовнішньоторговельні відносини ЄС визначають міжнародний торговельний ландшафт та мають економічний вплив у світі.

Європейський Союз має багато торговельних угод про співробітництво та партнерство з різними країнами світу та регіонами. Тісна торговельна та економічна співпраця допомагає розширювати географію зовнішньоторговельних відносин та активно збільшувати обсяги торгівлі.

Країни Європейського Союзу експортують на світовий ринок великий обсяг товарів та послуг. ЄС постачає різні товари, які відповідають якості та високим сучасним стандартам.

Низка питань, пов'язаних із даною темою, знайшла відображення в дослідженнях науковців, зокрема, у працях А.О. Бояр, А.П. Голікова, О.А. Довгаль, Л.І. Григорової-Беренди, Т.М. Мельник, К.С. Пугачевської, І.Ю.Чептукова, О.І. Шниркова, Р. Болдвіна, С. Мейньє, В. Притули і ін.

Проте ця тема досі залишається недостатньо дослідженою у вітчизняній науковій літературі, чим і обумовлена актуальність даної роботи.

Мета дослідження визначити сучасний стан, особливості та перспективи зовнішньоторговельних відносин країн Європейського Союзу.

Для досягнення мети дослідження необхідно виконати наступні завдання:

- розглянути теоретичні аспекти сутності міжнародної торгівлі;

- висвітлити ретроспективу розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу;
- розглянути методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин країн;
- визначити місце країн Євросоюзу у світовій торгівлі товарами;
- розглянути динаміку галузевої та географічної структури зовнішньої торгівлі послугами країн ЄС;
- висвітлити особливості розвитку торговельної конкурентоспроможності країн ЄС;
- окреслити напрями розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС;
- визначити шляхи подальшого розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС.

Об'єктом дослідження є процес розвитку зовнішньоторговельних відносин.

Предметом дослідження є сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин країн Європейського Союзу.

Використані методи дослідження включають аналіз обсягів торгівлі, імпорту та експорту, тарифних бар'єрів, договорів про вільну торгівлю, економічних партнерств та політики країн ЄС, дослідження впливу торговельних угод на економіку, аналіз взаємовідносин з іншими регіонами, спрямованих на розвиток зовнішньої торгівлі та ідентифікацію можливостей для майбутнього росту.

В роботі застосовано загальнонаукові методи пізнання: описовий, порівняння, аналізу та синтезу, а також економічні методи: статистичний, розрахунковий та ін.

Інформаційне забезпечення. Базою написання кваліфікаційної роботи магістра слугували роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, монографії,

підручники, навчальні посібники, наукові статті та матеріали конференцій за темою дослідження.

Інформаційною базою слугували аналітичні та статистичні дані таких статистичних служб Європейського Союзу як Eurostat, World Trade Organization, European Union Trade, а також використовувалися підручники і наукові статті, близькі до обраної тематики; інформаційні та аналітичні портали, присвячені даній тематиці.

Апробація результатів дослідження

Основні положення кваліфікаційної роботи магістра було опубліковано у Матеріалах XVIII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (21 квітня 2023 року) у вигляді тез на тему: «Правові засади торговельних відносин ЄС з країнами світу».

Робота складається з вступу, 3 розділів, висновків, містить 85 сторінок тексту, 34 рисунків, 6 таблиць. Список використаних джерел включає 19 найменувань літератури, 46 електронних публікацій.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН КРАЇН

1.1. Теоретичні аспекти сутності міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є історичним початком зв'язку між країнами та однією з найвизначніших факторів розвитку світової економіки. Розвиток міжнародної торгівлі сприяє взаємозв'язку товаровиробників всього світу.

Трактувати поняття міжнародної торгівлі можна з двох позицій – операційної та державно-політичної.

З операційної точки зору, міжнародна торгівля – це рух товарів та послуг, тобто процес обміну між країнами світу, інструменти для розширення товарообігу, вдосконалення структур експорту та імпорту тощо. Предметом міжнародної торгівлі є експортно-імпортні операції, а об'єкт – будь-яка операція з експорту чи імпорту.

З державно-політичної точки зору, міжнародна торгівля – різновид суспільних відносин, які виникають у світовому господарстві в процесі обміну товарами та послугами між державами, що мають власні зовнішні та зовнішньоторговельні політики. Предметом є організація торговельного обміну, виходячи з національних інтересів держав, а об'єктом торговельний обмін як сукупність операцій з експорту та імпорту [1].

Міжнародна торгівля ґрунтується на міжнародному поділі праці та спеціалізації окремих країн, що дозволяє забезпечити розмаїття продуктів та постачання сировини у кожену країну світу. Процес міжнародного поділу праці сприяє підвищенню рівня обміну товарами і послугами, капіталом для інвестицій і фінансових вкладень на фінансових ринках, а також технічними знаннями. Крім того, міжнародна торгівля є інструментом стимулювання

розвитку інновацій і, таким чином, забезпечує нові технічні досягнення [2].

Обґрунтувати переваги і значення зовнішньої торгівлі можна за теорією порівняльних переваг, яку започаткував економіст Девід Рікардо. Порівняльні переваги є основою для напрямів торгівлі: країни експортують товари, які вони можуть виробляти з низькою собівартістю, та імпортують товари, виробництво яких на внутрішньому ринку є відносно дорогим. Різні теорії дають різні причини різниць собівартості. Вони можуть бути засновані на відмінності в технологіях, у відносних факторах або існуванні ефекту масштабу. Тож за допомогою розвитку світової торгівлі кожна країна має можливість виробляти товари з низькою собівартістю та експортувати, та імпортувати товари, які вигідніше придбати, ніж виробляти у власній країні.

В умовах глобалізації міжнародна торгівля набуває особливо важливого значення, тому у 1994 році був створений орган для контролю глобальної торгівлі - Світова організація торгівлі (СОТ). Основними завданнями СОТ є врегулювання торговельних спорів країн-членів на основі пакета Угод Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1986-1994рр.). Ці документи стали основою сучасної міжнародної торгівлі. Майже всі економічні організації вступили до СОТ, щоб мати ліберальну торгівлю зі своїми партнерами, бо членство у СОТ забезпечує:

- сприятливі умови доступу на світові ринки товарів та послуг на основі стабільності розвитку відносин між країнами-членами СОТ;
- доступ до механізму СОТ вирішення торговельних спорів задля захисту національних інтересів країн-членів;
- можливість реалізації національних торгових інтересів шляхом участі у багатосторонніх переговорах при створенні нових правил міжнародної торгівлі [4].

Можна виокремити такі етапи розвитку міжнародної торгівлі:

Початковий етап (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.) - період, який

характеризується промисловими революціями, у результаті чого мануфактурне виробництво замінилось великою машинною індустрією в усіх розвинутих країнах. Важка промисловість фактично сформувала світовий ринок і одночасно різко посилила свою залежність від нього;

Етап другої половини XIX ст. - період, який характеризується початком Першої світової війни (1914 р.), яка стала причиною науково-технічного прогресу у виробництві товарів та вдосконаленню транспортних шляхів та якісних характеристик транспортних засобів;

«Мертвий» або «чорний» етап (1914-1939 роки) - період між двома світовими війнами, що був зумовлений руйнівними наслідками Першої світової війни, економічними кризами 1920-1921 років та 1929-1933 років та початком формування двох світових систем господарства;

«Золотий» етап (50—60- ті роки) - повоєнний період розвитку міжнародної торгівлі, під час якого було досягнуто 7% щорічного приросту світового експорту [1];

Сучасний етап розвитку (з початку 70-х років) - період, який характеризується високим рівнем розвитку міжнародної торгівлі. Сучасний період можна поділити на два періоди: конкуренція капіталістичної та соціалістичної систем господарства (до початку 90-х років) та глобалізація світової економіки (з початку 90-х років).

Міжнародна торгівля є своєрідним проявом світового товарного ринку, де міжнародні торгові відносини (МТВ) здійснюються прямо або через послуги посередника.

Основою міжнародної торгівлі є:

- регіональна спеціалізація;
- дотримання як місцевого, і міжнародного законодавства;
- схильність до державного контролю;
- тривалий процес оформлення документації;

- покупці та продавці розділені залежно від їхньої країни;
- використовується односторонньо прийнята валюта [3].

Міжнародна торгівля включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом.

Форми міжнародної торгівлі розділяють на три види:

- За критерієм об'єкта – торгівля сировиною, паливом, продовольством і т.д.
- За критерієм взаємодії суб'єктів міжнародних товарних відносин (МТВ) – традиційна торгівля (експорт-імпорт); торгівля спеціалізованою продукцією; зустрічна торгівля (бартер і т.д.)
- За критерієм регулювання МТВ – звичайна міжнародна торгівля (МТ), дискримінаційна МТ, преференційна МТ [3].

Якщо на національному ринку рух товарів залежить від економічних і політичних факторів однієї країни, то на світовому ринку торгівлю формує політика окремих держав або груп держав.

У географічній структурі міжнародної торгівлі на розвинені країни припадає 62% обороту товарів; на країни, що розвиваються - 35%; на країни з перехідною економікою - 3%.

За останні десятиліття у світі склалася група країн-лідерів за обсягами міжнародної торгівлі товарами. Провідними експортерами та імпортерами товарів нині виступають Китай, США та Німеччина.

Структура світової торгівлі визначається через частку участі країни та інтеграційних об'єднань у міжнародному експорті:

- країни Західної Європи – близько 25% від загального експорту;
- розвинуті країни Азії – експорт 19% продукції у світовому просторі;
- країни Азії, що розвиваються - об'єм експорту близько 16%.

Інші країни, не згадані вище, вносять вклад у світову торгівлю, але не такий вагомий [2].

Трьома основними перешкодами для міжнародної торгівлі є:

- природні бар'єри - відстань і мова;
- тарифні бар'єри, або податки на імпортовані товари;
- нетарифні бар'єри - імпортні квоти, національні правила купівлі та валютний контроль.

Основним аргументом проти тарифів є те, що вони перешкоджають вільній торгівлі та не дозволяють принципу порівняльних переваг працювати ефективно. Вільна торгівля обумовлює глобальний обмін товарами та послугами, вільний від тарифів, тарифних торговельних бар'єрів та валютного контролю. Ідеєю вільної торгівлі є забезпечення відсутності будь-якого втручання ззовні в економіку країни і впевнення, що лише безперешкодна торгівля і вільна конкуренція можуть привести до оптимального поділу праці між окремими економіками з оптимальним виробництвом і процвітанням залучених країн. На практиці між державами укладаються угоди про вільну торгівлю або інші форми інтеграції (зона вільної торгівлі, митний союз, економічний та валютний союз)[5].

Основним аргументом для використання тарифів є те, що вони допомагають захистити вітчизняні компанії, галузі та працівників. Мито підвищує ціну імпортного товару на внутрішньому ринку та дозволяє вітчизняним товаровиробникам підвищувати загальний рівень цін задля отримання додаткового прибутку [5].

На світовий ринок експортуються лише конкурентоспроможні – найкращі з національних, товари. Тож деякі національні товари взагалі не надходять у світовий товарообіг. Конкурентні переваги продукції залежать від двох факторів: природних та набутих. До природних відносяться кліматичні умови, ресурси, територіальну близькість. До набутих відносяться розвиток науково-технічного прогресу, рівень розвитку держави, промислові можливості і т.д. Для успішної діяльності на світовому ринку товарів державі необхідно мати свою зовнішньоекономічну інфраструктуру, яка може забезпечити просування товарів

чи послуг від виробника до споживача в інші країни.

Сучасний етап розвитку міжнародних торговельних відносин - це етап перевороту на світовому ринку. Це зумовлено, насамперед, розпадом світової соціалістичної системи господарства, що стало причиною проблем із заборгованістю постсоціалістичний (перехідних) економік; появою нових інтеграційних угруповань та зміцненням вже існуючих; посилення міжнародної конкуренції [5].

Світова організація торгівлі прогнозує значне зниження світової торгівлі з 3.4% до 1% у 2023 році.

За даними Світової організації торгівлі зростання світової торгівлі сповільнилось у другому півріччі 2022 року і залишиться слабким у 2023 році через численні потрясіння у світовій економіці.

Зниження темпів розвитку міжнародної торгівлі пов'язане з:

- низькими темпами зростання ВВП у країнах, що розвиваються;
- відсутність стабільного зростання економіки у країнах, що розвиваються;
- геополітичні зміни у світі;
- збільшення цін на енергоресурси [5].

Варто відзначити, що у світовій торгівлі відслідковується тенденція концентрації. Частка Німеччини, США та Китаю у сукупному торговому обороті підвищується. Це зумовлено концентрацією цих країн на продукції обробляючої промисловості [4].

На світовому ринку домінуючими країнами є передусім США, Китай, Велика Британія, Японія, Німеччина та Швейцарія. Країни-домінанти у світовій торгівлі та міжнародних фінансах є одночасно і базою транснаціонального капіталу. Саме це обумовлює високий рівень узгодженості геополітичних інтересів їх національної еліти та світової олігархії.

Країни зі слабким рівнем економіки, у той же час, знаходяться у прямій залежності від транснаціонального капіталу через відсутність внутрішніх

джерел інвестицій. Протиріччя між інтересами транснаціонального і національного капіталу вирішуються в них шляхом втягування національного капіталу в обслуговування транснаціональних корпорацій і включення національної еліти в периферійні шари світової олігархії.

Між цими крайніми типами розташувалися інші країни, які намагаються бути конкурентоздатними і зміцнити своє становище, щоб відстояти свої національні інтереси в глобальній міжнародній конкуренції світової економічної системи [4].

На даний час одним з головних полюсів міжнародної торгівлі у світовій економіці є інтеграційне угруповання, що поєднує 27 країн, має $\frac{1}{4}$ світового ВВП та охоплює більше 20% усієї світової торгівлі – Європейський Союз.

На даному етапі Європейський Союз залишається домінантом на світовому товарному ринку. Головна перевага ЄС над конкурентами – суттєва перевага в обсягах та динаміці більшості показників. При цьому використовуючи достатньо гнучку політику зовнішньої торгівлі та перевірений інструментарій у цілях збереження та розширення своїх позицій у світовому товарообміні.

Країни Євросоюзу проводять єдину економічну політику. Регулювання зовнішньоторговельної політики здійснює Європейська Комісія.

Існує 5 сфер застосування єдиної зовнішньоторговельної політики:

- зміна в тарифних ставках (тобто без узгодження з іншими жодна країна не може їх збільшити або зменшити);
- укладання торговельних угод;
- проведення диференційованих заходів щодо лібералізації торгівлі;
- експортна політика;
- антидемпінгові та компенсаційні заходи [5].

Однак країни ЄС все ще зберігають свій суверенітет стосовно енергетики, транспорту та відносин з країнами, що розвиваються.

Всі країни ЄС входять до Світової організації торгівлі, де рівень

оподаткування становить 3-3,5%, тому для ЄС не грають особливої ролі традиційні заходи регулювання зовнішньою торгівлею. Але для захисту внутрішнього ринку на деякі товари можуть вводитися дуже високі мита - близько 35%. До таких товарів відносяться, наприклад, сільськогосподарський імпорт [4].

За прогнозом світової організації торгівлі рівень глобальних торгових оборотів буде стабільно підвищуватися і надалі, але нерівномірно. Таким чином, в результаті аналізу останніх років через збільшення об'єму експорту глобальним лідером стане Азія.

1.2. Ретроспектива розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу

Створення об'єднаної Європи країнами мотивувалося насамперед наявністю спільних духовних цінностей, сумісністю соціальних і політичних ідеалів, традиційним прагненням до єдності. Країни Європи визначили за мету об'єднатись у Європейський Союз задля зупинення війн між країнами-сусідами. Передумовою цьому стала Друга світова війна.

Основою відомого на сьогодні Європейського Союзу стала Декларація Шумана, яка сприяла створенню європейського суспільства вугілля та сталі, що передбачало загальний ринок для європейських держав. Метою спільного європейського ринку було переплетення економік європейських держав задля гарантії безпеки, рівноправного партнерства і роботи в спільних організаціях [6].

У 1951 році Бельгія, Франція, Голландія, Італія, Люксембург та Німеччина створили Європейське об'єднання вугілля та сталі. У наступні роки злиття поступово перетворилося на організацію, яка забезпечувала соціальну безпеку і процвітання своїх громадян. Разом з підвищенням рівня життя, в ЄС

розширювалися і соціальні права. Велика кількість уваги приділялася просуванню демократії, боротьбі з дискримінацією та правам людини і громадського суспільства [6].

Незважаючи на періоди стагнації та криз, у Європейському Союзі на даний час реалізовано багато моментів, які були сформульовані як мета в період становлення п'ятдесятих років. Цільовий кінцевий стан Європейського Союзу залишається спірним.

На сьогодні Європейський Союз є інтеграційним об'єднанням, учасниками якого є 27 країн західної та центральної Європи. Населення країн Євросоюзу дотримується загальних правил у сферах внутрішньої та зовнішньої політики, освіти, охорони здоров'я, соціального обслуговування. Євро є офіційною валютою у 19 країнах з 27 країн-членів, другою за розміром іноземною валютою та другою валютою світової торгівлі після долару США [7].

Торгівля була однією з перших областей, в яких держави-члени об'єднали свої найвищі повноваження і передали їх Європейській Комісії. Відтоді Комісія відповідає за питання торговельної політики, у тому числі за укладення міжнародних торговельних угод від імені держав-членів Європейського Союзу на міжнародних торгових переговорах. Це означає, що члени ЄС ведуть переговори зі своїми партнерами і вступають в СОТ. У результаті їх вплив значно підвищується [8].

Прихильники Європейського Союзу вважають об'єднання дуже важливим фактором для політичного та економічного розвитку континенту, бо:

- ЄС є забезпеченням миру – можливо найбільшою заслугою Євросоюзу є запобігання міжнародних конфліктів на континенті;
- ЄС є найсильнішим глобальним простором – внутрішній ринок підвищує торговельну та економічну активність в середині спільноти – це і є одним із головних факторів лідерства Євросоюзу на світовому ринку;
- ЄС підтримує внутрішній ринок – для кожної європейської держави

приналежність до найбільшого внутрішнього ринку у світі є виграшною позицією, крім того полегшує взаємодію між країнами ЄС єдина валюта – євро [7].

Європейський Союз є однією з найбільш орієнтованих на зовнішній ринок економік та найбільшим внутрішнім ринком у світі. Вільна торгівля між країнами-державами була одним з основних принципів створення ЄС. Економіка Європейського Союзу складається з економік країн-учасниць. У той же час кожна з країн учасниць є повноцінним членом світового ринку та виступає як самостійний учасник. А Європейський Союз, який є спільним ринком, на міжнародній арені постає як окремий член – Європейські Суспільства, та представляє інтереси кожної країни-учасниці на світовому ринку.

Внутрішній ринок є основним двигуном економіки Європейського Союзу, бо забезпечує вільне пересування товарів та послуг по більшій частині європейського континенту [9].

У загальну зовнішню політику залучені всі суб'єкти зовнішньополітичних урядів:

- Європейська Рада – глави держав та урядів;
- Міністри закордонних справ, які збираються щомісяця під головуванням Високого представника;
- Комітет з політики та безпеки (у Брюсселі);
- Посли держав-членів та делегації Європейської Комісії по всьому світу та в міжнародних організаціях;
- Експерти з національних міністерств, що консультують за спеціальними темами, такими як тероризм та ін. [10].

Для всіх рішень, для яких потрібна одноголосність, держава-член може утриматися, але не може перешкоджати прийняттю рішення. Країна, яка утрималася від голосування має права не виконувати це рішення.

У розробці торгової політики ЄС беруть участь багато гравців, через це

процедура ретельно узгоджується на регулярних консультаціях з представниками урядів держав-членів, основні рішення приймають найбільш компетентні міністри. Для всіх рішень, для яких потрібна одногосність, держава-член може утриматися, але не може перешкоджати прийняттю рішення. Країна, яка утрималася від голосування має права не виконувати це рішення [11].

Крім того, Європейська Комісія постійно проводить всебічні консультації з недержавними організаціями, профспілками та економічними організаціями. Таким чином, Європейський Союз інформований про всі інтереси у викладі своєї торгової політики [9].

Міжнародна торгівля займає визначне місце в економіці і грає важливу роль у збільшенні валового внутрішнього продукту (ВВП). Валовий внутрішній продукт, у свою чергу, сприяє як зростанню, так і економічному розвитку не тільки на національному, а і на світовому рівні. Кожна країна-член Євросоюзу вносить свою частку у загальне ВВП, найбільший вклад вносять Франція, Німеччина, Італія та Іспанія [12].

Європейська Комісія прагне до укладення нового покоління угод про вільну торгівлю, особливо це стосується країн, що розвиваються, задля підвищення конкурентоспроможності європейської економіки та зростання зайнятості в Європі. Пріоритетом для Європейського Союзу є багатосторонні Європейські відносини, однак його позиція залишається стриманою через побоювання європейських компаній щодо конкурентних недоліків на світових ринках завдяки ініціативам щодо двохсторонніх угод з ключовими торговими партнерами (у тому числі США та Японією) [13].

Головною метою зовнішньоторговельної політики ЄС є спрощення доступу європейських компаній на зарубіжні ринки товарів і послуг. А саме скорочення технічних бар'єрів, що обмежують торгівлю, та усунення бар'єрів для доступу на ринок імпорту з країн, що розвиваються. Таким чином, Європейський Союз

не тільки дасть змогу розвивати торговий потенціал країнам, що розвиваються, а й, з іншого боку, забезпечить своїм членам вихід на нові ринки [14].

Початком досягання цієї мети було рішення у 60-х роках Митного Союзу, щоб кожна країна ЄС могла обмінюватися необмеженою кількістю товарів з іншою країною ЄС без сплати митних зборів або мита. Також був введений єдиний зовнішній митний тариф, тобто однакова митниця для усіх держав-членів на імпорту з країн, що не входять до складу Європейського Союзу. Незважаючи на усунення тарифних бар'єрів, нетарифні бар'єри залишилися. Через це у 1992 році був створений внутрішній ринок Європейського Союзу [8].

Одним із способів відкриття ринків з країнами, що розвиваються, є узгодження умов торгівлі та інвестицій в рамках угод про вільну торгівлю. Це сприятиме збільшенню робочих місць для європейців, притоку нових технологій, доступу до більш дешевих ресурсів і факторів виробництва, а також збільшення можливостей для бізнесу, за рахунок доступу на ринки за межами ЄС. Єдина митна політика і Єдиний митний тариф (ЕТТ) складають основу зовнішньоторговельної політики ЄС.

При глобалізації торгівлі бідніші країни не потрапляють у глухий кут. Європейський Союз намагається знайти способи допомогти цим країнам йти у ногу з рештою країн світу, а не залишатися осторонь. Вирішальне значення має покращення доступу до світових ринків сільськогосподарської та промислової продукції[8].

Загальна зовнішньоторговельна квота країн ЄС (включаючи внутрішньо регіональний товарообіг) більш ніж у 3 рази перевищує аналогічний показник США та приблизно в 2,5 рази – Китаю. Щодо ВВП розмір вихідних та вхідних прямих інвестицій – відповідно 60 та 50% - ЄС також значно перевищує США, Китай та Японію.

У виробництві продукції на експорт у країнах ЄС зайнято 36 млн працівників (16% їх загальної кількості). Понад 35% активів компаній країн ЄС

належить до іноземного бізнесу. На іноземних підприємствах зайнято 19 мільйонів чоловік [15].

Вихід Великобританії – другої з обсягу економіки країни в ЄС, у 2020 також значно ослабив позиції Євросоюзу у світовій економіці. Після більш ніж 40-річного членства британці стали першою країною ЄС, яка покинула Європейський Союз у 2020 році. Брекзит став причиною зниження ВВП об'єднання на 15%. Крім втрати вкладу Сполученого Королівства в бюджет Європейського Союзу, є й інші недоліки для ЄС і його держав-членів. Насамперед вихід Британії з внутрішнього ринку стане бар'єром для торгівлі [16].

У цих умовах посилення протекціоністських тенденцій у світовій торгівлі та скорочення темпів її зростання в обстановці загального уповільнення світового виробництва вкрай негативно позначаються на економіці ЄС. Це відбувається через підвищення ризиків, пов'язаних з торговим протистоянням між США та Китаєм, зростанням напруженості у відносинах США та ЄС, що посилюється експансією китайського капіталу до Європи. Тим часом саме США та Китай є найважливішими зовнішньоекономічними партнерами ЄС (у 2019 р. – близько третини всіх експортно-імпортних поставок) [16].

Підйом в економіці ЄС продовжувався до весни 2020 р., коли вибухнула пандемія COVID-19. Влітку 2020 р. почалося відновлення економіки, проте восени воно було перервано другою хвилею пандемії, що прискорило тенденцію самоізоляції національних економік, завдало удару по єдиному ринку товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Закрилися не лише зовнішні кордони ЄС – повернулися і внутрішні.

Європейський Союз роками формував своє положення у світовому суспільстві і зараз залишається одним з головних полюсів світової економіки поруч із США та Китаєм.

1.3. Методичні підходи до дослідження зовнішньоторговельних відносин країн

Під час роботи над кваліфікаційною роботою магістра було використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. При розгляді теоретичних аспектів сутності міжнародної торгівлі та ретроспектив розвитку зовнішньоторговельних зв'язків Європейського Союзу використовувалися методи дедукції та індукції, а також історичний та логічний метод. Під час дослідження сучасного стану зовнішньоторговельних відносин країн ЄС, статистичним методом було визначено місце країн ЄС у світовій торгівлі товарами та послугами. Під час аналізу особливостей розвитку конкурентоспроможності країн ЄС було використано порівняльно-описовий метод. Для побудови графічних зображень, таблиць для наочної демонстрації результатів дослідження використовували графічний, табличний та схематичний методи дослідження.

Для визначення напрямів подальшого розвитку торговельних відносин Європейського Союзу з основними країнами-партнерами у третьому розділі розраховано показник збалансованості зовнішньої торгівлі за формулою:

$$K = \frac{C}{T_z} \quad (1.1)$$

де K – коефіцієнт збалансованості торгівлі, C – сальдо торговельного балансу, T_z – зовнішньоторговельний обіг [34].

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоторговельної діяльності країн може характеризуватися наступними показниками:

- Показник «-1» - абсолютна незбалансованість імпорту;
- Показник «1» - абсолютна незбалансованість експорту;
- Показник «від -1 до -0,5» - область значної незбалансованості імпорту;
- Показник «від -0,5 до 0» - область порівняльної збалансованості імпорту;

- Показник «0» - область абсолютної збалансованості експорту та імпорту;
- Показник «від 0 до 0,5» - область порівняльної збалансованості експорту;
- Показник «від 0,5 до 1» - область значної незбалансованості експорту [34].

Для розрахунку сальдо торговельного балансу товарів та послуг Європейського Союзу з США та Китаєм використано формулу:

$$C = E - I \quad (1.2)$$

де C – сальдо торговельного балансу;

E – експорт товарів та послуг;

I – імпорт товарів та послуг [34].

Позитивний показник сальдо торговельного балансу зі знаком «+» свідчить про те, що країна є експортером товаром та послуг, а негативний показник зі знаком «-» про те, що країна є виключно імпортером. Показник «0» свідчить про те, що баланс досліджуваної країни є нульовим, тобто експорт товарів та послуг дорівнює імпорту.

Зовнішньоторговельний обіг сумує експорт та імпорт товарів та послуг досліджуваної країни та відображає загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності і розраховується за формулою:

$$T_z = E + I \quad (1.3)$$

Де T_z – зовнішньоторговельний обіг;

E – обсяг експорту;

I – обсяг імпорту [34].

Висновки до першого розділу

1. В умовах глобалізації міжнародна торгівля є одним з головних факторів розвитку економіки завдяки міжнародному поділу праці та спеціалізації окремих країн. Міжнародна торгівля регулюється Світовою

організацією торгівлі, яка є гарантом рішення торгових спорів між країнами-членами. Країнами-лідерами на світовій арені є Китай, США та Німеччина завдяки концентрації на продукції оброблюючої промисловості.

2. Європейський Союз - інтеграційне об'єднання з 27 країн, залишається лідером на світовому ринку завдяки обсягам та динаміці більшості показників. Європейський Союз був створений з метою переплетення економік країн-членів, забезпечення безпеки та рівноправного партнерства. Європейський Союз є найбільшим внутрішнім ринком у світі та однією з найбільш орієнтованих на зовнішній ринок економік. Кожна з країн-членів ЄС є самостійним учасником світового ринку, а Європейський Союз на міжнародній арені постає як окремий член та представляє інтереси кожної країни-члена. Європейська Комісія відповідає за торговельну політику та підписання торговельних угод від імені держав-членів на міжнародних торгових переговорах. Метою ЄС є укладення угод про вільну торгівлю та скорочення технічних бар'єрів, особливо це стосується країн, що розвиваються, задля підвищення конкурентоспроможності та відкриття нових ринків збуту.

3. Під час роботи над кваліфікаційною роботою магістра використовувались загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме: методи дедукції та індукції, історичний та логічний статистичний метод, порівняльно-описовий, графічний, табличний, схематичний та розрахунковий. Для оцінки зовнішньоторговельної співпраці буде розраховано коефіцієнт збалансованості торгівлі країн.

РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН КРАЇН ЄС

2.1. Місце країн Євросоюзу у світовій торгівлі товарами

Товари та послуги, вироблені в ЄС, продаються по всьому світу, але на їхню торгівлю можуть впливати різні аспекти торгової політики, такі як імпорتنі тарифи, регулювання або дискримінація іноземних постачальників.

Зв'язок між товарами та послугами зростає, оскільки доступ до послуг стає все більш передумовою для високих економічних показників багатьох промислових товарів [21].

ЄС є найбільшим у світі експортером промислових товарів і лідером світового ринку високоякісної продукції.

Економіка ЄС вже є однією з найбільш відкритих для торгівлі у світі, а саме: імпорتنі тарифи ЄС на промислову продукцію є одними з найнижчих у світі.

Імпорт від багатьох постачальників промислової продукції до ЄС надходить до об'єднання за зниженими ставками відповідно до умов двосторонніх угод або інших призупинень імпорتنих мит, як-от Загальна схема преференцій [23,24].

Угоди про взаємне визнання (MRA) спрощують доступ до ринку, скорочуючи витрати та час, які пов'язані з обов'язковою сертифікацією продукції [25].

Значення нетарифних бар'єрів у торгівлі, таких як технічні бар'єри в торгівлі або санітарні та фітосанітарні заходи, значно зростали, оскільки тарифи постійно знижуються, а уряди в усьому світі запроваджують більше нормативних вимог для вирішення зокрема проблем здоров'я, безпеки чи навколишнього середовища.

Спосіб обробки товару під час імпорту пов'язаний із країною його походження. Процес глобалізації для країн сприяє тому, що багато різних країн залучені до виробництва. Щоб визначити, звідки походять товари, потрібні чіткі правила походження [25].

Торгова політика ЄС щодо товарів і послуг визначається тим, що ЄС хоче зробити вільною світовою торгівлю товарами та послугами за допомогою переговорів у СОТ та двосторонніх і регіональних торгових угод.

Багатосторонні переговори щодо товарів і послуг призвели до того, що деякі члени СОТ, включаючи країни ЄС, приєдналися до Угоди про інформаційні технології (ІТА), яка надає безмитний доступ до ІТ-продуктів, включаючи комп'ютери, телефони та вхідні дані та компоненти, такі як напівпровідники [13].

ІТА допомогла збільшити торгівлю продуктами інформаційних технологій у чотири рази. З моменту підписання ІТА у 1996 році багато продуктів застаріли, але з'явилися нові. Цілі сектори стали «оцифрованими», наприклад, медичне обладнання та інші складні інструменти.

Низка двосторонніх торгових угод ЄС значно лібералізувала торгівлю товарами. Деякі також містять положення, що стосуються нетарифних бар'єрів і торгівлі послугами. Як приклади можна навести наступні угоди:

- Угода між ЄС і Мексикою про економічне партнерство, політичну координацію та співпрацю відкриває торгівлю як товарами, так і послугами.

- Угода про асоціацію між ЄС і Чилі створює зону вільної торгівлі товарами та послугами.

- Угода про вільну торгівлю між ЄС і Південною Кореєю скасовує тарифи. Угода лише виключає обмежену кількість сільськогосподарської продукції зі скасування тарифів. Це також відкриває нові шляхи у подоланні нетарифних бар'єрів у торгівлі.

- Торгова угода ЄС з Перу та Колумбією відкриває ринки товарів і послуг з

обох сторін.

- Угода про асоціацію між ЄС і Центральною Америкою покращує доступ до ринків товарів і послуг, а також покращує умови для торгівлі за допомогою нових правил щодо нетарифних бар'єрів.

- Угода про вільну торгівлю між ЄС та Сінгапуром містить значні зобов'язання щодо торгівлі послугами, створюючи можливості для інвестицій у багатьох секторах послуг. Угода полегшує доступ промислової та сільськогосподарської продукції до цього важливого експортного ринку та торговельного центру в Південно-Східній Азії завдяки більшому визнанню стандартів ЄС[26].

ЄС продовжує розробляти положення щодо покращення доступу до ринків товарів і послуг з кількома регіонами та країнами, зокрема: інтеграційним об'єднанням МЕРКОСУР, Радою співробітництва арабських країн Перської затоки, Канадою, Індією, Марокко, Україною, Молдовою, Грузією, Вірменією, Малайзією, Індонезією та ін. [27].

Європейський Союз також укладає угоди про економічне партнерство з країнами Африки, Карибського басейну та Тихого океану (АКТ).

Генеральна угода з тарифів і торгівлі – це угода СОТ, яка знижує імпорتنі тарифи на торгівлю товарами в усьому світі.

Генеральна угода СОТ про торгівлю послугами має на меті забезпечення більшої прозорості та передбачуваності відповідних правил і норм, а також сприяння поступовій лібералізації міжнародної торгівлі послугами шляхом послідовних раундів переговорів. [28].

Стосовно динаміки експорту та імпорту товарів в ЄС (рис 2.1, 2.2, 2.3 і 2.12), зазначимо, що у 2022 році загальний експорт з Європейського Союзу склав 2,5 трлн дол. США. Зменшення поставок товарів з Європейського Союзу у вартісному вираженні становило 2,83% порівняно з 2021 роком: експорт товарів скоротився на 73 млрд доларів (у 2021 з Європейського Союзу було поставлено

товарів на суму 2,57 трлн доларів) [29].

За світовими даними близько 15% світової торгівлі товарами припадає на ЄС. Обсяги міжнародної торгівлі товарами значно перевищують обсяги торгівлі послугами, складаючи приблизно втричі більше, що можна пояснити особливостями надання певних послуг та ускладненням міжнародної торгівлі ними через кордон. З початку 2004 року ЄС, Китай і Сполучені Штати Америки є найбільшими світовими гравцями в міжнародній торгівлі. У 2022 році загальний обсяг торгівлі товарами ЄС склав 3646 млрд євро (не включаючи внутрішню торгівлю ЄС), що на 423 млрд євро менше, ніж у Китаю, та на 285 млрд євро більше, ніж у Сполучених Штатах Америки. Внаслідок пандемії COVID-19 загальна торгівля ЄС на 10% та США на 9% скоротилася у 2020-2021 рр., тоді як навпаки торгівля Китаю зросла на 2%. У ЄС імпорт зменшився на 12%, що перевищує зниження експорту на 9%. У США спостерігається протилежна ситуація: експорт зменшився на 13%, а імпорт на 6%. Імпорт Китаю знизився на 1%, а експорт збільшився на 4% [30].

Зобразимо графічно торгівлю товарами за межами Європейського Союзу у період з 2012 року до 2022 року.

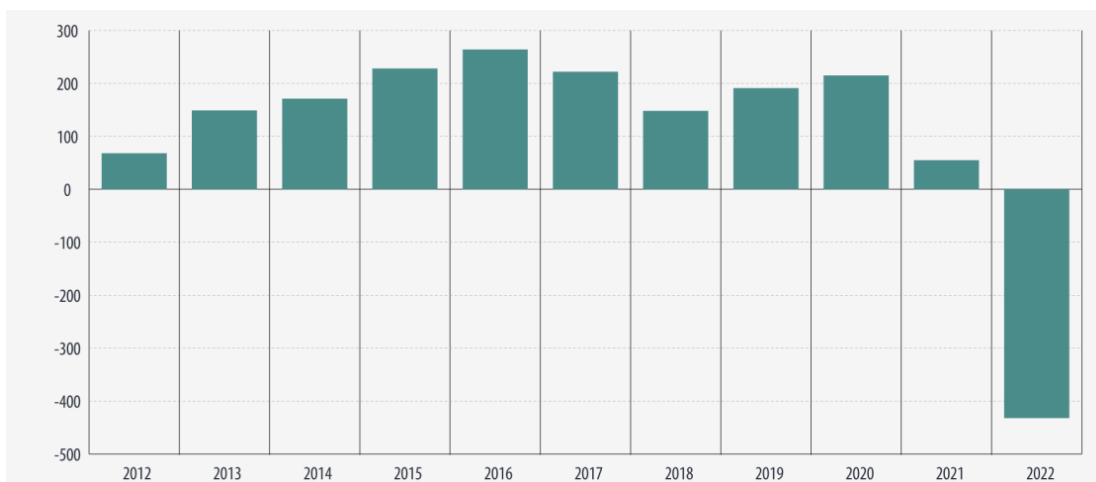


Рис. 2.1. Торговля товарами за межами ЄС у 2012-2022 рр., млрд євро [13]

У 2022 році баланс ЄС становив -432 мільярди євро, що є найвищим

дефіцитом за всю історію.

Динаміку зміни частки ЄС у світовій торгівлі представлено на рис. 2.2.

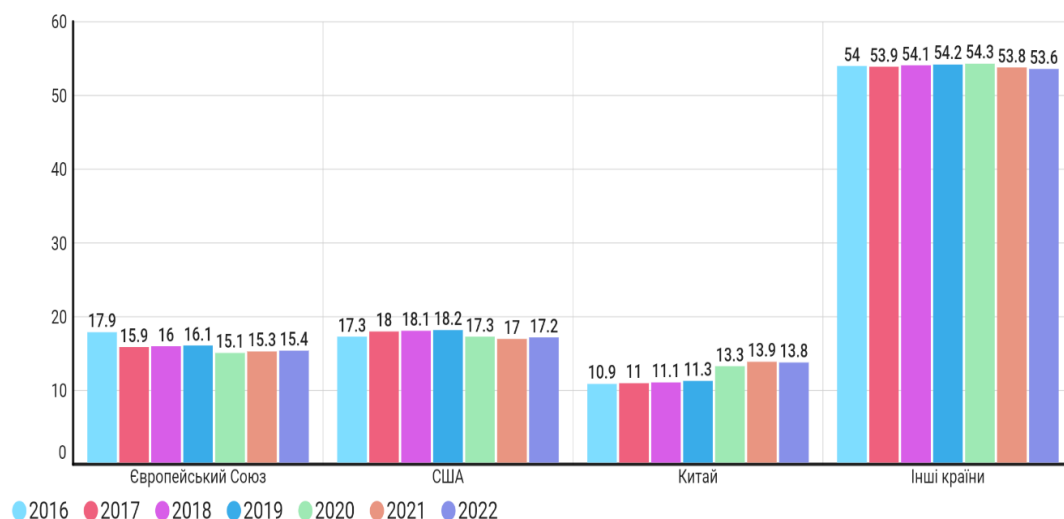


Рис. 2.2. Зміна частки ЄС у світовій торгівлі у 2016-2022 рр., % [30]

У 2022 році переважна більшість країн ЄС торгували більше на внутрішньому ринку ЄС, ніж з країнами за межами ЄС [31].

У 2022 році Сполучені Штати були найбільшим пунктом призначення для експорту товарів із ЄС, тоді як Китай був найбільшим джерелом імпорту товарів із ЄС [27].

На рис. 2.3 представлено розвиток міжнародної торгівлі товарами Європейського Союзу (ЄС). Можна побачити частку ЄС на світових ринках імпорту та експорту, торгівлю всередині ЄС (торгівлю між державами-членами ЄС), основних торговельних партнерів ЄС та категорії продуктів ЄС, які найбільш широко продаються в ЄС.

Європейський Союз є інтеграційним об'єднанням яке займає важливу роль у сучасній світовій торгівлі. Країни ЄС підтримують та розвивають багато торговельних зв'язків з країнами світу. Розглянемо динаміку міжнародної торгівлі товарами ЄС на рисунку 2.3.

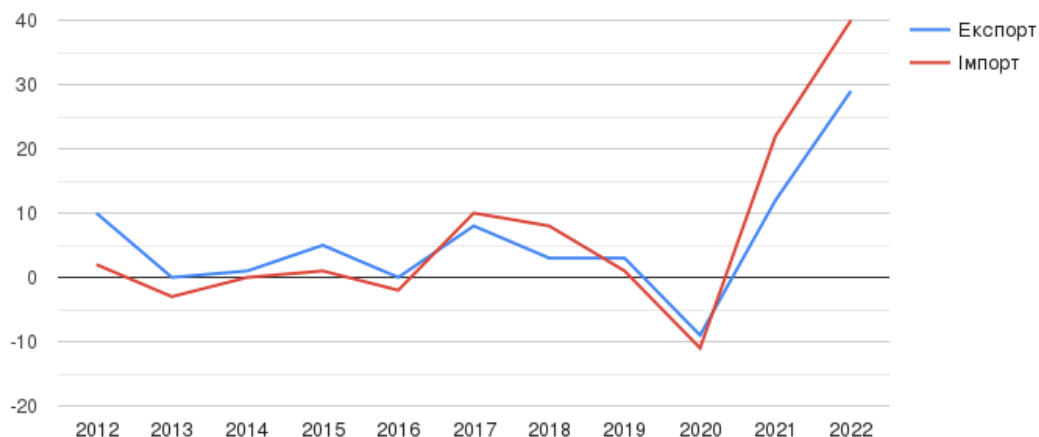


Рис. 2.3. Динаміка міжнародної торгівлі товарами ЄС у 2012–2022 рр., млрд євро [32]

Серед держав-членів ЄС у 2022 році Німеччина мала найвищу частку торгівлі з країнами поза ЄС, на неї припало 28 % експорту товарів ЄС до країн, що не входять до ЄС, і 20 % імпорту ЄС.

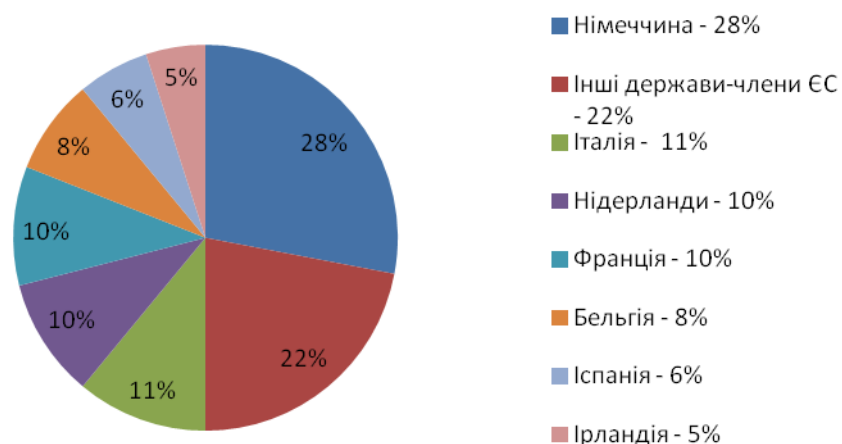


Рис. 2.4. Частка країн у географічній структурі експорту у 2022, % [27]

Наступні три найбільші експортери - це є Італія (11 %), Нідерланди та Франція (по 10 %), були єдиними іншими державами-членами ЄС, на частку яких припадала двозначна частка експорту ЄС. У 2022 році Нідерланди (18 %), Італія (11 %) і Франція (10 %) слідували за Німеччиною як найбільші імпортери

товарів із країн, що не є членами. Відносно високу частку Нідерландів можна, принаймні частково, пояснити через значну кількість товарів, які надходять до ЄС через Роттердам, який є провідним морським портом ЄС.

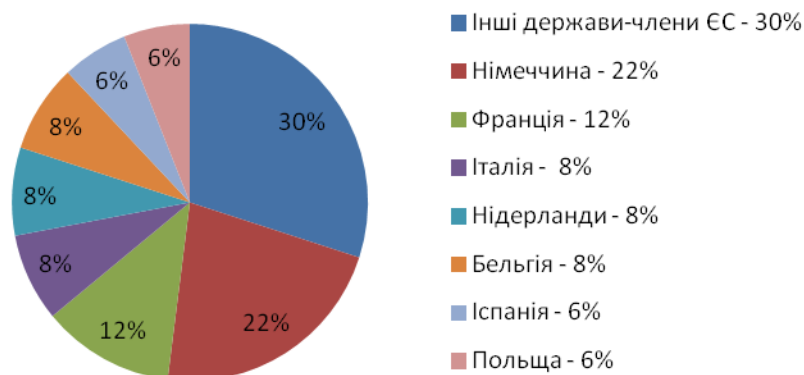


Рис. 2.5. Частка країн у географічній структурі імпорту у 2022, % [27]

Найвища частка торгівлі товарами всередині ЄС у Люксембурзі, Словаччині та Чехії.

Торгівля товарами між державами-членами ЄС оцінювалася - з точки зору експорту - у 4227 млрд євро у 2022 році, це на 64 % вище, ніж рівень, зафіксований для експорту з ЄС до країн, що не входять до ЄС. (Рис. 2.6., 2.7.)

Експорт торгівлі товарами всередині ЄС зріс на 23 % у 2021 та 2022 роками. Якщо розглядати експорт, то найбільше зростання між 2021 та 2022 роками було зареєстровано в Греції (40 %), Литві (38 %) та Болгарії (36 %). Для імпорту товарів всередині ЄС найбільше зростання було зареєстровано у Латвії (45 %), Естонії та Хорватії (по 35 %) [18].

Як і у випадку з торгівлею за межами ЄС, у 2022 році Німеччина також була державою-членом ЄС із найвищим рівнем торгівлі всередині об'єднання, на яку припало 20 % експорту товарів ЄС до інших держав-членів та 22 % імпорту товарів ЄС з інших країн.

Частку експорту та імпорту товарів у географічній структурі між країнами ЄС представлено на рис. 2.6 та 2.7.

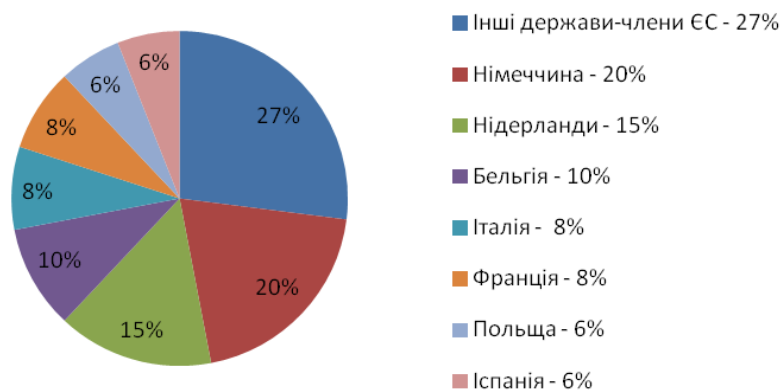


Рис. 2.6. Частка країн у географічній структурі експорту між країнами ЄС у 2022 р., % [27]

Держави-члени ЄС, а саме: Нідерланди (15 %) були єдиною іншою державою-членом ЄС, яка внесла понад одну десяту експорту всередині ЄС, знову ж таки внаслідок Роттердамського ефекту, тоді як Франція (12 %) була єдиною іншою країною-членом ЄС, на яку припадає більше ніж одна десята імпорту всередині ЄС.

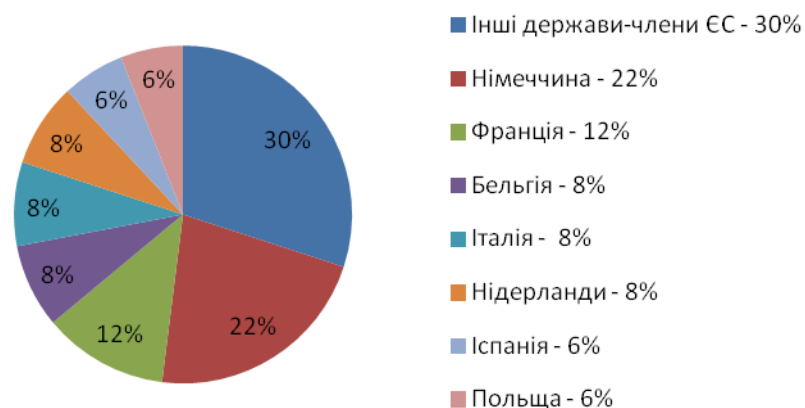


Рис. 2.7. Частка країн у географічній структурі імпорту між країнами ЄС у 2022 р., % [33]

Важливість внутрішнього ринку ЄС підкреслюється тим фактом, що торгівля товарами всередині ЄС була вищою, ніж торгівля за межами ЄС для

всіх держав-членів ЄС, крім Ірландії та Греції. Частка загальної торгівлі товарами, яка припадала на потоки всередині та поза ЄС, значно відрізнялася між державами-членами, певною мірою відображаючи історичні зв'язки та географічне розташування. У 2022 році найвищі частки торгівлі всередині ЄС (понад 75 % від загальної торгівлі) були зафіксовані для Люксембургу (86,3 %), Словаччини (78,5 %) і Чехії (76,8 %), а для Греції це співвідношення впало до 47,3,2 % і 37,5 % для Ірландії [34].

Сполучені Штати є найбільшим експортним партнером ЄС, тоді як Китай є імпортером. У період з 2021 по 2022 рік експорт товарів ЄС зріс для всіх основних торговельних партнерів, крім Росії (-4,7 %), для якої були введені експортні обмеження. Серед основних торговельних партнерів найвищий річний темп зростання був зафіксований для експорту до Мексики (2,8 %), Сполучених Штатів (2,5 %), Бразилії (2,4 %) і Туреччини (2,3 %).

На рисунках 2.8 та 2.9 представимо основних торговельних партнерів ЄС.

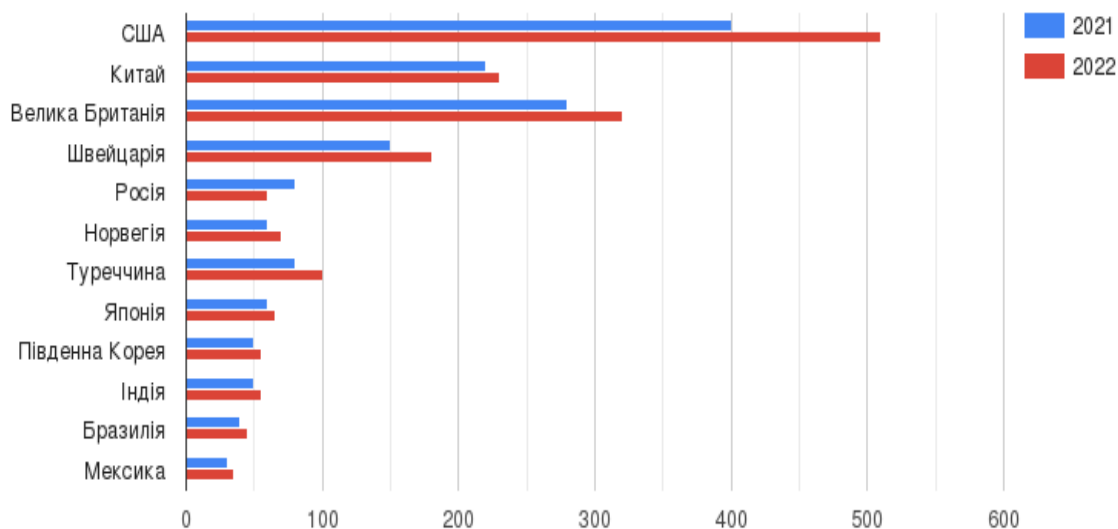


Рис. 2.8. Географічна структура експорту товарів ЄС у 2021 та 2022 рр., млрд євро [25]

Сполучені Штати залишаються на першому місці серед партнерів за експортом країн ЄС у 2022 р. з часткою майже 20 %. Сполучене Королівство

було другим за величиною пунктом призначення експорту з ЄС (13 % від загального обсягу ЄС), за ним ішов Китай (9 %). На сім найбільших ринків призначення для експорту товарів ЄС - Сполучені Штати, Сполучене Королівство, Китай, Швейцарія, Туреччина, Японія та Норвегія - припадає майже 58 % усього експорту товарів ЄС.

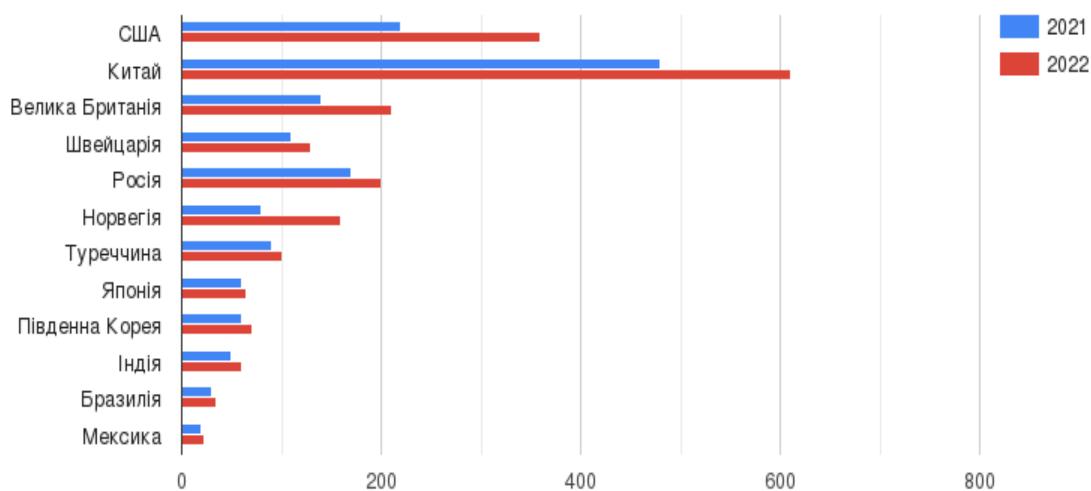


Рис. 2.9. Географічна структура імпорту товарів ЄС у 2021 та 2022 рр., млрд євро [27]

Сім найбільших постачальників товарів, що імпортуються в ЄС, були майже тими самими країнами, що й сім найбільших ринків призначення для експорту ЄС. На ці сім країн припадало три п'ятих (60 %) усього імпорту товарів до ЄС. З понад п'ятою (21 %) усього імпорту Китай був найбільшим постачальником товарів до ЄС у 2022 році. Сполучені Штати (12 %) слідували з певною відстанню [35].

Розглянемо торговельну структуру Європейського Союзу. Спостерігається велике позитивне сальдо торгівлі машинами, транспортними засобами та хімікатами. У період з 2021 по 2022 рік вартість експорту за межі ЄС зросла для всіх груп продуктів [19].

Що стосується імпорту, спостерігалася подібна картина із значним

загальним зростанням рівня імпорту енергоносіїв за межі ЄС.

Активне сальдо торгівлі товарами за межами ЄС у розмірі 67,9 млрд євро у 2021 році було зумовлене великим активним сальдо торгівлі хімічними речовинами (190,3 млрд євро), машинами та транспортними засобами (126,6 млрд євро) і меншим профіцитом у продуктах харчування та напоях (56,5 млрд євро). Це було більш ніж компенсовано великим дефіцитом торгівлі енергоносіями (-653,9 млрд євро) і меншим дефіцитом сировини (49,1 млрд євро) та іншими промисловими товарами (90,8 мільярда євро) [27]. Розглянемо товарну структуру експорту товарів на рисунку 2.10.

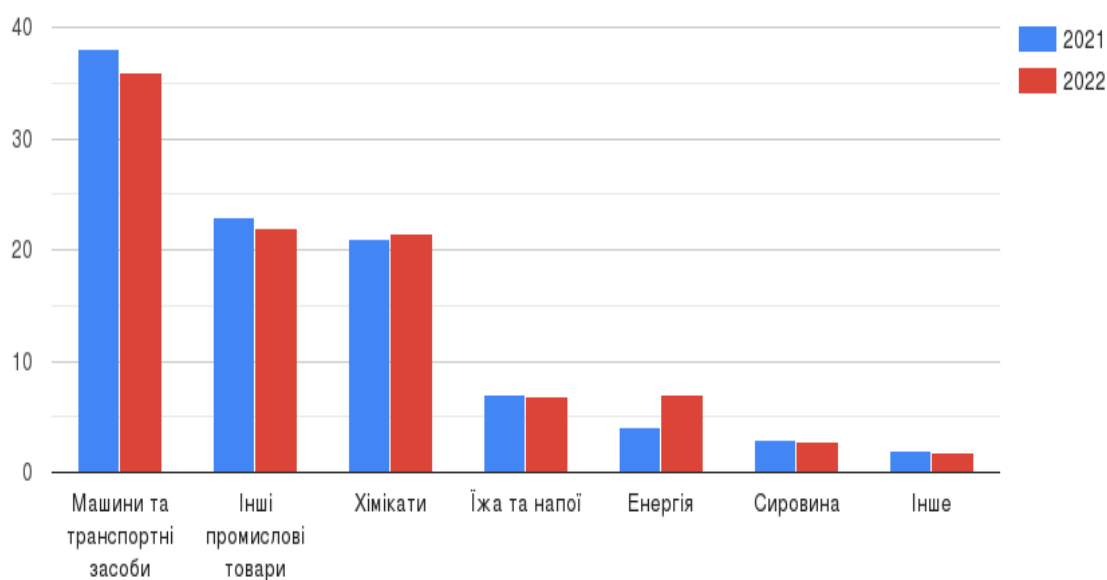


Рис. 2.10. Товарна структура експорту ЄС у 2021 та 2022 рр.,% [36]

Частки експорту товарів ЄС за товарною структурою не змінилися суттєво між 2021 та 2022 роками, за винятком зростання на 2,2 % для енергетичних ресурсів, підвищившись з 4,8 % у 2021 році до 7,0 % у 2022 році, і зниження для машин і транспортних засобів на 1,4 %, впавши з 38,4 % у 2021 році до 37,0 % у 2022 році.

Розглянемо товарну структуру імпорту Європейського Союзу на рисунку 2.11.

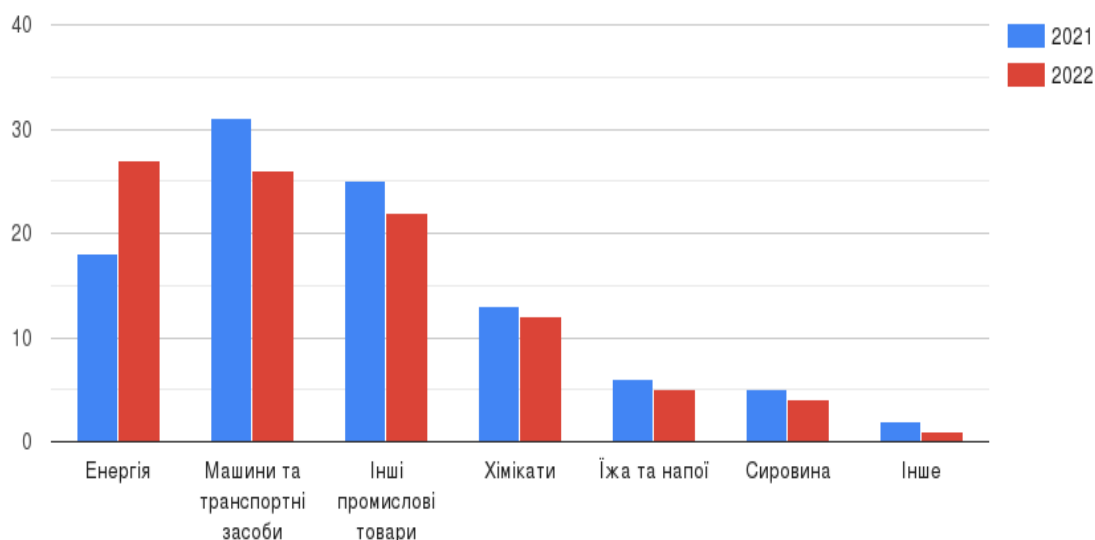


Рис. 2.11. Товарна структура імпорту ЄС у 2021 та 2022 рр., % [27]

Розглядаючи частку товарної структури імпорту ЄС імпорт енергії зріс на 9,4 % і склав 27,8 % у 2022 році. Натомість, за той самий період зменшилася частка машин і транспортних засобів та інших промислових товарів.

Європейський Союз, Китай і Сполучені Штати є трьома найбільшими світовими гравцями в міжнародній торгівлі (див. рис. 2.12) з 2004 року, коли Китай випередив Японію.

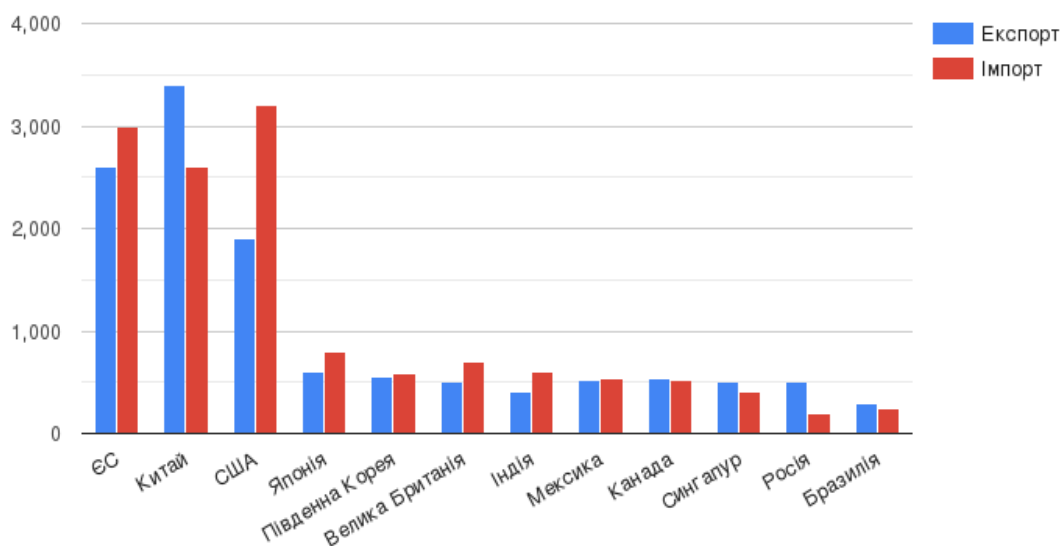


Рис. 2.12. Основні країни-лідери на ринку міжнародної торгівлі товарами у 2022 р., млрд євро

У 2022 році загальний рівень торгівлі товарами (експорт та імпорт), зафіксований для ЄС, становив 5575 мільярдів євро (зауважте, що це не включає торгівлю всередині ЄС), що на 417 мільярдів євро менше, ніж значення для Китаю та 414 євро. мільярдів вище рівня, зафіксованого для Сполучених Штатів.

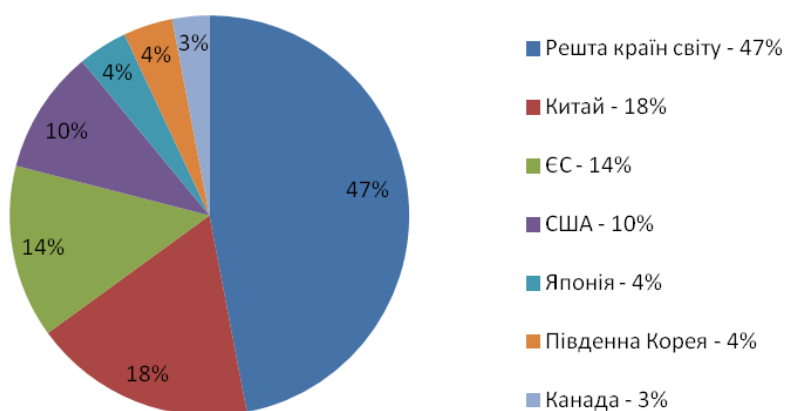


Рис. 2.13. Частки на світовому ринку експорту товарів, 2022 р. (% частка світового експорту) [27]

З огляду на потоки експорту, ЄС (13,7 %) мав другу за величиною частку світового експорту товарів після Китаю (18,3 %), але перед Сполученими Штатами (10,4 %), див. рис. 2.13.

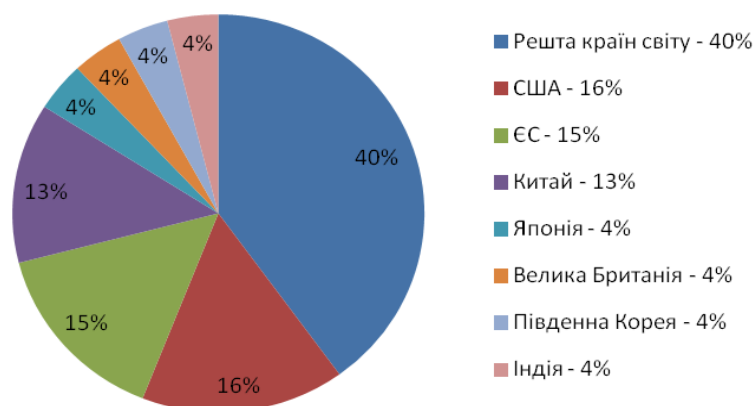


Рис. 2.14. Частки на світовому ринку імпорту товарів, 2022 р. (% частка світового імпорту) [27]

З огляду на потоки імпорту, ЄС (15,3 %) також мав другу за величиною частку світового імпорту товарів після Сполучених Штатів (16,3 %), але перед Китаєм (13,2 %), див. рис. 2.14.

Зобразимо графічно географічну структуру експорту товарів Європейського Союзу (рис. 2.15). Як представлено на рисунку можна зазначити, що найбільша частина експорту товарів ЄС припадає на США, Китай, Швейцарію. Ці країни є основними торговельними партнерами ЄС. Також важливого значення у географічній структурі експорту мають такі країни-партнери, як Велика Британія, Туреччина, Японія, Норвегія, Південна Корея.

На рис. 2.16. представимо частку країн-партнерів у експорті товарів з ЄС.

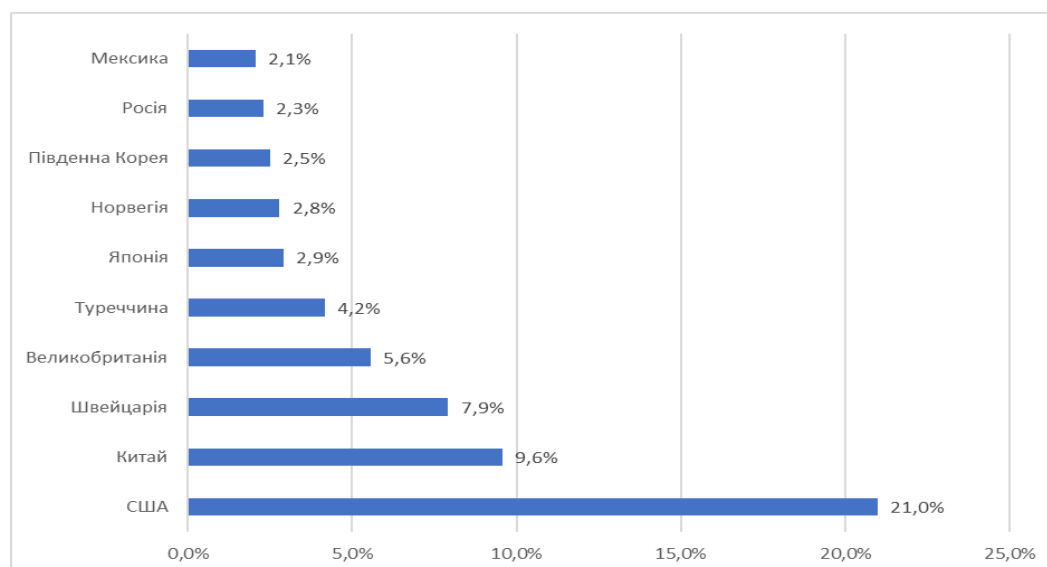


Рис. 2.15. Частка країн-партнерів у експорті товарів з ЄС у 2022 р., %

[18,32]

Основна частка у структурі експорту товарів ЄС припадає на США (21%), на другому місці Китай (9,6%), на третьому Швейцарія (7,9%). Великобританія після виходу з Європейського Союзу залишається одним з головних торговельних партнерів з експорту товарів і частка у 2022 р. склала 5,6%. На Туреччину припадає 4,2%, Японію 2,9% [32].

Основними товарними позиціями у структурі експорту ЄС реактори ядерні,

котли, обладнання та механічні пристрої, фармацевтична продукція, засоби наземного транспорту крім залізничного, електричні машини та обладнання та їх частини, мінеральне паливо та нафта, інструменти та апарати оптичні, фотографічні, пластмаси та вироби з них, органічні хімічні сполуки, літальні апарати, космічні та їх частини, перли та дорогоцінне каміння. (див. рис. 2.16)

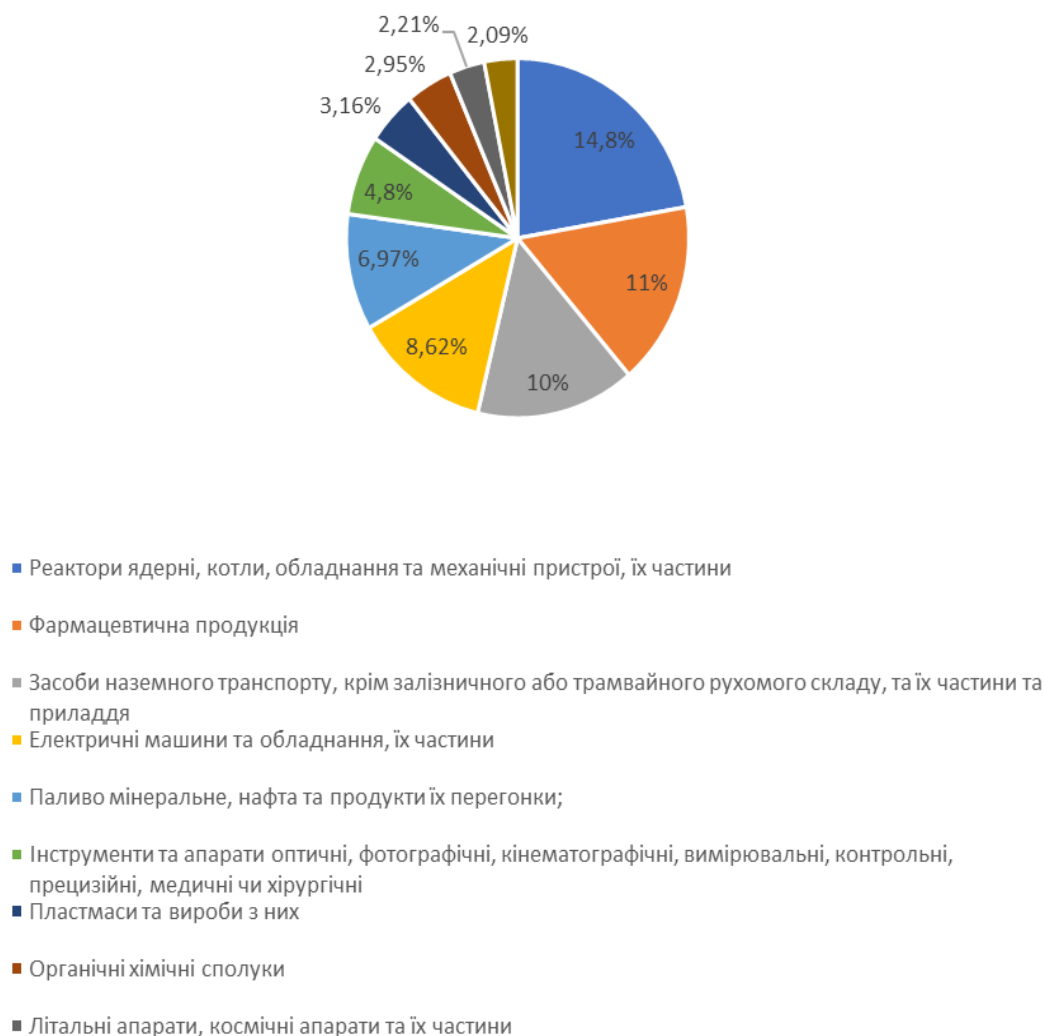


Рис. 2.16. Частка товарів у товарній структурі експорту ЄС у 2022 р., % [27]

Частка у структурі експорту на ядерні реактори, котли, обладнання та механічні пристрої та їх частини дорівнює 14,8%, фармацевтична продукція - 11%, засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу - 10%, електричні машини та обладнання та їх частини - 8,62%,

мінеральне паливо, нафта та продукти їх перегонки – 6,97%, інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні – 4,8%, пластмаси та вироби з них – 3,16% та ін [27].

У 2022 році у 27 країнах ЄС фактичне індивідуальне споживання на душу населення, виражене в стандартах купівельної спроможності (PPS), та воно коливалося від 67 до 138%.

Згідно з Євростатом, фактичне індивідуальне споживання (AIC) включає товари і послуги, фактично споживані домогосподарствами, незалежно від того, як вони купуються та оплачуються. AIC на душу населення є показником матеріального добробуту домогосподарств [41].

У 2022 році дев'ять країн ЄС мали показник AIC на душу населення вище середнього. Найвищі рівні були зафіксовані в Люксембурзі (138%), Німеччині (119%) та Австрії (118%) [27].

З іншого боку, 18 країн ЄС мали показник AIC нижче середнього рівня. Найнижчі показники спостерігалися в Болгарії (67%, що на 33% нижче середнього в ЄС), Угорщині (72%, що на 28% нижче) та Словаччині (73%, що на 27% нижче) [33].

Валовий внутрішній продукт (ВВП) на душу населення, який є показником економічної активності, також відрізняється серед членів ЄС.

У 11 країнах ЄС ВВП на душу населення був вище середнього рівня. Найвищі показники спостерігалися в Люксембурзі (на 161% вище середнього в ЄС), Ірландії (на 133%) та Данії (на 37%). Болгарія (на 41% нижче середнього показника в ЄС), Словаччина і Греція (обидві на 32% нижче) зайняли найнижчі позиції у списку [27].

У Польщі фактичне індивідуальне споживання на душу населення систематично зростає. У 2018 році AIC на душу населення у стандарті купівельної спроможності становив 78%, що є на 22% нижче середнього показника в ЄС.

У 2022 році польський ВВП на душу населення склав 80% середнього показника в ЄС. Це свідчить про поступове покращення економічної ситуації в Польщі, що призводить до зростання рівня споживання та збільшення економічного добробуту населення. Польща продовжує наближатися до середнього рівня споживання та ВВП в ЄС, що свідчить про позитивну тенденцію у розвитку її економіки[37].

Сукупний імпорт товарів до Європейського союзу становив 3,02 трлн дол. США у 2022 році. У вартісному вираженні збільшення поставок товарів до Європейського союзу порівняно з 2021 роком склало 20%: Імпорт товарів зріс на 516 млрд дол. США (у 2021 до Європейського союзу було завезено товарів на суму 2,51 трлн доларів).

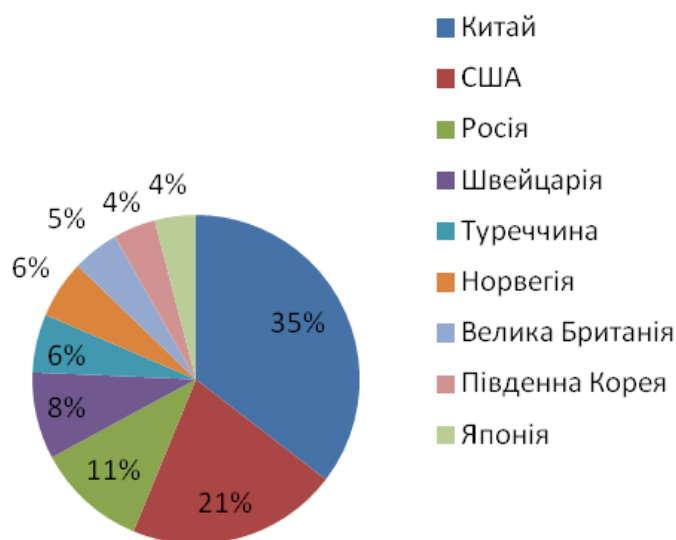


Рис. 2.17. Основні напрямки імпорту товарів до Європейського Союзу у 2022 р., [27]

За представленими на рисунку 2.17 даними ми бачимо, що головними імпортерами продукції до країн ЄС є Китай - 21% (657 млрд дол. США), США - 12,3% (372 млрд дол. США), Росія - 6,46% (195 млрд дол. США), Швейцарія - 5,08% (153 млрд дол. США), Туреччина з часткою 3,41% (103 млрд US\$);

Норвегія з часткою 3,39% (102 млрд дол. США), Великобританія - 2,73% (82 млрд дол. США), Південна Корея - 2,47% (75 млрд дол. США), Японія - 2,4% (72 млрд дол. США) [27].

Структура імпорту до Європейського Союзу в 2022 році була представлена такими основними товарними групами:

27% (831 млрд USD): 27 - Паливо мінеральне, нафта та продукти їх перегонки; бітумінозні речовини; воски мінеральні;

12,8% (388 млрд USD): 85 - Електричні машини та обладнання, їх частини; звукозаписна та звуковідтворювальна апаратура, апаратура для запису та відтворення телевізійного зображення та звуку, їх частини та приладдя;

9,53% (288 млрд USD): 84 - Реактори ядерні, котли, обладнання та механічні пристрої; їх частини;

4,01% (121 млрд USD): 87 - Засоби наземного транспорту, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їх частини та приладдя;

3,73% (112 млрд USD): 29 - Органічні хімічні сполуки;

3,35% (101 млрд USD): 30 - Фармацевтична продукція;

2,87% (87 млрд USD): 90 - Інструменти та апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медичні чи хірургічні; їх частини та приладдя;

2,31% (70 млрд USD): 39 - Пластмаси та вироби з них;

2,1% (63 млрд USD): 71 - Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали, метали, плаковані дорогоцінними металами, та вироби з них; біжутерія; монети;

1,93% (58 млрд USD): 72 - Чорні метали.

ТОП-10 товарів, що імпортувалися до Європейського союзу, в 2022 році:

11% (335 млрд дол.): 2709 - Нафта сира та нафтопродукти сирі, отримані з бітумінозних мінералів;

7,52% (227 млрд дол.): 2711 - Гази нафтові та вуглеводні газоподібні інші;

3,3% (99 млрд дол.): 2710 - Нафта та нафтопродукти, отримані з бітумінозних порід, крім сирих; продукти, не включені до інших груп або не включені, що містять 70 мас.% або більше нафти або нафтопродуктів, отриманих з бітумінозних порід, причому ці нафтопродукти є основними складовими препаратів; відпрацьовані олії;

2,87% (86 млрд дол.): 8517 - Апарати телефонні, включаючи телефонні апарати для стільникових мереж зв'язку або інших бездротових мереж зв'язку; інша апаратура для передачі або прийому голосу, зображень або інших даних, включаючи апаратуру для комунікації в мережі дротової або бездротової передачі даних;

2,27% (68 млрд дол.): 8471 - Обчислювальні машини та їх блоки (комп'ютери); магнітні або оптичні пристрої для зчитування, машини для перенесення даних на носії інформації в кодованій формі та машини для обробки подібної інформації, в іншому місці не названі або не включені;

1,98% (60 млрд дол.): 8703 - Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей (крім моторних транспортних засобів товарної позиції 8702), включаючи вантажопасажирські автомобілі-фургони та гоночні автомобілі;

1,77% (53 млрд дол.): 8542 - Схеми електронні інтегральні;

1,61% (48 млрд дол.): 3004 - Лікарські засоби (крім товарів товарної позиції 3002, 3005 або 3006), що складаються із змішаних або незмішаних продуктів, для використання в терапевтичних чи профілактичних цілях, розфасовані у вигляді дозованих лікарських форм;

1,6% (48 млрд дол.): 2933 - З'єднання гетероциклічні, що містять лише гетероатом(и) азоту [38].

Європейський Союз займає провідне положення на світовому ринку товарів поруч з США та Китаєм, які залишаються найбільшими торговельними партнерами. За аналізованими даними відслідковується позитивна динаміка експорту та імпорту товарів Європейського Союзу.

2.2. Динаміка галузевої та географічної структури зовнішньої торгівлі послугами країн ЄС

Торгівля послугами охоплює широкий спектр секторів, таких як транспорт, телекомунікації, професійні послуги, фінансові послуги, поштові та кур'єрські послуги, роздрібна торгівля та розподіл, екологічні послуги та туристичні послуги. Торгові угоди ЄС зазвичай охоплюють торгівлю послугами. Метою ЄС є забезпечення того, щоб постачальникам послуг із ЄС дозволено надавати послуги на іноземних ринках і не зазнавати дискримінації по відношенню до національних операторів чи інших іноземних операторів у тому самому секторі[39]. Розглянемо динаміку торгівлі послугами Європейського Союзу у період з 2016 до 2021 року.

Таблиця 2.1

Динаміка торгівлі послугами ЄС у 2016-2021 рр., млрд євро

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Експорт	855	932	995	1072	919	1067
Імпорт	780	821	860	1021	910	945
Сальдо торгівельного балансу	74	111	135	51	9	122

Джерело: складено автором за матеріалом [38]

З 2016 по 2019 рік експорт послуг ЄС до країн, що не є членами ЄС, щорічно збільшувався з 855 мільярдів євро у 2016 році до 1072 мільярдів євро в 2019 році. У 2020 році експорт впав до 919 мільярдів євро в результаті пандемії COVID-19. У 2021 році експорт відновився майже до показників 2019 року з 1067 мільярдами євро. За той самий період імпорт послуг ЄС із країн, що не є членами ЄС, зріс з 780 мільярдів євро у 2016 році до 1021 мільярда євро у 2019

році, а потім знизився до 910 мільярдів євро у 2020 році. У 2021 році імпорт відновився до 945 мільярдів.

Графічно представимо динаміку торгівлі послугами у ЄС у 2016-2021 рр. на рис. 2.18.

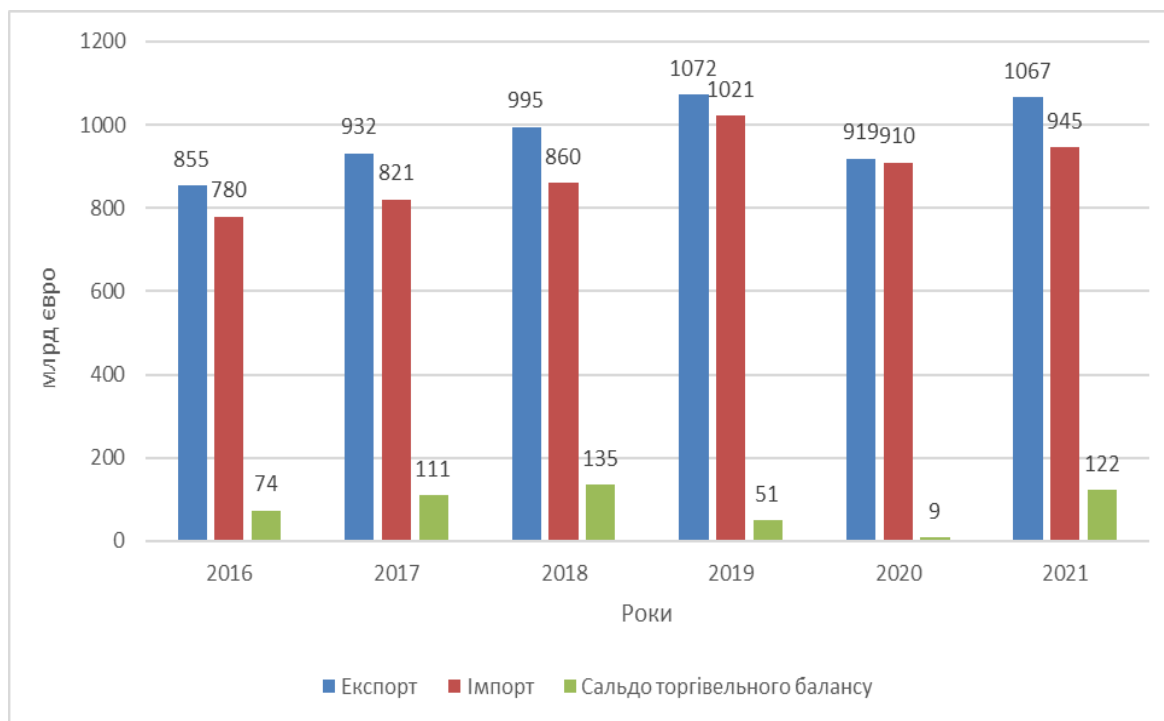


Рис. 2.18. Динаміка торгівлі послугами у ЄС у 2016-2021 рр., млрд євро [27]

США, Швейцарія та Китай залишаються найбільшими партнерами Європейського Союзу у торгівлі послугами. Великобританія після виходу з Європейського Союзу також стала одним з головних партнерів ЄС. Після кризи, спричиненої пандемією «Covid-19», відстежується зростання показників експорту та імпорту послуг. Розглянемо статистичні дані торгівлі послугами ЄС із партнерами у період з 2020 до 2021 року.

Таблиця 2.2

Основні торговельні партнери з експорту послуг ЄС, млрд євро

Країна	2020	2021
США	185	238
Великобританія	186	205
Швейцарія	105	115
Китай	47	59
Японія	27	31
Сінгапур	22	25
Рф	24	25
Норвегія	20	23
Гонконг	17	21
Індія	14	19
Австралія	16	19

Джерело: складено автором за матеріалом [44]

У період 2020-2021 років спостерігається збільшення експорту Європейського Союзу: у США до 238 млрд євро, у Великобританію до 205 млрд євро та у Швейцарію до 115 млрд євро.

З іншими країнами партнерами також відстежується зростання експорту послуг відносно 2020 року, але незначні. Залишився майже незмінним об'єм експорту в рф (з 24 млрд євро до 25 млрд євро) та Норвегію (з 20 млрд євро до 23 млрд євро).

Графічно представимо динаміку експорту послуг з країнами-партнерами у 2020-2021 рр. на рис. 2.19.

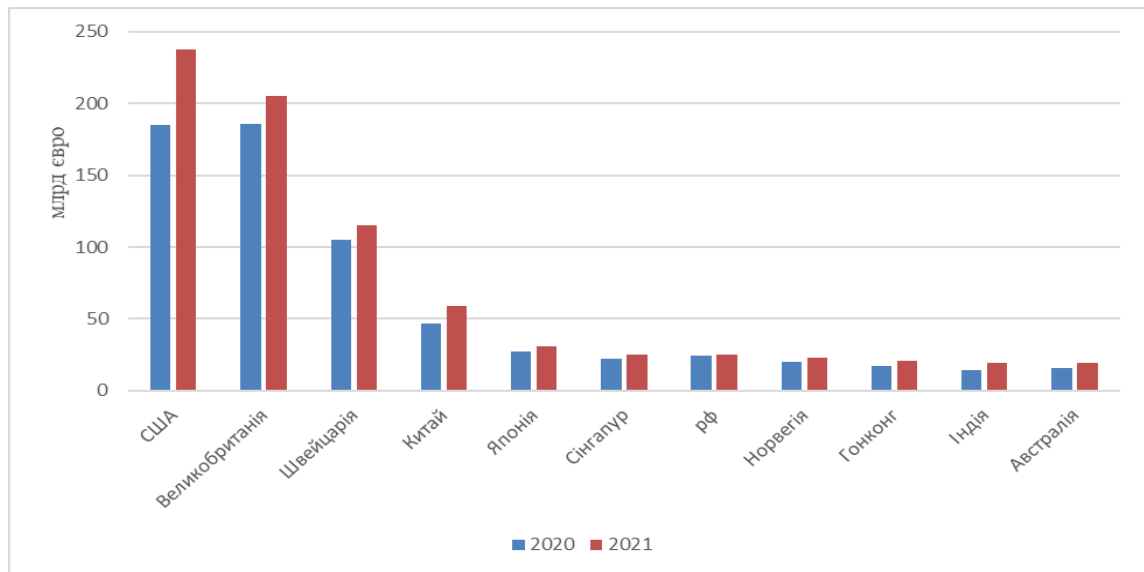


Рис.2.19. Основні торговельні партнери з експорту послуг ЄС, млрд євро
[28]

Імпорт у ЄС також збільшився у період 2020-2021 роках. Основні торговельні партнери з експорту послуг Європейського союзу також є і основними партнерами з імпорту.

Таблиця 2.3

Основні торговельні партнери з імпорту послуг ЄС, млрд євро

Країна	2020	2021
США	263	326
Великобританія	167	175
Швейцарія	59	65
Китай	32	39
Сінгапур	29	32
Індія	18	21
Кайманові острови	12	18
Японія	13	15
Канада	12	14
Норвегія	12	13

Джерело: складено автором за матеріалом [27]

Основними країнами-партнерами, які експортують послуги у ЄС є США, Великобританія та Швейцарія. Спостерігається значне зростання імпорту з США у 2021 році у порівнянні з 2020 роком – на 63 млрд євро. З Великобританії імпорт збільшився на 8 млрд євро та зі Швейцарії на 6 млрд євро. З 2020 року показники імпорту збільшились на 1 млрд євро з Норвегії, на 2 млрд євро з Канади та Японії та на 3 млрд євро з Індії.

Графічно представимо динаміку імпорту послуг з країнами-партнерами у 2020-2021 рр. на рис. 2.20.

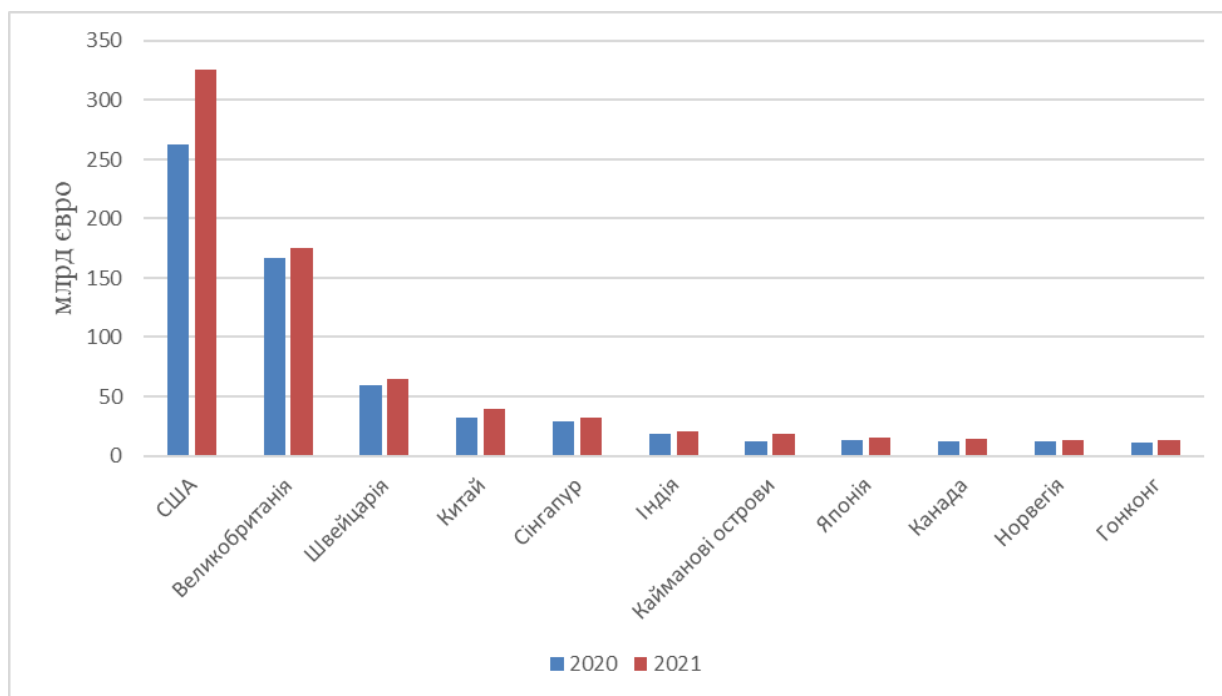


Рис. 2.20 Основні торговельні партнери з імпорту послуг ЄС, млрд євро

Джерело: [27]

На рисунку 2.21 представимо частку основних партнерів з експорту та імпорту послуг ЄС у 2021р.

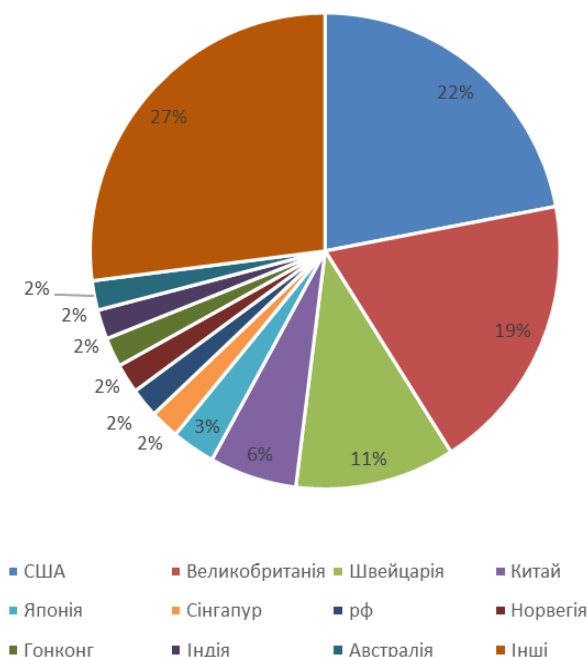


Рис. 2.21. Частка країн партнерів ЄС у географічній структурі експорту послуг у 2021 р., % [27]

У 2021 році Сполучені Штати та Великобританія були найбільшим напрямком експорту послуг ЄС із торгівлею, яка оцінювалася у 238 та 205 мільярдів євро відповідно, що становить 22% та 19% усього експорту до країн, що не є членами ЄС. Наступними за величиною напрямками були Швейцарія (11 %) і Китай (6 %). У 2021 році на всі країни, показані на малюнку, разом припало близько 73 % усього експорту послуг із ЄС до країн, що не є членами ЄС.

Європейський Союз займає важливе місце у сучасній світовій торгівлі. Країни ЄС підтримують та розвивають багато торговельних зв'язків з країнами світу та займають провідне місце у торгівлі послугами на світовій арені.

Розглянемо частку держав-членів ЄС у міжнародній торгівлі послугами з країнами, що не є членами.

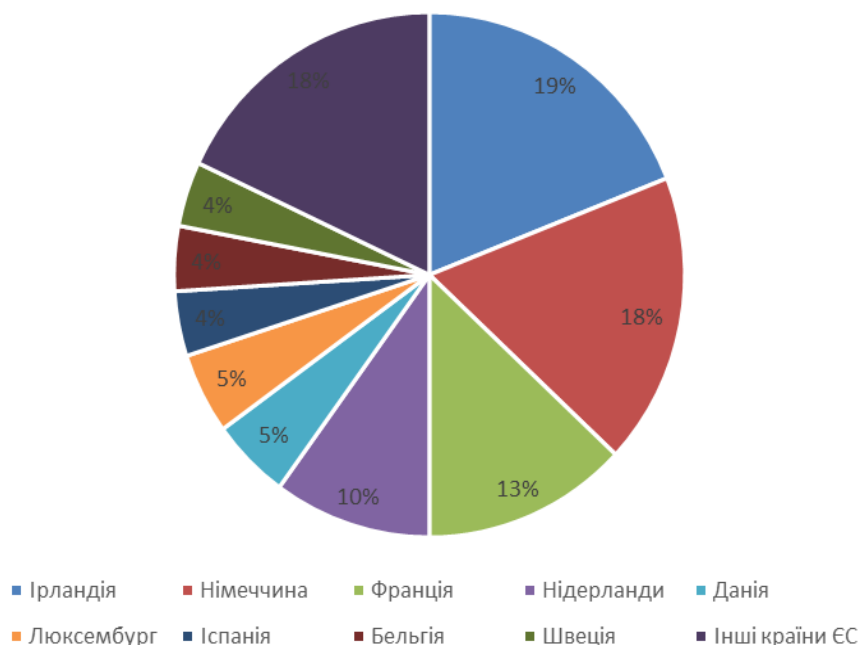


Рис. 2.22. Частка держав-членів ЄС у міжнародній торгівлі послугами з країнами, що не є членами (екстра-ЄС) у 2021 р., % [27]

У 2021 р. Ірландія була країною-членом ЄС з найвищим обсягом експорту послуг до країн, що не є членами, її експорт на суму 200 мільярдів євро еквівалентний 19% від загального обсягу ЄС.

Наступні найвищі рівні експорту до країн, що не є членами, були зафіксовані Німеччиною (194 млрд євро або 18 %), Францією (142 млрд євро або 13 %) та Нідерландами (107 млрд євро або 10 %). Ірландія також мала найвищий рівень імпорту послуг із країн, що не є членами ЄС, з 250 млрд євро або 26% від загального обсягу ЄС.

Далі йдуть Німеччина (157 млрд євро, або 17%), Нідерланди (108 млрд євро, або 11%) і Франція (101 млрд євро, або 11%).

Розглянемо частку країн партнерів ЄС у географічній структурі імпорту послуг у 2021 році.

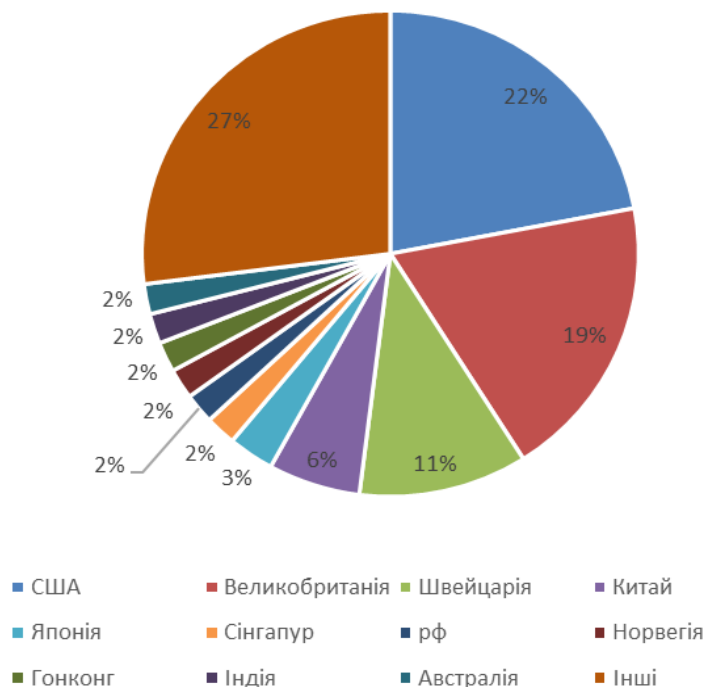


Рис. 2.23. Частка країн партнерів ЄС у географічній структурі імпорту послуг у 2021 р., % [27]

Найбільшими імпортерами послуг серед партнерів ЄС традиційно залишаються США, Великобританія, Швейцарія та Китай. У 2021 році частка США сягнула 22%, а Великобританії - 19%. Швейцарія зайняла почесне третє місце серед країн імпортерів послуг з ЄС з часткою 11%, Китай, з невеликим відривом, 6%.

Важливість внутрішнього ринку Європейського Союзу зумовлена тим, щоб торгівля між країнами-членами була вище, ніж торгівля за межами ЄС. Зобразимо графічно обсяги торгівлі у середині Європейського Союзу та торгівлі з країнами, що не входять у склад ЄС[45].

Графічно зобразимо торгівлю послугами всередині Європейського Союзу та поза його межами на рисунку 2.24.

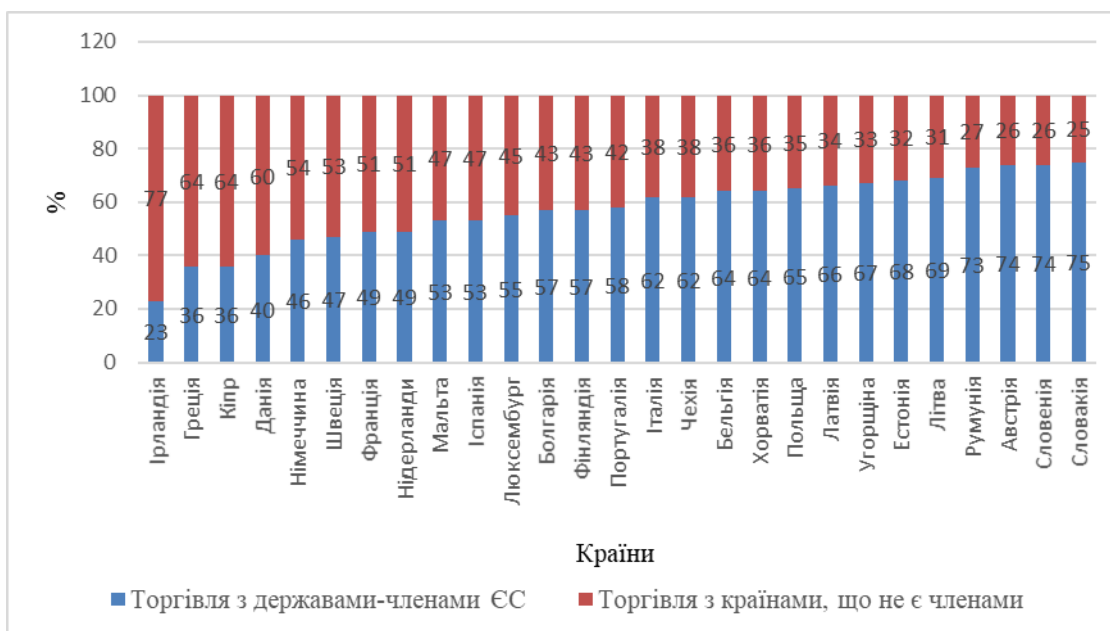


Рис. 2.24. Торгівля послугами всередині та поза ЄС у 2021 р., % (експорт плюс імпорт) [13]

У 2021 році розподіл загального обсягу торгівлі послугами (сума імпорту та експорту) між торгівлею з країнами, що не є членами ЄС, з одного боку, та торгівлею з іншими державами-членами ЄС, з іншого боку, значно відрізнявся між державами-членами ЄС.

Певною мірою це відображало або географічну близькість, або історичні торгові асоціації. Таким чином, Ірландія (77 %) продемонструвала значну частку міжнародної торгівлі послугами за межами ЄС, як і Греція та Кіпр (обидві 64 %) [48].

Торгівля послугами охоплює широкий спектр секторів, таких як транспорт, телекомунікації, професійні послуги, фінансові послуги, поштові та кур'єрські послуги, роздрібна торгівля та розподіл, екологічні послуги та туристичні послуги.

Зобразимо графічно товарну структуру експорту послуг ЄС на рисунку 2.25.



Рис. 2.25. Товарна структура експорту послуг ЄС у 2021 р.,% [27]

Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги становлять 21% всього експорту послуг Європейського Союзу. Також значну частку становить морський транспорт – 13%, інші види транспортних послуг – лише 3%. Значну частку експорту послуг становить плата за використання інтелектуальної власності – 9% та Фінансові послуги становлять 8%.

У 2021 році члени ЄС експортували транспортних послуг на 211,1 млрд євро до країн за межами ЄС (+36% порівняно з 2020 роком). Це перевищило показники допандемічного 2019 року (+14% порівняно з 2019 роком).

Морський транспорт домінував в експорті транспортних послуг за межі ЄС. Категорію «транспортні послуги» можна далі розділити на чотири підкатегорії:

- «морський транспорт»;
- «повітряний транспорт»;
- «інші види транспорту»;
- «поштові та кур'єрські послуги» [49].

Зобразимо графічно на рис. 2.26 експорт транспортних послуг за межі Європейського Союзу.

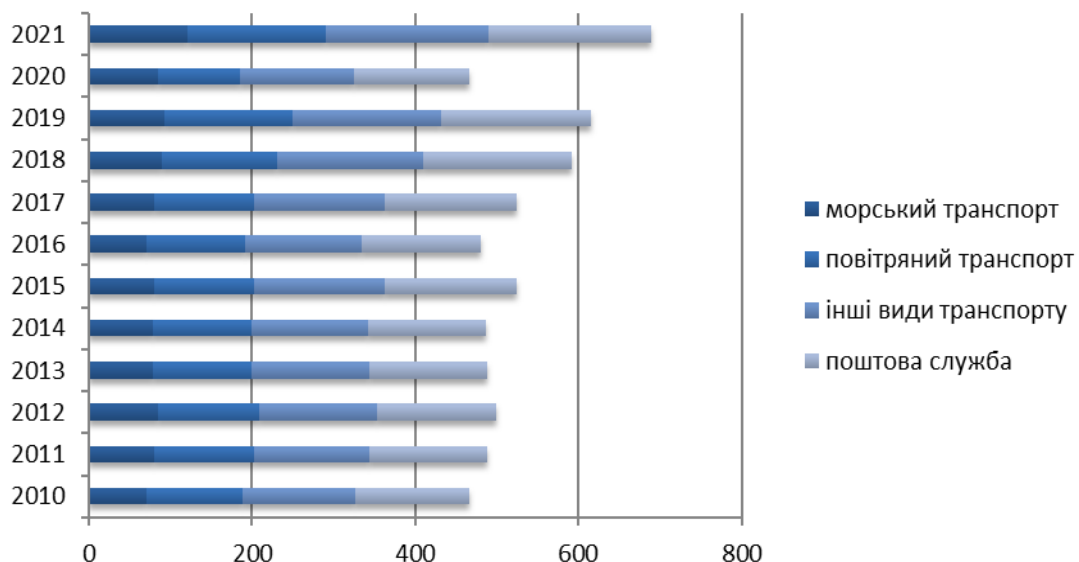


Рис. 2.26. Експорт транспортних послуг за межі ЄС, 2010-2021 рр. [13]

Морські перевезення домінували в експорті транспортних послуг за межі ЄС протягом усього періоду 2010-2021 років. У 2021 році це становило 135,0 млрд євро (+48% порівняно з 2020 роком).

Другим за величиною внеском у 2021 році став повітряний транспорт (36,1 млрд євро; +18%), за яким йдуть інші види транспорту (35,9 млрд євро; +18%). Повітряний транспорт – єдиний вид транспорту, який не відновився до допандемічного рівня. Експорт повітряного транспорту у 2021 році становив 60% від експорту 2019 року.

Поштові та кур'єрські послуги зробили відносно невеликий внесок в експорт транспортних послуг за межі ЄС (4,1 млрд євро; +18%) [17].

Розглянемо товарну структуру імпорту послуг у Європейський Союз на рис. 2.27.

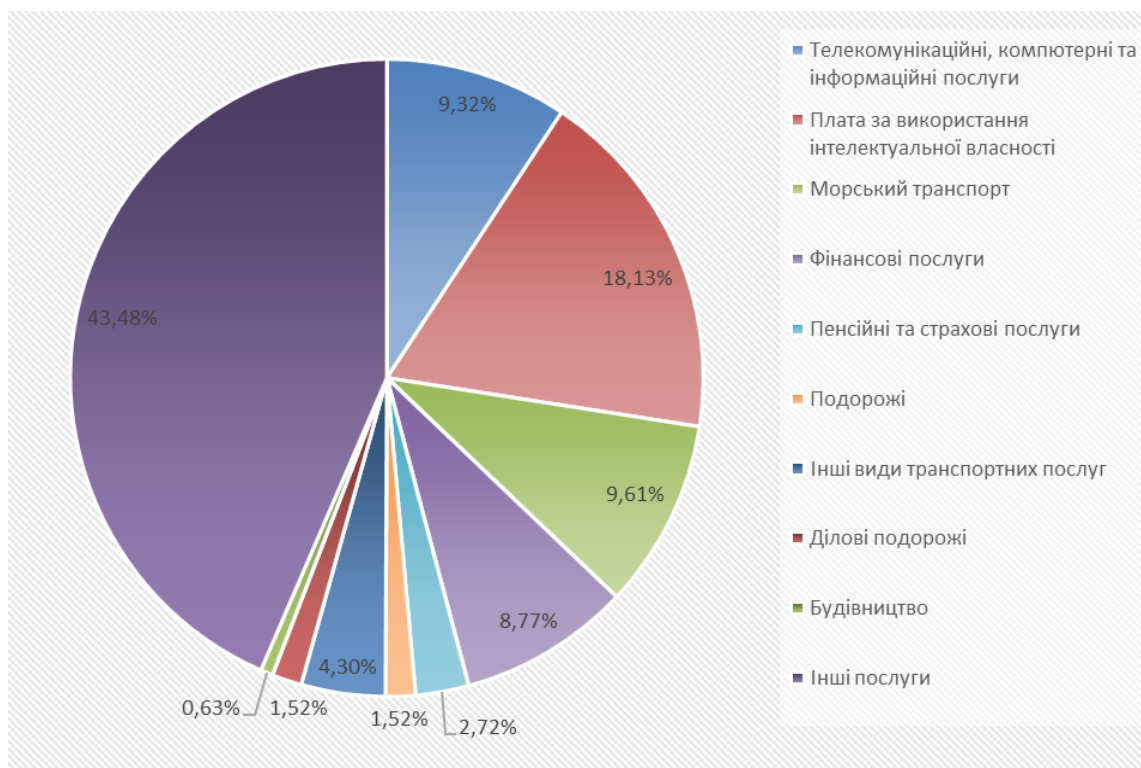


Рис. 2.27. Товарна структура імпорту послуг ЄС у 2021 р.,% [27]

Найбільшу частку імпорту послуг у 2021 році становила плата за використання інтелектуальної власності – 18%. Наступними групами послуг, затребуваними у ЄС є морський транспорт – 10%, інші види транспортних послуг – 9% та пенсійні та страхові послуги – 9%.

На сферу послуг припадає понад 80% прямих іноземних інвестицій в ЄС і більше 60% прямих іноземних інвестицій [17].

ЄС є найбільшим у світі експортером послуг. Сектор послуг сприяє економічному зростанню та створенню робочих місць у ЄС більше, ніж будь-який інший сектор. Послуги становлять приблизно три чверті валового внутрішнього продукту ЄС і дві третини зайнятості.

2.3 Особливості розвитку торговельної конкурентоспроможності країн ЄС

Товарообіг та конкурентоспроможність країн Європейського Союзу (ЄС) є важливими аспектами їх економічного розвитку. ЄС є одним з найбільших торговельних блоків у світі, і товарообіг в рамках ЄС та з-за її меж є значним.

Товарообіг в межах ЄС забезпечується шляхом створення внутрішнього ринку, де товари, послуги, капітал та праця можуть вільно пересуватись між країнами-членами. Це стимулює торгівлю між країнами ЄС і сприяє зростанню обсягів товарообігу. Крім того, ЄС укладає торговельні угоди з іншими країнами та регіонами, що сприяє збільшенню зовнішньої торгівлі[50].

Конкурентоспроможність країн ЄС визначається їх здатністю ефективно конкурувати на світових ринках.

Розглянемо рейтинг конкурентоспроможності країн-членів Європейського Союзу на карті.

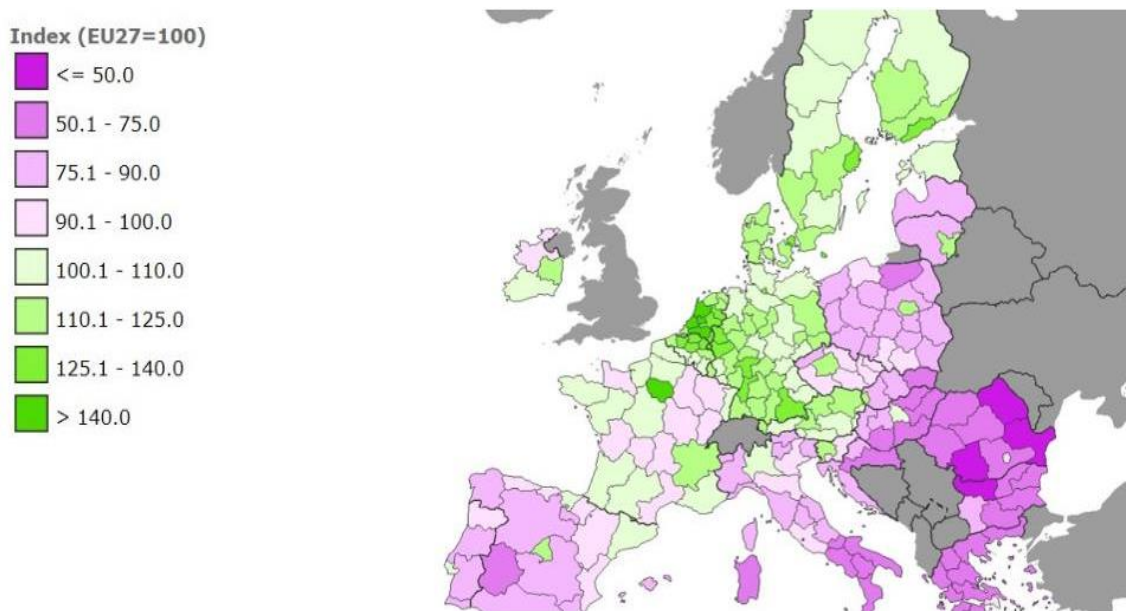


Рис. 2.28. Рейтинг конкурентоспроможності регіонів країн-членів ЄС [27]

За даними Рейтингу конкурентоспроможності країни ЄС займають різні

місця. У таблиці 2.4 представимо місце країн ЄС у Рейтингу конкурентоспроможності 2019 - 2023 рр.

Таблиця 2.4

Місце країн ЄС у Рейтингу конкурентоспроможності 2019 -2023 рр.

Країна	2019	2020	2021	2022	2023
Австрія	19	16	19	20	24
Бельгія	27	25	24	21	13
Болгарія	48	48	53	53	57
Хорватія	60	60	59	46	50
Кіпр	41	30	33	40	45
Чехія	33	33	34	26	18
Данія	08	02	03	01	01
Естонія	35	28	26	22	26
Фінляндія	15	13	11	08	11
Франція	31	32	29	28	33
Греція	58	49	46	47	49
Іспанія	36	36	39	36	36
Нідерланди	06	04	04	06	05
Ірландія	07	12	13	11	02
Литва	29	31	30	29	32
Люксембург	12	15	12	13	20
Латвія	40	41	38	35	51
Німеччина	17	17	15	15	22
Польща	38	39	47	50	43
Португалія	39	37	36	42	39
Румунія	49	51	48	51	48
Словаччина	53	57	50	49	53
Словенія	37	35	40	38	42
Швеція	09	06	02	04	08
Угорщина	47	47	42	39	46
Італія	44	44	41	41	41

Джерело: складено автором за матеріалами [51]

Данія лідирує у рейтингу конкурентоспроможності та займає перше місце з 2022 року. Ірландія у 2023 році піднялась з одинадцятого місця у 2022 році до другого у 2023 році. Нідерланди та Швеція також знаходяться у десятці

найбільш конкурентоспроможних країн та займають п'яте та восьме місце відповідно. Найнижчий рейтинг конкурентоспроможності між країн Європейського Союзу у 2023 році займає Болгарія – п'ятдесят сьоме та Латвія – п'ятдесят перше [51].

Конкурентоспроможності країн ЄС сприяють декілька чинників.

По-перше, висока якість продукції та послуг, інновації та дослідження, що сприяють високій технологічній рівні і продуктивності.

По-друге, наявність розвиненої інфраструктури, яка забезпечує швидку та ефективну торгівлю.

По-третє, відкритість економіки, яка сприяє залученню іноземних інвестицій та технологій.

По-четверте, наявність кваліфікованої робочої сили, що сприяє високій продуктивності та інноваційності.

Деякі країни ЄС відомі своєю високою конкурентоспроможністю. Наприклад, Німеччина є однією з найбільш конкурентоспроможних країн ЄС. Вона має потужну промислову базу, сильний науково-дослідний сектор і високу якість своїх продуктів. Німеччина також експортує значну кількість товарів та послуг, що сприяє її товарообігу.

Німеччина має один з найбільших товарообігів у світі та є одним з провідних експортерів. Країна відома своєю сильною промисловістю, високоякісними технологіями та інноваціями. Товари, що експортуються з Німеччини, включають автомобілі, машини, хімічну продукцію, електроніку, фармацевтику та інші товари.

Однією з основних причин успіху німецького товарообігу є високий рівень якості їхніх продуктів. Німецькі компанії мають сильну репутацію щодо якості, надійності та інноваційності своїх товарів. Це дозволяє їм конкурувати на світовому ринку та здобувати популярність серед споживачів.

Крім того, Німеччина має розвинену систему експорту та логістики. Країна

має потужний транспортний інфраструктурний комплекс, включаючи порти, аеропорти та добре розвинену дорожню мережу. Це сприяє швидкому та ефективному пересуванню товарів як в межах Європи, так і на світовому рівні.

Конкурентоспроможність Німеччини також підтримується сильною системою наукових досліджень та розвитку. Країна інвестує значні ресурси в наукові дослідження, розвиток нових технологій та інновацій. Це дозволяє німецьким компаніям стояти на чолі технологічного прогресу і привертати увагу світових ринків.

Однак, Німеччина також стикається з викликами у питаннях конкурентоспроможності. Наприклад, високі заробітні плати і великі соціальні витрати можуть підвищувати вартість виробництва і зменшувати конкурентоспроможність німецьких товарів. Крім того, інші країни також активно розвивають свої виробничі сектори і збільшують свою конкурентоспроможність, що створює більший тиск на німецькі компанії [52,53].

Зміни в глобальному економічному середовищі також можуть впливати на конкурентоспроможність Німеччини. Наприклад, введення тарифів та торговельних бар'єрів іншими країнами може ускладнити експорт німецьких товарів і позначитися на їхній конкурентоспроможності.

Німецька економіка також стикається з викликами цифрової трансформації і змінами в галузі енергетики. У цих сферах конкуренція зростає, і Німеччині доведеться зайняти свою позицію, інвестуючи в інновації та розвиток нових технологій.

Незважаючи на ці виклики, Німеччина продовжує бути сильною гравцем у світовій економіці. Країна має широку мережу міжнародних партнерств та торговельних угод, які сприяють збільшенню її товарообороту. Крім того, німецькі компанії активно працюють над вдосконаленням своїх продуктів та пошуком нових ринків, щоб залишатися конкурентоспроможними.

Висока якість продукції, сильна інфраструктура, інноваційний потенціал та міжнародна співпраця є ключовими факторами, які допомагають Німеччині підтримувати свою конкурентоспроможність. Крім того, німецька система професійної освіти та навчання також сприяє розвитку висококваліфікованої робочої сили, яка є важливим ресурсом для підтримки конкурентоспроможності країни [56].

Розглянемо субіндекс інновацій регіонів країн-членів Європейського Союзу на карті.

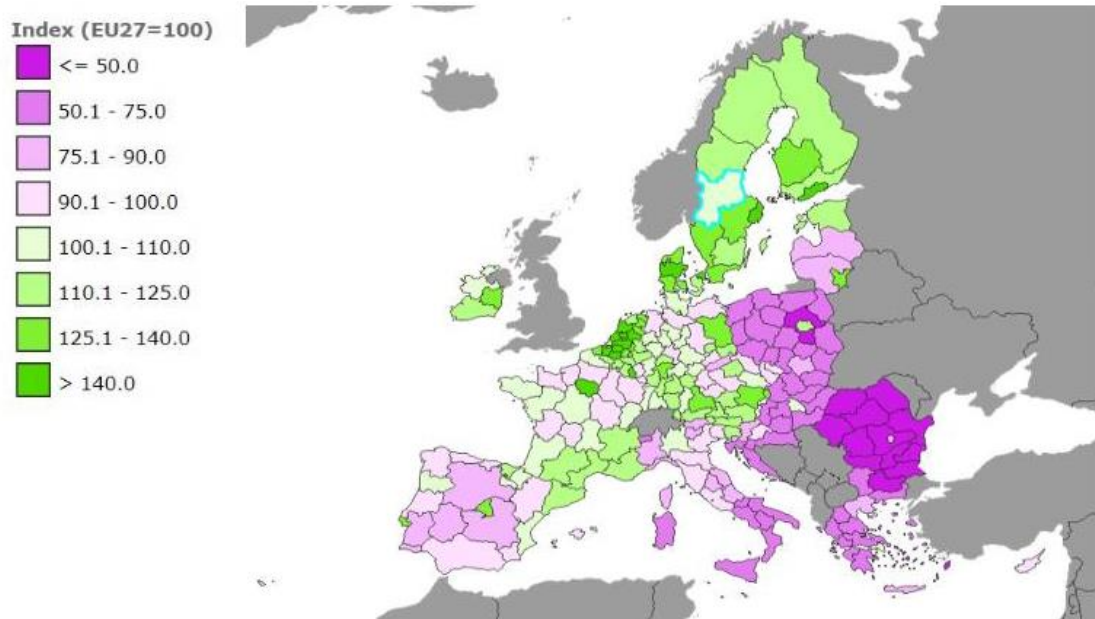


Рис. 2.29. Субіндекс інновацій регіонів країн-членів ЄС [27]

Німеччина також активно впроваджує заходи для стимулювання інновацій та підтримки досліджень і розвитку. Уряд країни фінансує наукові проекти, сприяє співпраці між академічними установами та промисловим сектором, а також надає фінансову підтримку стартапам та малому бізнесу. Це допомагає стимулювати інноваційність та технологічний прогрес, що є ключовими факторами конкурентоспроможності [57].

Також варто відзначити, що Німеччина як член Європейського союзу, має доступ до великого внутрішнього ринку ЄС з близько 500 мільйонами споживачів. Це створює широкі можливості для німецьких компаній розширювати свої ринки збуту та зміцнювати свою конкурентоспроможність.

Загалом, конкурентоспроможність Німеччини є результатом комплексного підходу, який об'єднує високу якість продукції, ефективну логістику, інноваційність, кваліфіковану робочу силу та міжнародну співпрацю.

Інша країна, що відома своєю конкурентоспроможністю, - Нідерланди. Вони мають одну з найбільших в світі пропорцій експорту до ВВП, що свідчить про їхню високу залежність від міжнародної торгівлі. Нідерланди мають розвинену логістичну інфраструктуру та високу якість технологій.

Ірландія також відзначається своєю конкурентоспроможністю. Вона приваблює багато іноземних інвестицій, особливо у сфері інформаційних технологій, фармацевтики та фінансових послуг. Ірландська економіка показує стійкий ріст, а її товарообіг є значною складовою частиною її успіху[54,55].

Після розпаду соціалістичного блоку країни, які колишніми членами блоку стали членами Європейського союзу (ЄС), пройшли значні зміни в своїх економіках та торгівлі. Низка факторів вплинула на товарообіг та конкурентоспроможність цих країн.

- Розширення ринків: вступ до ЄС відкрив для колишніх соціалістичних країн нові ринки збуту для їхніх товарів і послуг. Запровадження внутрішнього ринку ЄС забезпечує безмитний доступ до інших країн-членів ЄС і сприяє зростанню торгівлі.

- Інтеграція у глобальну економіку: вступ до ЄС також дозволяє колишнім соціалістичним країнам активніше участь у світовій економіці. Вони можуть використовувати переваги угод та торгових блоків, укладених ЄС, для збільшення зовнішньої торгівлі.

- Інвестиції: вступ до ЄС збільшив інтерес іноземних інвесторів до цих

країн. Інвестиції сприяють модернізації промисловості, збільшенню виробництва та підвищенню якості товарів, що сприяє збільшенню товарообігу[55].

Гармонізація стандартів: вступ до ЄС вимагає впровадження та дотримання спільних стандартів якості та безпеки. Це сприяє підвищенню якості товарів та послуг і поліпшує їхню конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

- Зниження торговельних бар'єрів: вступ до ЄС дозволяє продовжити зниження торговельних бар'єрів між колишніми соціалістичними країнами та іншими членами ЄС. Це створює сприятливі умови для збільшення конкуренції та підвищення конкурентоспроможності продукції цих країн.

- Доступ до фінансових ресурсів: вступ до ЄС дає можливість колишнім соціалістичним країнам отримати доступ до фінансових ресурсів ЄС, таких як кредити та субсидії. Це може сприяти розвитку та модернізації їхніх галузей, підвищенню продуктивності та збільшенню конкурентоспроможності.

- Технологічний трансфер: вступ до ЄС відкриває доступ до новітніх технологій та інновацій, які широко застосовуються в інших країнах-членах ЄС. Це дозволяє колишнім соціалістичним країнам впроваджувати нові технології у своїх галузях, що покращує їхню конкурентоспроможність[55].

Розвиток людського капіталу: вступ до ЄС сприяє підвищенню рівня освіти та навичок працівників у колишніх соціалістичних країнах. Це впливає на підвищення якості праці та ефективності виробництва, що збільшує конкурентоспроможність[18].

Можливості для експорту: вступ до ЄС відкриває нові можливості для експорту товарів і послуг колишніх соціалістичних країн на внутрішній ринок ЄС. Це дозволяє їм залучати нових клієнтів та збільшувати свою продуктивність. Збільшення експорту сприяє росту виробництва, зайнятості та економічному зростанню.

- Взаємовигідні угоди та партнерства: членство в ЄС надає колишнім

соціалістичним країнам можливість укласти взаємовигідні торговельні угоди та партнерства з іншими країнами, які мають тісні зв'язки з ЄС. Це сприяє збільшенню масштабів торгівлі та розширенню ринків збуту.

- Зміцнення інфраструктури: вступ до ЄС вимагає модернізації та покращення інфраструктури в колишніх соціалістичних країнах. Це може включати розвиток транспортних мереж, енергетичних систем, комунікаційної інфраструктури та інших сфер. Покращена інфраструктура сприяє зростанню ефективності торгівлі та підвищенню конкурентоспроможності [18].

Враховуючи ці фактори, країни-члени ЄС, що були колишніми членами соціалістичного блоку, отримали певні переваги у товарообігу та підвищили свою конкурентоспроможність. Однак, важливо зазначити, що економічні результати можуть варіюватися в залежності від специфіки кожної країни, рівня її розвитку, реформ та інших факторів.

Загалом, товарообіг та конкурентоспроможність країн ЄС залежать від різних факторів, таких як якість продукції, інфраструктура, технологічний рівень, доступ до ринків та інвестицій, а також політичні умови. Країни, які успішно працюють над цими аспектами, зазвичай мають високу конкурентоспроможність та активний товарообіг.

Висновки до другого розділу

1. Країни Європейського союзу (ЄС) займають значуще місце на світовому ринку. ЄС є одним із найбільших економічних блоків у світі, об'єднуючи країни з різним рівнем розвитку. Вони мають значний вплив на глобальну торгівлю, інвестиції та регулювання. ЄС є одним із найбільших світових торгових партнерів. ЄС має торгові угоди з багатьма країнами та регіонами, сприяючи зростанню експорту та імпорту товарів і послуг. ЄС має важливий вплив на стандартизацію, якість товарів та послуг. Його норми часто

стають основою для світових стандартів.

Основними партнерами ЄС з експорту та імпорту товарів є США, Китай, Швейцарія, Великобританія та інші. Кожного року експорт та імпорт товарів зростає і це свідчить про те, що ЄС є значущим торговельним суб'єктом у світовій торгівлі. Загалом, країни Євросоюзу відіграють важливу роль у формуванні світового економічного та політичного ландшафту.

Динаміка експорту та імпорту товарів ЄС показує тенденцію до зростання, хоча імпорт може перевищити експорт, що може призвести до негативного торговельного балансу в майбутньому. Загальний аналіз зовнішньої торгівлі ЄС дозволяє зробити висновок, що торговельна політика ЄС є досить ефективною.

2. Європейський Союз є одним із найбільших гравців у світовій торгівлі, його доля становить 16% від загального обсягу світового товарообігу. За останній період з 2009 року частка експорту ЄС зазнала змін через фінансово-економічну кризу в 2013-2015 роках і введення санкцій. Ситуація з імпортом має схожі тенденції, аналіз трендів свідчить про незначне зниження долі ЄС у світовій торгівлі в майбутньому.

Європейський союз є великим гравцем у міжнародній торгівлі послугами, включаючи фінансові, туристичні, транспортні та інші сфери. ЄС має значні обсяги експорту та імпорту послуг, і ця торгівля відіграє важливу роль у його економіці.

3. Конкурентоспроможність країн ЄС визначаються різноманітними факторами, такими як економічна структура, інновації, торговельні угоди та інфраструктура. ЄС має великий внутрішній ринок, що сприяє зростанню товарообігу між країнами-членами. Конкурентоспроможність покращується завдяки спільним стандартам, зниженню тарифів та спільним торговельним політикам. Інновації та інвестиції в дослідження та розвиток також грають важливу роль у зміцненні позицій країн ЄС на світовому ринку.

РОЗДІЛ 3.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН КРАЇН ЄС

3.1. Напрями розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС

Зовнішньоекономічні зв'язки Європейського Союзу стали в сучасних умовах потужним засобом прискорення науково-технічного розвитку та інтенсифікації економіки. Тісна зовнішньоекономічна співпраця ЄС з провідними країнами світу є однією з основних рушійних сил розвитку світової економіки.

Сполучені Штати Америки та Європейський Союз є двома титанами міжнародних економічних відносин. І на даному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків видно, що вони проводять відносно один одного все активнішу зовнішньоторговельну політику [19].

І ЄС, і США збільшують торгівлю товарами та послугами, вливаючи величезні суми грошей у свої економіки.

Для поглиблення торговельно-економічних відносин ЄС і США майже одночасно оголосили про комплексний економічний проект Трансатлантичної зони вільної торгівлі (ТАФТА).

Європейський Союз і Китай є двома потужними торговельними партнерами з найбільшими економіками світу. Зараз Китай є другим за величиною торговим партнером ЄС після США.

ЄС має намір поглибити торговельні та економічні відносини з Китаєм, водночас прагнучи отримати більш надійні торгові гарантії з Китаєм щодо дотримання чесних і прозорих правил торгівлі та виконання двосторонніх зобов'язань у рамках СОТ. Обидві сторони висловили готовність обмінюватися досвідом щодо впровадження реформ. Це стосується, зокрема, таких сфер, як

урбанізація, співпраця в охороні навколишнього середовища, регіональний розвиток, системи управління тощо [19].

Для детального аналізу та оптимізації торгових відносин ЄС із США та Китаєм необхідно провести економічні розрахунки торгових відносин. Для оцінки рівня розвитку зовнішньоторговельних відносин ЄС із США та Китаєм необхідно використовувати коефіцієнт зовнішньоторговельного балансу, який розраховується за формулою 3.1.

Система зовнішньоторговельного балансу складається з показників, що характеризують різні сторони зовнішньоекономічної діяльності з точки зору їх взаємозалежності та взаємозалежності. Показники поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних належать: експорт, експорт, зовнішньоторговельний оборот і торговельний баланс.

Коефіцієнт збалансованості зовнішньоекономічної діяльності для оцінки рівня розвитку зовнішньоторговельних відносин має пріоритет перед оцінкою у вигляді сальдо зовнішньоторговельного балансу. Значення цього коефіцієнта автоматично включає оцінку рівня двосторонніх зовнішньоторговельних відносин.

Розмір зовнішньоторговельного балансу та зовнішньоторговельного обороту пов'язані з експортом та імпортом (формули 3.2 та 3.3). Якщо обсяги експорту та імпорту знаходяться в одній рівновазі держави, коефіцієнт сальдо зовнішньої торгівлі близький до 0. За наявності односторонніх відносин, тобто якщо обсяги експорту та імпорту суттєво відрізняються, значення коефіцієнта залежно від знака зовнішньої торгівлі становитиме торговий баланс, приблизно +1 або -1.

За формулою 3.1 розрахуємо коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі між ЄС та США за 2018-2022 рр. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Коефіцієнт збалансованості торгівлі між ЄС та США за 2018-2022 рр.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022
Експорт	2,49	2,41	2,43	2,57	2,5
Імпорт	2,47	2,46	2,59	2,59	2,63
Сальдо торговельного балансу	-0,02	-0,05	-0,16	-0,02	-0,08
Товарообіг	4,96	4,87	5,03	5,16	5,13
Коефіцієнт збалансованості торгівлі	-0,004	-0,01	-0,03	-0,004	-0,16

Джерело: [58,59]

Згідно з проведеними розрахунками за формулою 3.1. коефіцієнт збалансованості торгівлі між Європейським Союзом та США у 2018 році дорівнював -0,004, у 2019 році -0,01, у 2020 році -0,03, у 2021 році – 0,004 та у 2022 році – 0,16.

Розраховані коефіцієнти свідчать про те, що зовнішньоторговельні зв'язки між Європейським Союзом та США є більш-менш збалансованими.

Так як Китай є одним із найбільших торговельних партнерів Європейського Союзу за формулою 3.1 також розрахуємо коефіцієнт збалансованості зовнішньої торгівлі між ЄС та Китаєм за 2018-2022 рр. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Коефіцієнт збалансованості торгівлі між ЄС та Китаю за 2018-2022 рр.

Показник	2018	2019	2020	2021	2022
Експорт	2,33	2,37	2,45	2,5	2,47
Імпорт	2,39	2,41	2,43	2,4	2,44
Сальдо торговельного балансу	-0,06	-0,04	0,02	-0,01	-0,03
Товарообіг	4,72	4,78	4,88	4,9	4,91
Коефіцієнт збалансованості торгівлі	-0,012	-0,008	0,004	-0,002	-0,006

Джерело: [58,59]

Згідно з проведеними розрахунками за формулою 3.1. коефіцієнт збалансованості торгівлі у 2018 р. дорівнював -0,012, у 2019 р. -0,008, у 2020 - 0,004, у 2021 р. – 0,002 та у 2022 р. – 0,006.

За результатом розрахунків можна зробити висновок, що зовнішньоторговельні зв'язки між ЄС та Китаєм також мають велике значення та є більш-менш збалансованими.

3.2 Шляхи розвитку зовнішньоторговельних відносин країн ЄС

Кожна країна світу в рамках своєї участі у зовнішньоекономічних відносинах проводить зовнішньоекономічну політику, в тому числі у сфері зовнішньої торгівлі. Зовнішньоекономічна політика держави - це діяльність держави, спрямована на розвиток і регулювання економічних відносин з іншими країнами.

Європейський Союз має мету слідувати моделі «відкритої стратегічної автономії». Відобразимо графічно завдання, які стоять перед ЄС задля досягнення цієї мети на рисунку 3.1.

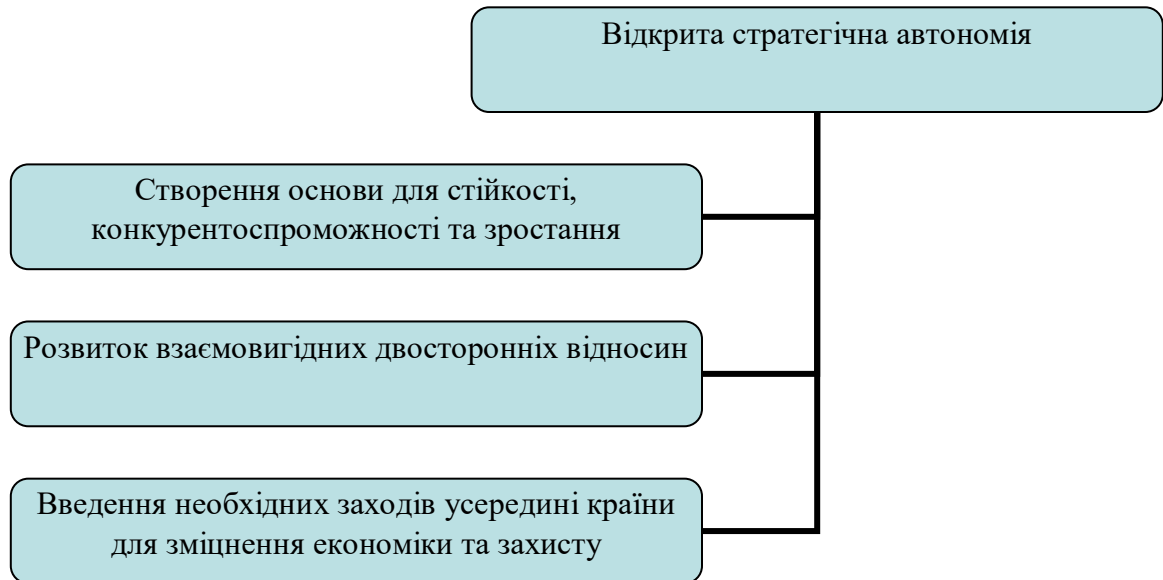


Рис. 3.1. Відкрита стратегічна автономія ЄС

Джерело: побудовано автором за матеріалом [60]

Відкрита торгівля сприятиме виходу із кризи охорони здоров'я в короткостроковій перспективі, а також є довгостроковою перспективою для автономії ЄС. Відкрита торгівля також слугуватиме з'єднувальною ланкою між економікою Європейського Союзу з зовнішніми джерелами економічного зростання, тобто економіками інших країн світу.

Таким чином стратегічною метою ЄС до 2024 року буде створення двигуна відновлення та розвитку макроекономічної, структурної та соціальної політики, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності Європейського Союзу, а також створення відкритих ринків та втілення цінностей ЄС.

Європейський Союз розвиває двостороннє та регіональне партнерство для диверсифікації своїх торгових мереж, зміцнення взаємовигідної торгівлі та інвестицій і, звісно, просування своїх політичних пріоритетів.

На сьогоднішній день політика ЄС спрямована, насамперед, до досягання прогресу у просуванні своїх інтересів. На рисунку 3.2 представимо основні стратегічні напрями зовнішньоторговельної діяльності Європейського Союзу.



Рис. 3.2. Стратегічні напрями зовнішньоторговельної діяльності Європейського Союзу

Джерело: побудовано автором за матеріалом [60]

Генеральним директором з торгівлі було визначено п'ять основних цілей Європейського Союзу у зовнішньоторговельній політиці (рис. 3.3).

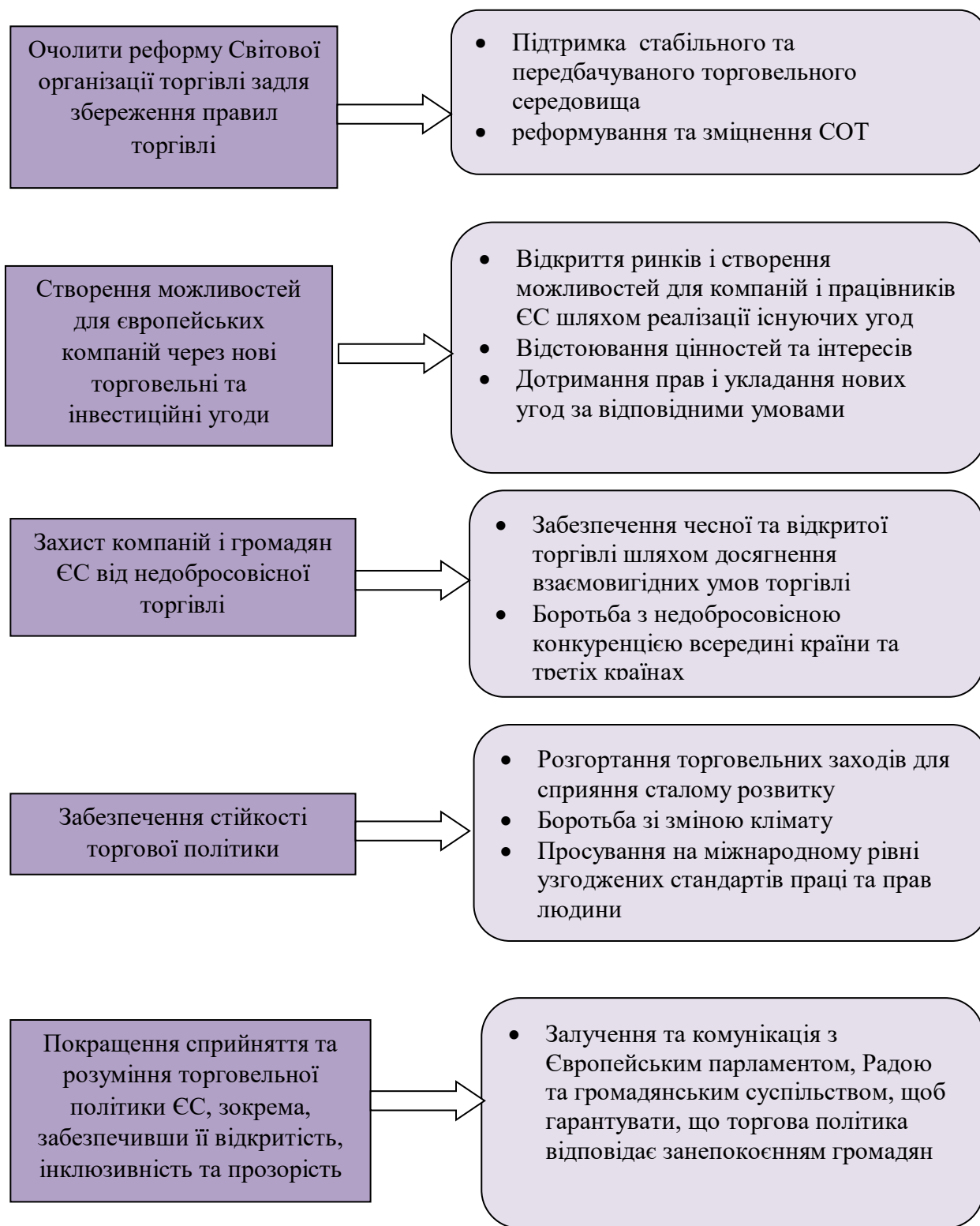


Рис. 3.3. Основні цілі Європейського Союзу у зовнішньоторговельній політиці

Джерело: побудовано автором за матеріалом [60]

У ході дослідження було визначено, що зовнішньоторговельні відносини ЄС найбільше здійснюються з найважливішими партнерами, а саме це США та Китай. Розширення та поглиблення зовнішньоторговельних відносин між ЄС та партнерами буде розвиватись і надалі. Тому актуальним є питання подальшої їх співпраці і вже зараз ми можемо проаналізувати декілька шляхів розвитку їх відносин у 2024 році [59].

Історія відносин ЄС з США є досить довгою та різноманітною, адже вони переходили на різні стадії своєї співпраці. Сьогодні актуальним є аналіз майбутніх перспектив розвитку їх взаємовідносин зовнішньоторговельних відносин країн ЄС. Аналізуючи майбутні перспективи відносин ЄС з США ми виділили два найважливіших аспекти розвитку на сьогодні. Перший під назвою «Сталева угода» та другий – «Рівноправне партнерство» [61,62]. Спираючись на опрацьовані матеріали, представимо найближчі перспективи співпраці країн ЄС з США та Китаєм на рис. 3.4. та 3.5.

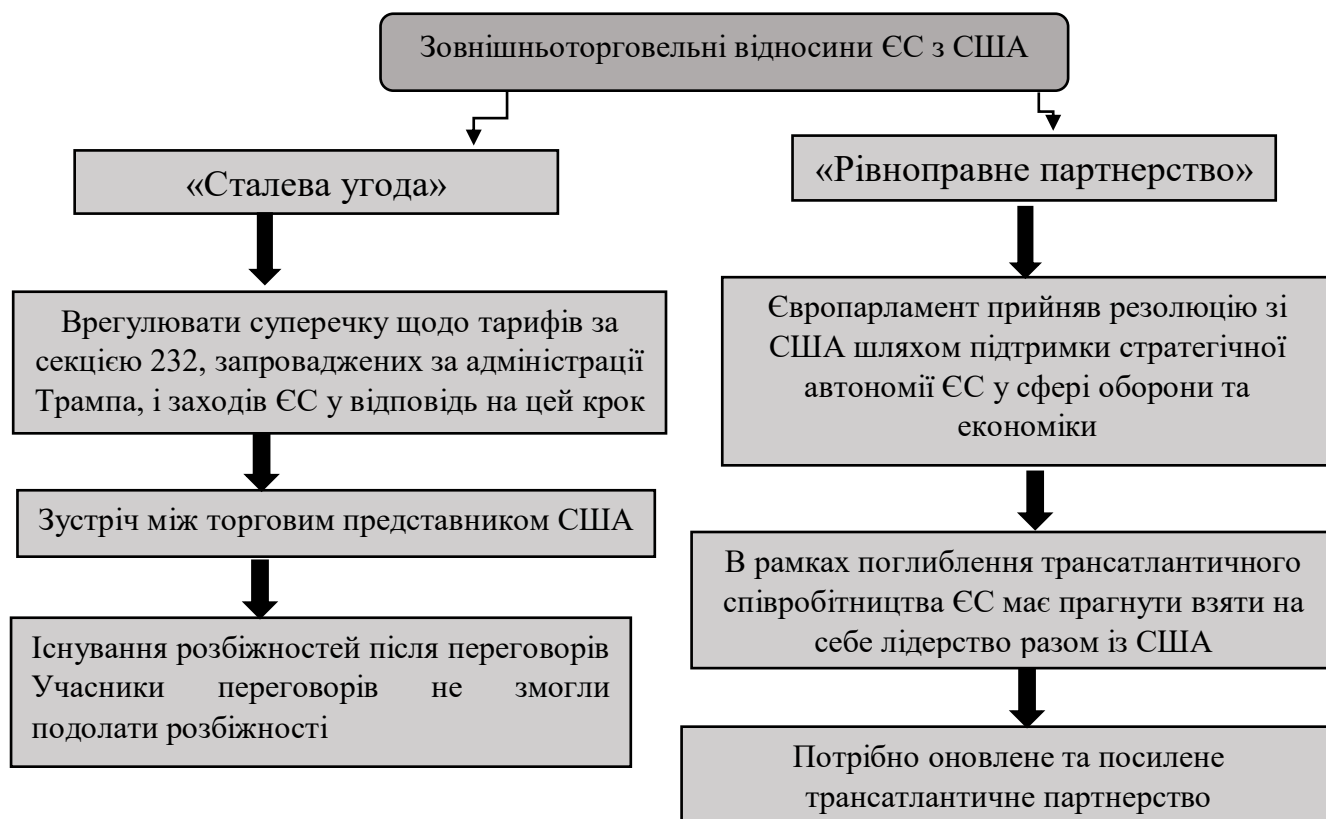


Рис. 3.4. Перспективи співпраці ЄС та США за двома сценаріями [61,62]

Напередодні саміту США-ЄС країни не дійшли згоди щодо сталевोї угоди (Global Agreement on Sustainable Steel and Aluminum Production) (GSA) і мають намір продовжити переговори до кінця року.

У 2022 році загальний річний експорт сталевої продукції з ЄС до США становить 3,97 млн тонн, а алюмінію – 285 тис. тонн [61].

Слід зазначити, у жовтні 2021 року США та ЄС досягли тимчасової угоди, яка замінила мита, передбачені статтею 232, квотами на імпорт: імпорт 3,3 млн тонн європейської сталі на рік та 384 тис. тонн алюмінію. Угода набула чинності в січні 2022 року, але закінчується в кінці цього року. В умовах поточної ринкової кризи європейська металургія особливо зацікавлена в розвитку експорту. Крім того, сталеливарна промисловість ЄС переживає нову хвилю закриття доменних печей через низький попит [61,62].

Отже, найголовніший партнер у зовнішньоторговельній діяльності ЄС був США та як ми можемо зрозуміти обидві сторони намагаються прийти до певного компромісу для продовження плідної співпраці та вирішенню важливих проблем, як мають вплив на цілий світ.

Китай залишається одним з найбільших торговельних партнерів Європейського Союзу, однак ЄС прагне зменшити свою економічну залежність від Китаю, зосередившись на зниженні торгових ризиків із другою за величиною економікою світу. Китай є основним постачальником до Європейського Союзу, тому ця диверсифікація та зниження ризиків є важливими. У той же час Південна Корея є важливим партнером ЄС у кількох секторах, включаючи мобільність (автомобілі, кораблі, літаки та інші транспортні засоби), акумулятори та напівпровідники [64].

Представимо можливі сценарії співпраці ЄС з Китаєм, як з другим торговельним партнером (рис. 3.5).

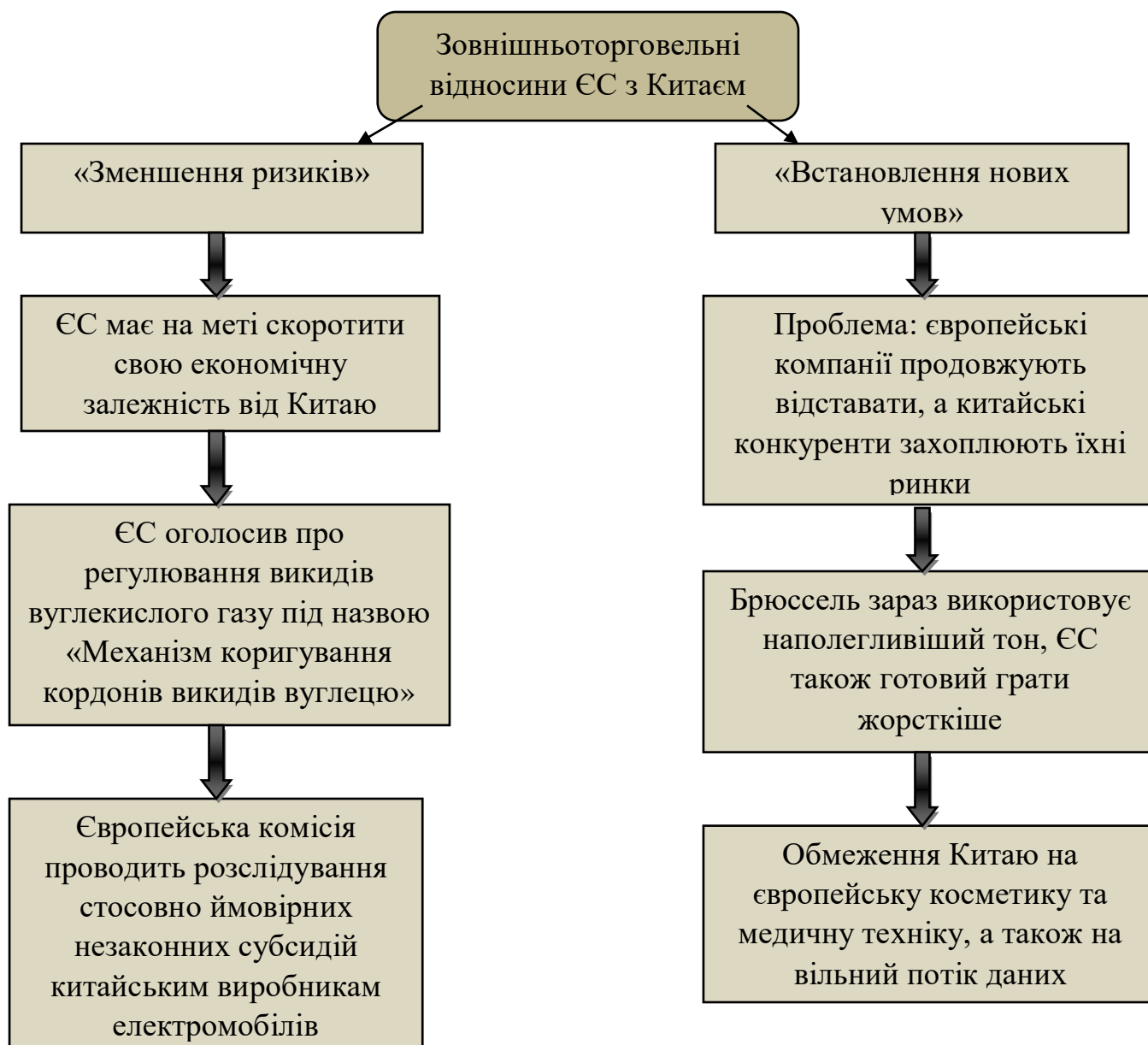


Рис. 3.5. Перспективи співпраці ЄС та США за двома сценаріями [64]

Відсутність у Китаї взаємності та рівних умов гри в поєднанні з ширшими геополітичними змінами змусили ЄС стати більш наполегливим. Уряд Китаю створив більш політизоване бізнес-середовище, розширивши спектр інструментів для захисту національної безпеки та інтересів розвитку. Це призвело до меншої прозорості, нерівного доступу до найму, дискримінаційних стандартів і вимог безпеки [64].

Сторони будуть намагатися домовитися про «встановлення чесних відносин зі своїм найбільшим торговим партнером». Окрім цього ЄС планує надати китайським колегам список бізнес-«подразників» Брюсселя. Основні з них – це обмеження Китаю на європейську косметику та медичне обладнання, а також на вільний обіг даних [65].

Отже, як ми можемо зауважити чітких планів на майбутній рік співпраці ЄС з найбільшими партнерами наразі немає, але вже на цьому етапі можемо зазначити, що відносини стають більш напруженими, як наслідок ситуації у світі, таких як, збройні, політичні, економічні конфлікти.

Висновки до третього розділу

1. Європейський Союз, США та Китай є комерційними державами партнерами найбільших економік світу. Зараз Китай є другим за величиною торговим партнером ЄС після США.

У результаті розрахунку коефіцієнта збалансованості задля оцінки рівня розвитку зовнішньоекономічних відносин між Європейським Союзом та головними торговельними партнерами США та Китаєм визначено, що зовнішньоторговельні відносини є збалансованими.

2. На сучасному етапі Європейський союз має мету створення двигуна відновлення та розвитку макроекономічної, структурної та соціальної політики, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності Європейського Союзу, а також створення відкритих ринків та втілення цінностей ЄС.

Сполучені Штати Америки та Європейський Союз є двома титанами міжнародних економічних відносин. І на даному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків видно, що вони здійснюють все більш активну зовнішньоторговельну політику відносно один одного. І ЄС, і Сполучені Штати збільшують торгівлю товарами та послугами, інвестуючи величезні суми

грошей у відповідні економіки.

У сучасних умовах ступінь участі будь-якої країни в міжнародних економічних відносинах значною мірою визначається станом її зовнішньоекономічної діяльності.

ВИСНОВКИ

В ході проведеного дослідження зроблено наступні висновки:

1. Міжнародна торгівля - це обмін товарами та послугами між різними країнами. Вона базується на засадах спеціалізації та компаративних перевагах, коли кожна країна фокусується на виробництві та експорті тих товарів, стосовно яких вона має вигоди порівняно з іншими країнами. Міжнародна торгівля допомагає забезпечити доступ до різноманітних товарів та послуг, сприяє економічному зростанню, підвищує конкуренцію та сприяє обміну знаннями між країнами. Структура міжнародної торгівлі включає експорт, імпорт, баланс торгівлі, торговельний баланс, а також в ній враховується роль торговельних блоків та угод між країнами.

2. Розвиток зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу включав кілька етапів. По-перше, утворення Європейського Співтовариства у 1951 році стало початком згуртованої економічної спільноти. Наступні десятиліття були присвячені поглибленню внутрішнього ринку та спільної торгівлі.

По-друге, після заснування Європейського Союзу (ЄС) у 1993 році, зростала активність ЄС на міжнародній арені. Цей етап відзначався укладанням багатосторонніх угод, таких як Спільна зовнішня політика і політика безпеки, а також розширенням співпраці з іншими регіонами.

По-третє, у XXI столітті ЄС активно просуває стратегічні партнерства, такі як Угода про асоціацію з Україною та іншими східними партнерами. Також набувають популярності міжрегіональні угоди, наприклад, Трансатлантична торговельна та інвестиційна партнерська угода (ТТІП).

Особливості розвитку зовнішньоторговельних зв'язків ЄС включають створення великої зони вільної торгівлі, спільні стандарти та правила, зокрема щодо екології та соціальної відповідальності. ЄС також зосереджує зусилля на захисті прав людини та демократичних цінностей у своїх торговельних

партнерствах.

Загалом, розвиток зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу відзначається етапами і стратегічними підходами, спрямованими на зміцнення та розширення співпраці з партнерами з усього світу.

3. У ході дослідження було використано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, а саме метод дедукції та індукції, історичний, логічний, статистичний, порівняльно-описовий, графічний та табличний методи. Для визначення перспектив торговельних відносин Європейського Союзу було розраховано показники збалансованості зовнішньої торгівлі між ЄС та головними торговими партнерами США та Китаєм.

4. Місце та роль країн Євросоюзу на світовому ринку товарів можна охарактеризувати як значущу. Євросоюз є одним із найбільших економічних блоків у світі, він об'єднує країни з різноманітними економічними сферами. Він виступає як великий споживач та експортер товарів, що дозволяє йому впливати на глобальну економіку. Країни Євросоюзу спільно розробляють торговельні угоди, стандартизують законодавство та співпрацюють у різних галузях, що сприяє їхньому важливому статусу на світовому ринку товарів.

5. На сьогоднішній день динаміка зовнішньої торгівлі послугами країн ЄС свідчить про їхню важливість і конкурентоспроможність на світовому ринку. ЄС відомий своєю розвинутою інфраструктурою та економічною стабільністю, що створює сприятливі умови для розвитку торгівлі послугами. Висока якість освіти, наукові досягнення та інновації сприяють зростанню експорту вищої освіти, технологій та консалтингових послуг.

За останні роки спостерігається збільшення обсягів торгівлі послугами в сферах інформаційних технологій, фінансових послуг, послуг у сферах туризму та культурного обміну. Важливу роль у цьому відіграє впровадження сучасних технологій, що дозволяють надавати послуги на відстані. Однак варто відзначити, що конкуренція на глобальному ринку послуг також зростає, і

країни ЄС повинні постійно покращувати свої пропозиції та інновації.

Зовнішньоекономічні угоди, які ЄС укладає з іншими країнами та регіонами, сприяють зростанню обсягів торгівлі послугами. Вони регулюють умови доступу до ринків та забезпечують захист прав інтелектуальної власності, що є важливим для стимулювання обміну знаннями та технологіями.

У цілому, сучасний стан зовнішньої торгівлі послугами країн ЄС свідчить про їхню активну участь у глобальному економічному процесі. Динаміка цього сектора вказує на постійний розвиток і відкриває перспективи для подальшого підвищення ефективності та розширення співпраці з іншими країнами.

6. Особливості розвитку торговельної конкурентоспроможності країн ЄС обумовлені їхнім членством у європейському інтеграційному союзі. Вони відзначаються спільною торговельною політикою, вільним рухом товарів, послуг та капіталів між країнами-членами. Інвестиції у наукові дослідження, інновації та розвиток інфраструктури сприяють підвищенню якості продукції. Країни ЄС мають спільний ринок зі значним споживчим попитом, що сприяє створенню масштабної економії та забезпечує конкурентну перевагу на світовому рівні.

7. За останні роки країни ЄС продемонстрували стійке зростання обсягів зовнішньої торгівлі завдяки поглибленню економічної інтеграції, укладенню нових торговельних угод та розвитку цифрових технологій. Європейський Союз, США та Китай є титанами у світовій економіці та у міжнародних економічних відносинах. Їх зовнішньоекономічна співпраця є рушійною силою розвитку світової економіки. У результаті оцінки зовнішньоторговельних відносин Європейського Союзу з США та Китаєм у вигляді розрахунків коефіцієнту збалансованості було визначено, що зовнішньоторговельні відносини між ЄС та головними торговельними партнерами є збалансованими.

8. Зовнішньоторговельні відносини країн ЄС відіграють важливу роль у сучасному світовому економічному ландшафті. За останні десятиліття

Європейський союз став ключовим гравцем на міжнародних ринках. Зростання обсягів експорту та імпорту підтримує стабільний економічний розвиток країн-членів. На фоні глобалізації та технологічних інновацій ЄС активно розвиває нові форми торгівлі та інвестицій, зокрема цифрову та послугову. Відкритість ринків та зменшення торговельних бар'єрів сприяють збільшенню зовнішньої торгівлі Євросоюзу. Проте, виклики також існують. Геополітичні напруженості, торговельні конфлікти та несприятливі глобальні умови можуть вплинути на зовнішньоторговельні відносини. Крім того, необхідно забезпечити сталий та екологічно чистий розвиток, зменшуючи вуглецевий слід та сприяючи циркулярній економіці.

Перспективи розвитку включають глибше партнерство з іншими регіонами, розширення торговельних угод та сприяння інноваціям. ЄС може використовувати свій досвід для підтримки стійкого розвитку та встановлення міжнародних стандартів.

Зовнішньоторговельні відносини ЄС є складною та багатогранною темою. Вони мають суттєвий вплив на економіку, політику та сталість регіону. Шлях до успішних перспектив розвитку вимагає збереження відкритості, адаптації до змін та співпраці з іншими країнами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Шнирков О.І., Заблоцька Р.О. Міжнародні економічні відносини: конспект лекцій / О.І. Шнирков, Р.О. Заблоцька. 5-е вид. Дніпро, 2018.
2. Світова економіка: підручник / за ред. О.І.Шниркова, В.І.Мазуренка, О.І. Рогача. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018.
3. Григорова-Беренда Л. І., Шуба М. В. Теорія і практика зовнішньої торгівлі : навч. посіб. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2016.
4. Загальна інформація про Світову організацію торгівлі. Міністерство економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/> (дата звернення: 04.04.2023)
5. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / В.В. Рокоча, В.Г. Алькема, В.І. Терехов, Б.М. Одягайло, К.В. Ковтонюк, Л.Г. Харсун, С.І. Ткаленко, С.В. Співаковський, Т.В. Співаковська, Н.М. Літвін, Г.П. Оласюк, О.І. Горбачук, О.І. Стародубцева, Н.О. Дмитрієва. К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018.
6. Європейська інтеграція : навч. посіб. / за ред. М. І. Макаренка, Л. І. Хомутенко ; Київ : Центр учбової літератури, 2019.
7. European Integration: Historical Trajectories, Geopolitical Contexts / Arnason J. P. (editor). Edinburgh University Press, 2019.
8. Globalisierung als Chance für alle Die Europäische Union und der Welthandel. URL: <https://www.econbiz.de/>(дата звернення: 10.05.2023)
9. European trade policy: веб-сайт. Trade Justice Movement. URL: <https://www.tjm.org.uk/trade-issues/european-policy> (дата звернення: 01.08.2023).
10. Право Європейського Союзу: підручник / за ред. Р. А. Петрова. Вид. 9-те, змінене та допов. Харків: Право, 2019.
11. Консолідовані версії Договору про Європейський Союз та Договору про функціонування Європейського Союзу (2010/С 83/01): веб-сайт. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/994_b06 (дата звернення: 10.09.2023)

12. Країни-члени ЄС. URL: <https://visasam.com/> (дата звернення: 11.06.2023)
13. European Union Politics / Cini M. and Borragán N. (eds.). 4th edition. Oxford University Press, 2013.
14. Aktuelle Freihandelsverhandlungen. URL: <https://www.bmwi.de/> (дата звернення: 11.06.2023)
15. Динаміка і структура міжнародної торгівлі. URL: <https://spravochnick.com/>(дата звернення: 04.04.2023)
16. Брексит 2021. URL: <https://hfbgmbh.de/> (дата звернення: 10.05.2023)
17. Григорова-Беренда Л.І., Каверіна К.О. Торговельна політика та зовнішня торгівля Європейського Союзу. Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна.
18. World Investment Report, 2022: URL: <http://unctad.org/> (дата звернення: 16.09.2023)
19. Annual activity report 2022 annexes Directorate General for Trade. European Commission, 2022.
20. Share of EU in the World Trade. Eurostat: URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/> (дата звернення: 03.08.2023).
21. Meunier S., Nicolaidis K. The European Union as a conflicted trade power. International relations and the European Union. New York: Oxford University Press, 2011.
22. Aktuelle Freihandelsverhandlungen. URL: <https://www.bmwi.de/>(дата звернення: 11.06.2023)
23. Голюков А. П., Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини : підручник. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
24. Європейський Союз : навч. посіб. / за ред. А. О. Бояра, С. В. Федонюка. Київ : ФОП Маслаков, 2020. 600 с.
25. Negotiations and agreements. URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiations-and-agreements>(дата звернення:

28.09.2023).

26. Мельник Т. М., Пугачевська К. С. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та Україні. Бізнес Інформ. 2014. № 1.

27. World Trade Report 2022. URL: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/ (дата звернення: 25.09.2023)

28. Trade in goods and services: веб-сайт. URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu/help-exporters-and-importers/> (дата звернення: 09.09.2023)

29. World Economic Outlook, IMF, April 2019. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/> (дата звернення: 14.09.2023)

30. Процеси економічної дезінтеграції в сучасному світовому господарстві: монографія. за ред. О.І. Шниркова. К.: ВПЦ «Київський університет», 2018.

31. Tariffs. World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/english/tratop> (дата звернення: 04.08.2023)

32. Trade for All - New EU Trade and Investment Strategy. URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/newtrade-strategy/> (дата звернення: 30.08.2023)

33. Timmer et al (2022), An Anatomy of Global Trade Slowdown based on the WIOD 2022 Release, GGDC research memorandum number 162, University of Groningen EUKLEMS, Міжнародна організація праці (ILO).

34. Baldwin R. and Wyplosz C. Economics of European Integration. 4th edition. McGraw Hill Higher Education, 2012.

35. International trade in goods for the EU. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/> (дата звернення: 28.09.2023).

36. Retail trade turnover. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/> (дата звернення: 04.08.2023).

37. Generalised Scheme of Preferences. URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/> (дата звернення: 26.09.2023)
38. WTO. URL: <https://stats.wto.org/> (дата звернення: 30.10.2023)
39. Зовнішня торгівля товарами. URL: <https://niss.gov.ua/> (дата звернення: 02.11.2023)
40. International trade in services. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/> (дата звернення: 25.10.2023).
41. Eurostat, 2019. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/conferences> (дата звернення: 22.09.2023)
42. Eurostat, 2022. URL: <https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/> (дата звернення: 21.10.2023)
43. Eurostat, 2023. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/statistical-themes> (дата звернення: 13.10.2023)
44. Голюков А. П., Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини : підручник. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2014. 602 с. 23
45. Extra-EU exports: transport & other business services. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/> (дата звернення: 26.10.2023)
46. Generalised Scheme of Preferences. URL: <https://policy.trade.ec.europa.eu/> (дата звернення: 26.09.2023)
47. Meunier S., Nicolaidis K. The European Union as a conflicted trade power. International relations and the European Union. New York: Oxford University Press, 2011. P.
48. International trade in services. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-services/information-data> (дата звернення: 25.10.2023).

49. International trade in goods for the EU. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/> (дата звернення: 28.09.2023).
50. Prytula V. N. Instruments of foreign trade policy of the European Union. Актуальні проблеми секторальної економіки. 2015. 2 (18).
51. Світовий рейтинг конкурентоспроможності. URL: <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/rankings/> (дата звернення: 18.11.2023).
52. Share of EU in the World Trade. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/> (дата звернення: 03.08.2023).
53. Чентуков І. Ю. Торговельна політика Європейського Союзу в сучасних умовах. Вісник Маріупольського Державного університету. 2015. № 10.
54. Шнирков О. І. Спільна торговельна політика Європейського Союзу: курс лекцій. 2019. 23 с.
55. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу: Монографія. К.: ВПЦ «Київський університет», 2005. 152 с.
56. Office of the United States Trade representative/. URL: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/europe/european-union>.
57. World Economic Outlook, IMF, April 2019. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/>
58. Corner M. The European Union: An Introduction. Tauris, 2014. 288 p.
59. EU position in world trade. URL: https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/eu-position-world-trade_en (дата звернення: 23.09.2023)
60. Strategic Plan 2020-2024. Directorate-General for Trade. URL: <https://commission.europa.eu/>(дата звернення: 11.11.2023)
61. Перспективи «сталеві» угоди між ЄС та США залишаються невизначеними. URL: <https://www.google.com/search> (дата звернення:

04.11.2023)

62. Європейський парламент підтримує рівноправне партнерство між Союзом і Сполученими Штатами. URL: <https://www-gazetaprawna-pl.translate.google.com/wiadomosci/swiat/artykuly/> (дата звернення: 04.11.2023)

63. EU, US Seek Interim Steel Deal to Avoid Return of Trump Tariffs. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2023-10-06/>

64. ЄС прагне знизити ризики у торгівлі з Китаєм. URL: <https://www.ukrinform.ua/amp/rubric-economy/> (дата звернення: 04.11.2023)

65. Єврокомісар Домбровскіс обговорить у Пекіні жорсткіші умови торгівлі ЄС з Китаєм. URL: <https://lb.ua/society/2023/09/25/> (дата звернення: 04.11.2023)