

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: **«ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ США
З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ»**

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



Салімон Т. А.

Керівник:



д.е.н., проф. Довгаль О. А.

Рецензент:

к.е.н., доц. Кім Т. І.

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**

« ____ » _____ 202 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТЦІ**

Салімон Тетяні Анатоліївні

1. Тема роботи **«Зовнішньоекономічні відносини США з країнами Близького Сходу»**

керівник роботи д. е. н., проф. О. А. Довгаль

затверджені наказом по університету від “02” лютого 2023 року № 4002-5/236

2. Строк подання студентом роботи _____

3. Перелік питань, які потрібно розробити

загальнити теоретичні підходи до досліджень зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці; виявити сучасні стратегічні вектори розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами світу; описати методики оцінювання результативності зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці; розкрити передумови, чинники та еволюцію зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів Америки з країнами Близького Сходу; проаналізувати та схарактеризувати динамічні процеси та структуру зовнішніх економічних стосунків Сполучених Штатів із близькосхідними партнерами; дослідити сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічних процесів між США з державами Близького Сходу; визначити пріоритетні напрями зовнішньоекономічних зв'язків США з країнами Близького Сходу.

4. План роботи.

	Назва етапів роботи
1.	Розділ 1. Теоретичні засади зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці
2.	Розділ 2. Особливості зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу
3.	Розділ 3. Перспективи розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу

5. Дата видачі завдання 1 грудня 2022 року

Студент

Т.А. Салімон

Керівник роботи

О.А. Довгаль

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	9
1.1. Теоретичні підходи до дослідження зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці.....	9
1.2. Стратегічні вектори розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами світу.....	17
1.3. Методика оцінювання результативності зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці.....	25
Висновки до першого розділу.....	34
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ.....	35
2.1. Передумови, чинники та еволюція зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу.....	35
2.2. Динаміка та структура зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу.....	43
2.3. Сучасні тенденції розвитку інвестиційного співробітництва між США та країнами Близького Сходу.....	55
Висновки до другого розділу.....	65
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ.....	67
3.1. Пріоритетні напрями зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу	67
3.2. Потенціал розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу	75
Висновки до третього розділу.....	86
ВИСНОВКИ.....	88
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	91

ВСТУП

Актуальність дослідження. На сучасному етапі розвитку світових міждержавних відносин глобалізаційні процеси відіграють провідну роль при формуванні векторів зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних інтересів абсолютної більшості держав на всіх континентах світу. Від ступеня відкритості економіки до інтеграції та якості взаємодій з економіками інших держав, напряду залежить ефективність її діяльності на міжнародних ринках товарів та послуг, стабільність та сталий розвиток позитивних тенденцій, які мають місце на певних етапах фінансових операцій.

Зовнішньоекономічні зв'язки є одним із найважливіших ключових елементів здійснення економічної політики для будь-якої держави. Саме завдяки цьому вони мають визначальний вплив на процеси внутрішньої економіки та на рівень життя і добробут населення. Тому актуальність вивчення зовнішньої економічної активності країн є надзвичайно високою – їх динаміка дозволяє орієнтуватися в геополітичних обставинах світу. Особливої уваги заслуговує вивчення специфіки зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів Америки із державами Близького Сходу (Саудівською Аравією, Ізраїлем, Туреччиною, Єгиптом, Об'єднаними Арабськими Еміратами та ін.), адже вони є ключовими в збереженні балансу глобальної економіки. Саме тим і пояснюється актуальність обраної теми кваліфікаційної роботи магістра.

Ступінь вивчення проблеми. Висвітленню окремих аспектів стосунків США та близькосхідних країн були присвячені наукові доробки таких вітчизняних авторів як Ахундова К., Коппель О., Гаспаряна А., Шамари І., Костанді Д. тощо.

Іноземні ж автори висвітлюють дану тематику частіше, проте в загальному огляді зовнішньоекономічних зв'язків світу або в розрізі окремих держав та їх відносин зі США – Дж. Фріден, Д. Лейк; Д. Сміт, Д. Вайт; С. Лоусон; Р. Долан, Р.; Т. Іто, Х. Такео; Р. Мартін та ін.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є виявлення специфіки зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів Америки із державами Близького Сходу, оцінка рівня їх розвитку, виявлення недоліків та проблем, формулювання перспектив для подальшої співпраці.

Для досягнення поставленої мети кваліфікаційної роботи магістра сформульовано наступні **завдання**:

- узагальнити теоретичні підходи до досліджень зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці;
- виявити сучасні стратегічні вектори розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами світу;
- описати методики оцінювання результативності зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці;
- розкрити передумови, чинники та еволюцію зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів Америки з країнами Близького Сходу;
- проаналізувати та схарактеризувати динамічні процеси та структуру зовнішніх економічних стосунків Сполучених Штатів із близькосхідними партнерами;
- дослідити сучасні тенденції розвитку зовнішньоекономічних процесів між США з державами Близького Сходу;
- визначити пріоритетні напрями зовнішньоекономічних зв'язків США з країнами Близького Сходу;
- дати характеристику потенціалу та механізмам розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу.

Об'єктом дослідження є розвиток зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів із країнами близькосхідного регіону.

Предмет наукового дослідження полягає у виявленні особливостей функціонування та перспектив розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу.

Використані методи дослідження. У кваліфікаційній роботі використано загальнонаукові та спеціальні методи пізнання економічних явищ і процесів, пов'язаних з процесом розвитку зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів із країнами близькосхідного регіону. Під час вирішення завдань, поставлених у дослідженні, застосовано: метод історичного аналізу (для висвітлення передумов, чинників та еволюції зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів Америки з країнами Близького Сходу); методи кількісного і порівняльного аналізу (для характеристики динамічних процесів та структури зовнішніх економічних стосунків Сполучених Штатів із близькосхідними партнерами та описання методики оцінювання результативності зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці); метод аналізу та синтезу (під час узагальнення теоретичних підходів до досліджень зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці та визначення пріоритетних напрямів зовнішньоекономічних зв'язків США з країнами Близького Сходу); метод спостереження (для аналізу сучасних тенденцій розвитку зовнішньоекономічних процесів між США з державами Близького Сходу); метод абстрактно-логічного аналізу (у ході виявлення сучасних стратегічних векторів розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами світу); метод економіко-математичного моделювання та формалізації (для прогнозування потенціалу та механізмів розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу).

Інформаційною базою дослідження є монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, статистичні дані Державного департаменту Сполучених Штатів Америки, Управління енергетичної інформації США та Міністерство торгівлі Сполучених Штатів, статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій (МВФ, Світового банку, СОТ), дослідних центрів, матеріали державних статистичних органів.

Апробація результатів дослідження. Основні положення магістерської роботи обговорювалися на XVIII-й науково-практичній конференції молодих

вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (м. Харків, 21 квітня 2023 р.).

Робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків; містить 97 сторінок тексту, 25 малюнків, 10 таблиць. Список джерел включає 76 найменувань літератури, у тому числі 35 електронних публікацій.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Теоретичні підходи до дослідження зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці

Зовнішньоекономічні відносини в сучасних умовах економічної інтеграції є дуже динамічними, що зумовлено поглибленням і розвитком кооперації та спеціалізації на міжнародних ринках, зняттям окремих обмежень у сфері міжнародної торгівлі, достатньо високими темпами розвитку сучасних економік різних країн. Саме високорозвинені держави (США, Франція, Велика Британія, ФРН, Японія, Нідерланди, Бельгія, Італія, Канада) займають топові позиції в світовій торгівлі [15].

Пан М.П., Торкатюк В.І., Шутенко А.Л., Вороніна О.С., Кириченко О.А. зазначають, що загалом вплив зовнішньоекономічних відносин, в тому числі торгівлі, на світовий економічний розвиток постійно зростає. Проте навіть беручи до уваги загальні тенденції до зростання, міжнародний ринок постійно піддається значним коливанням, які зумовлені переважно різними видами криз (економічними, енергетичними тощо) чи браком сировини. Роль міжнародної торгівлі в економіці кожної держави зміцнюється, цей процес протікає при нестійко сформованих міжнародних торговельних зв'язках. Саме тому напрями торговельних потоків та сама організація товарообігу постійно змінюється [9; 15].

Т. Іто й Х. Такео в своїх наукових доробках зазначають, що в сучасних умовах на міжнародних ринках торгівлі значно підвищується відсоткове співвідношення готових товарів та падає загальна частка необробленої сировини. До прикладу, в експортній частці таких високотехнологічних країн як Японія та Федеративна Республіка Німеччина, готова продукція складає наближено 90%. Проте в численних країнах, що розвиваються, а також державах Східної Європи велику частку експорту складають такі товари як:

паливні ресурси, продовольчі та сільськогосподарські продукти, сировина тощо.

Торгівля продукцією електротехнічної галузі промисловості, а також продаж високотехнологічних машин та обладнання зростають швидкими темпами. Наукомістка продукція набуває дедалі більшої ваги в структурах експорту багатьох держав. Це призвело до значного збільшення обсягів торгівлі послугами, та стимуляції міжнародної торгівлі товарами [26].

За результатами дослідження Шкурупій О.В., особливістю зовнішньоекономічних відносин на сучасному етапі розвитку є підвищення частки товарообороту між високорозвинутими державами, наразі ця частка становить понад 70% усієї світової торгівлі. Країни, які менш економічно розвинуті, посилюють свої позиції в світовій торгівлі шляхом розширення асортименту товарів та послуг, тобто диверсифікацією [8].

Характерними рисами розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та міжнародної торгівлі на сучасному етапі є ознаки представлені в таблиці 1.1.:

Таблиця 1.1

Характерні особливості зовнішньоекономічних зв'язків на сучасному етапі

Підвищені темпи зростання міжнародної торгівлі порівняно з темпами росту виробництва	Зміни в товарній структурі міжнародної торгівлі на користь готової продукції (особливо наукоємної) і послуг	Зростання ролі країн, що розвиваються в міжнародній торгівлі
Посилення ролі зовнішньоекономічної політики країн	Транс націоналізація міжнародної торгівлі	Посилення ролі науково-технічного прогресу в розвитку міжнародної торгівлі

Джерело: [15; 18]

Організацію міжнародних зв'язків та торгівлі досліджують через призму двох аспектів:

1. Як власне торгівлю окремими видами товарів та послуг;
2. Як систему методик та методів організації реалізації товарів на міжнародному ринку.

Основні динамічні фактори впливу на побудову зовнішньоекономічних відносин у світі представлені на рисунку 1.1.



Рис. 1.1. Динамічні фактори впливу на зовнішньоекономічні відносини країн світу [10]

Ю.Г. Козак, Н.С. Логвінов, М.А. Заєць загалом під товарною структурою міжнародної торгівлі визначають частку певного виду товарів чи послуг у світовому глобальному товарообігу. Основними формами міжнародної торгівлі є: традиційна форма, коопераційна торгівля, зустрічна торгівля (компенсаційні угоди, бартер, кліринг, зустрічна закупівля, угоди «світч» та «офсет»), міжнародний аукціон, біржова торгівля, тендери, міжнародні виставки та ярмарки.

Мету, цілі, методології врегулювання та контролю зовнішньоекономічних зв'язків держави доцільно розглядати як окрему сферу національної політики. Зовнішньоекономічна політика - це політичне означення економічних зв'язків держави з іноземними партнерами.

Міжнародні економічні відносини включають в себе абсолютно всі економічні операції, що проходять між бізнесовими суб'єктами держави та їх іноземними компаньйонами (транскордонний рух робочої сили і капіталу, експорт та імпорт послуг, товарів, капіталу, послуг тощо) [7].

Дж. Фріден і Д. Лейк зазначають те, що на основі теорії світової економіки, що вивчає функціонал операцій зовнішньоекономічних відносин і їх вплив на стан господарства країни, базується зовнішньоекономічна політика держави загалом. Для прийняття ефективних рішень для провадження зовнішньоекономічної політики, використовуються саме ці знання.

Власне сама зовнішньоекономічна політика країни є складовою частиною сфери економічної політики, яка виступає галуззю політики держави взагалі (Рис. 1.2)



Рис. 1.2. Динамічний зв'язок складових частин політики держави [22]

Їх цілі мають бути спільними і мати спільну кінцеву мету, яка призведе до покращення економічного, політичного та соціального статусів країни. Суспільно-економічний та політичний устрої суспільства мають визначний вплив на провадження державою зовнішньоекономічних заходів. Нерідко деякі цілі зовнішньоекономічної політики є інструментом або проміжною метою для здобутку стратегічної політичної чи економічної мети [22].

Загальною метою зовнішньоекономічної політики є досягнення зовнішньоекономічного балансу. Макроекономічне функціонування при сталому зростанні економіки забезпечує саме зовнішньоекономічний баланс. С. Лоусон характеризує зовнішньоекономічний баланс як грошову рівновагу держави, яка містить в собі всі фінансові надходження та потоки між зарубіжними партнерами та країною [29].

У вузькому значенні, баланс досягається такими формами зовнішньоекономічної політики:

1. Протекціонізмом;
2. Вільною торгівлею;
3. Поєднанням обидвох у певних сферах економіки чи на певних векторах зовнішньоекономічної політики.

В широкому значенні, саме через показники зовнішньоекономічної рівноваги здійснюється корекція цих форм зовнішньоекономічної політики [29].

Д. Мікс, Д. Роналд та Р. Ворден вказують на те, що соціально-інтеграційні зв'язки економіки із національними господарствами інших країн, також являють собою способи досягнення зовнішньоекономічного балансу. Також метою зовнішньоекономічної політики держави може бути досягнення незалежності від таких зв'язків, адже вони можуть ставити під загрозу національну безпеку країни. Така ціль є обмежена або певними секторами економіки (виробництво сталі, сільське господарство тощо) або певними товарами (нафта, вугілля, газ тощо). Кінцевою метою в таких ситуаціях випадку є прагнення до самозабезпечення, в якому також відіграють роль стратегічні розрахунки [19].

Глобальні абстрактні завдання зовнішньоекономічної політики держави реалізують в інтеграції з іншими політичними утвореннями, які впроваджуються пропорційно та з певними специфічними акцентами. На разі, для більшості країн світу актуальними цілями провадження зовнішньої економічної політики є (Рис. 1.3.) [14]:

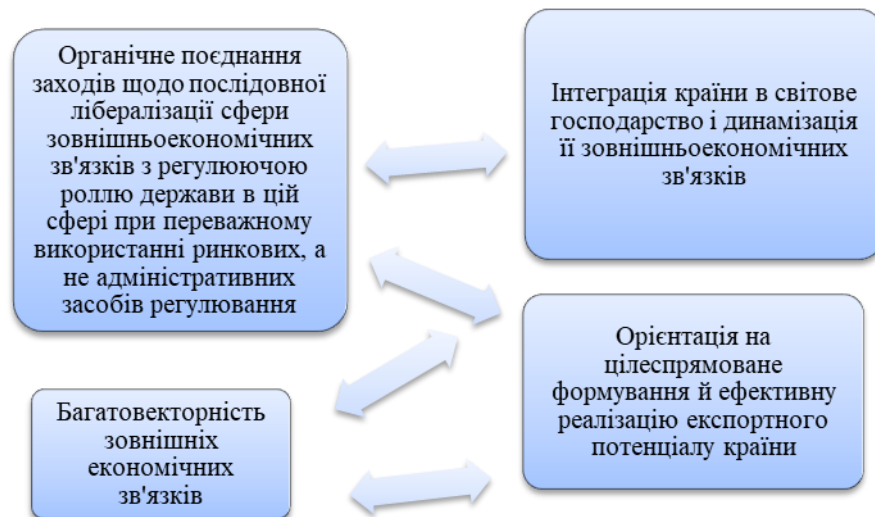


Рис. 1.3. Цілі зовнішньоекономічної політики держав на сучасному етапі [3,14]

Ю. Г. Козак, В. В. Ковалевський, В. М. Осипов зазначають, що потоки капіталу, послуг та товарів на міжнародному ринку регулюються особливими інструментами протекціонізму. Макроекономічні заходи, що мають вплив на економіку країни впливають також і на експорт, імпорт послуг та товарів, міждержавні грошові операції, які складають економічну політику держави [5].

Власне інструментами протекціоністської політики мають право називатися лише ті економіко-політичні інструменти, функціоналом яких є безпосередній цілеспрямований вплив на зовнішньоекономічні операції. Вони класифікуються як валютно-політичні та торговельно-політичні [5].

До інструментів протекціонізму відносять ті, які мають вплив на сучасні аспекти та деталі міждержавного обміну товарами. Основними інструментами протекціонізму є мито, контингенти та інші нетарифні обмеження [5].

К. Хілл та Р. Мартін описують мито, як один з найдавніших та найефективніших інструментів торгівлі. Загалом митом називають податок, яким держава обтяжує товар, який перетинає кордон країни або визначений кордон митної зони. В зв'язку із особливостями напрямку товарообороту

виділяють вивізне, ввізне та мито транзиту. Ввізне мито на поточному етапі розвитку зовнішньоекономічних відносин має найважливіше соціально-економічне значення. Окремі держави використовують вивізне мито для сільськогосподарської сировини та аграрних продуктів [23, 30].

За допомогою мита держава здійснює опосередкований вплив на міжнародну торгівлю через регуляцію цін на перелік товарів, які продаються; безпосередній прямий вплив провадиться через контингентування експорту та імпорту товарних потоків. Кількісні та (або) цінові обмеження чи заборони вивезення або ввезення певних категорій товарів, що вводиться на визначений період часу називаються контингентами [1].

При введенні експортних та імпортних квот (табл. 1.2.) відбувається реалізація контингентування.

Таблиця 1.2

Види квот та варіанти їх поширення

Види експортних та імпортних квот	Поширення експортних та імпортних квот
Генеральні	На всі держави світу
Групові	Групу країн чи регіон країн
Індивідуальні	Поширення на окрему країну

Джерело: [18]

Зазвичай, в сучасних умовах, імпортні квоти мають вагомніше значення, ніж контингентування експорту. І обернено пропорційно – саме ввізне мито має набагато більше переваг перед імпортним контингентом, тому що числові ліміти сприяють зростанню цін на імпортні товари, а вигоду з цієї ситуації отримує експортер, у якого зростає прибуток. Бюджет держави-імпортера наповнює саме імпортне мито [18].

Нетарифні торгові бар'єри (перешкоди) – це фактично всі економічні торгові перешкоди, окрім мита. Контингенти являють собою лише різновид форми нетарифного торгового бар'єру, вони виділяються в окрему категорію разом з митом, через їх відкритість – тобто як легальний засіб політико-

державного впливу на внутрішню та зовнішню торгівлю. Окрім контингентування наявні ще велика кількість різноманітних нетарифних торгових бар'єрів, які відіграють роль регуляторів зовнішньої економічної політики [3, 15].

Д. Йоргенсон і К. Стіро в своїх публікаціях звертають увагу на те, що різниця між митами і контингентами та іншими нетарифними торговими перешкодами полягає в їх досить прихованій формі, тому такий ефект важко оцінити в кількісному еквіваленті .

Вплив на міжнародні економічні операції також здійснюється державою через монетарну політику, із застосуванням політико-валютних заходів. Можливість обміну національних платіжних засобів забезпечує міжнародний рух платежів, який відбувається лише за таких умов. Такі процеси мають місце на валютних ринках, специфікою яких є утворення певних пропорцій обміну між національними валютами – валютних курсів. Саме через коливання курсів валют економіки держав є зв'язаними одні з одними на банківській, монетарній основі [27].

Спосіб контролю фінансового ринку, який бере країна, знаходиться в прямій залежності від методики обліку, адже вона функціонує як безпосередній контроль для всіх міждержавних операцій, які є дозволені законодавством. У більшості випадків ліміт на рух платежів розповсюджується лише в певних секторах зовнішньоекономічної діяльності, до прикладу на міждержавні транзакції капіталу при міжнародному туризмі тощо [11, 17].

Отож, загалом, зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД) вважають наслідком функціонування суб'єктів економічної сфери держави та іноземних суб'єктів економічної сфери, яка ґрунтується на взаємозв'язках між ними, і провадиться як на території певної держави, так і за її межами [7, 8]. Основне призначення ЗЕД направлене на збалансування темпів економічного розвитку, використання переваг міжнародного поділу праці та порівняння фінансових витрат виробництв на локальному та глобальному рівнях. Пріоритетними

функціями ЗЕД є організація та сервіс мережі міжнародного обміну товарами та послугами, створення сприятливих умов для міждержавного фінансового обігу, визначення споживчої вартості продукції міжнародного поділу праці [6, 22].

Таким чином, всі держави намагаються проводити зовнішньоекономічну діяльність якомога ефективніше і спрямовують її на вирішення економічних та політичних проблем, використовуючи широкий спектр її інструментарію та функціоналу.

1.2. Стратегічні вектори розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами світу

Сполучені Штати Америки мають торговельні відносини з багатьма іншими країнами. Серед них переважає торгівля з Європою та Азією. Щоб задовільнити потреби промислового сектору, країна змушена імпортувати сировину й мінеральну нафту та залізну руду у великих обсягах. Торгують машинами, бавовняною пряжею, іграшками, олією, мастильними матеріалами, сталлю, чаєм, цукром, кавою та багатьма іншими товарами. Експорт країни включає продовольче зерно, таке як пшениця, кукурудза та соя, літаки, автомобілі, комп'ютери, папір та верстати, необхідні для різних галузей промисловості. У 2016 році сальдо поточного рахунку платіжного балансу Сполучених Штатів було від'ємним і становило -469, 400 000 000 дол. США [48, 76].

У 2019 році американські виробники експортували товарів на суму 1 365,31 млрд дол. США, при цьому на Канаду, Мексику, Китай, Японію та Велику Британію припадало 35,44% експортного ринку [31].

Відносно невелика кількість американських компаній займається експортом; дослідження 2009 року показало, що 18% американських виробників екпортують свої товари. Експорт зосереджений на невеликій

кількості компаній: на 1% найбільших американських компаній-експортерів припадає 81% американського експорту [25].

Проте Сполучені Штати Америки є другою за величиною торговельною державою у світі [34]. Велика кількість доларів США перебуває в обігу по всій планеті; близько 60% коштів, що використовуються в міжнародній торгівлі - це долари США. Долар також використовується як стандартна одиниця валюти на міжнародних ринках таких товарів, як золото і нафта [47, 49].

З 1976 року США мають дефіцит у торгівлі товарами з іншими країнами, а з 1982 року - дефіцит рахунку поточних операцій. Однак тривалий час зберігався профіцит у торгівлі послугами, який у 2013 році сягнув рекордних 231 млрд дол. США [57].

Дефіцит торгового балансу США збільшився з 502 млрд дол. у 2016 році до 552 млрд дол. у 2017 році, тобто на 50 млрд дол. або на 10%. Впродовж 2017 року загальний обсяг імпорту становив 2,90 трлн дол., а експорт - 2,35 трлн дол. Чистий дефіцит товарів становив 807 млрд доларів, а чистий профіцит послуг - 255 млрд дол. [43].

Згідно з індексом глобалізації КОФ та індексом глобалізації А.Т. Kearney/Foreign Policy Magazine, США мають відносно високий рівень глобалізації. Американські громадяни здійснюють третину всіх грошових переказів у світі.

Десятьма найбільшими торговельними партнерами Америки є Китай, Канада, Мексика, Японія, Німеччина, Південна Корея, Велика Британія, Франція, Індія та Тайвань. Саме на основі економіко-торгівельних відносин і сформувалися основні вектори розвитку зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів Америки. Ці вектори можуть бути спрямованими на окремі держави або на групу країн, які географічно об'єднані в регіон.

Отже, найважливішими напрямками зовнішньоекономічної діяльності США є:

- Єврозона;
- Східноазійська зона (Китай, Японія);

- Північноамериканська зона (Канада та Мексика);
- Латинська Америка;
- Тихоокеанська зона;
- Близький Схід.

Торгівельні зв'язки США із європейськими державами є давніми та усталеними, економічні стосунки встановлені зі всіма країнами Європи і перебувають вони на різних етапах розвитку. Деякі із країн є стратегічними партнерами Сполучених Штатів в економіко-політичному та соціальному вимірі. Враховуючи загальні показники торгівлі товарами із Європою то сальдо торгівельного балансу є від'ємним і становить -106,1 млрд дол. США.

Розподіл за основними статтями міжнародної торгівлі товарами між США та Європою станом на 2019 рік представлений на рисунку 1.4.

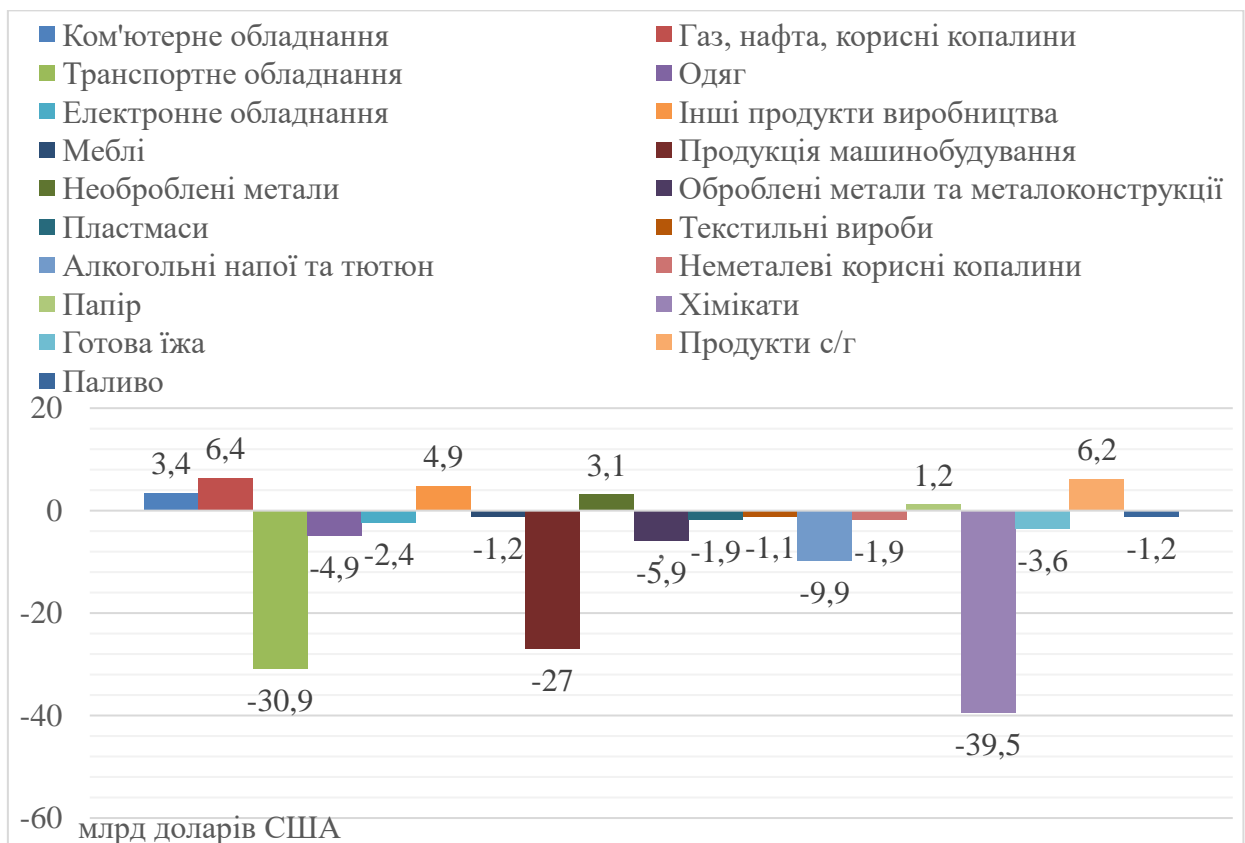


Рис. 1.4. Торговельний баланс між Сполученими Штатами Америки та європейськими країнами у 2019 році [38]

Лише в декількох позиціях торгівлі (комп'ютерне обладнання, газ, нафта, корисні копалини, необроблені метали, папір, продукти сільського господарства та інші продукти виробництва) у США зросло сальдо балансу, в решти пунктів, особливо доставці транспортного обладнання, продукції машинобудування та хімічної промисловості спостерігається відчутний спад, який і є причиною загального від'ємного сальдо торгівлі з Європою.

Одним із ключових векторів розвитку зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів є Східноазійська, а саме зв'язки із найбільшими торговими партнерами – Китаєм та Японією.

Сполучені Штати прагнуть розширити доступ до ринків Японії, збільшити двосторонні інвестиції, стимулювати економічне зростання на основі внутрішнього попиту, сприяти економічній реструктуризації, покращити клімат для американських інвесторів і підвищити рівень життя в обох країнах. Японія є великим ринком збуту для багатьох американських товарів і послуг, зокрема сільськогосподарської продукції, хімікатів, страхових послуг, фармацевтики, фільмів і музики, комерційних літаків, кольорових металів, пластмас, медичного та наукового обладнання, а також машинобудування. Американський імпорт з Японії включає транспортні засоби, машини, оптичні та медичні інструменти, а також органічні хімікати [64].

Що ж стосується Китаю, то економічний вимір американсько-китайської конкуренції має вирішальне значення. Держави є величезними ринками збуту одна для одної, проте одночасно вони конкурують за перевагу на міжнародних ринках збуту різноманітних товарів та послуг.

Сальдо торгівельного балансу Сполучених Штатів (рис. 1.5) із державами регіону також від'ємне і становить –411,7 млрд дол. США. Це означає, що Сполучені Штати експортують менше товарів, ніж імпортують із Східноазійського регіону.

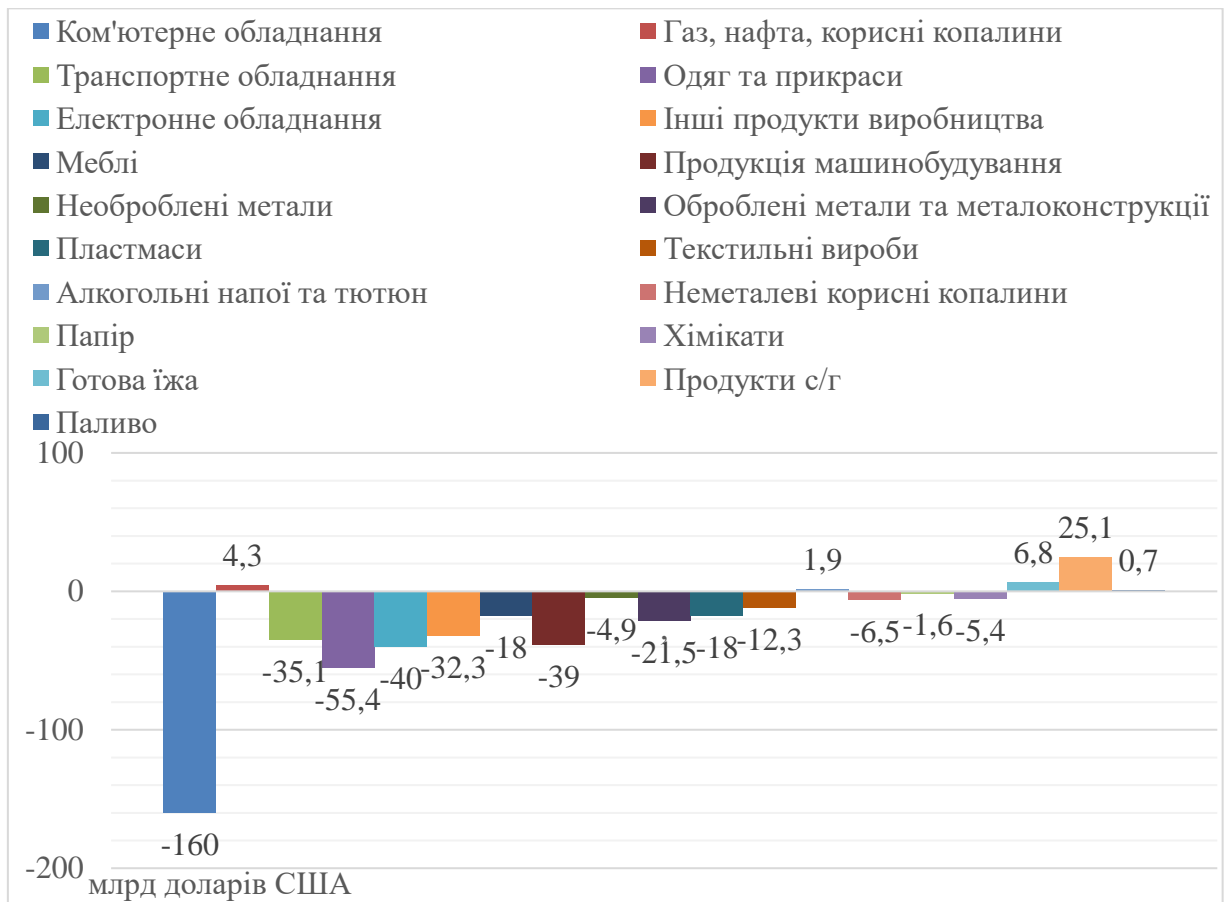


Рисунок 1.5. Торговельний баланс між Сполученими Штатами Америки та східноазійськими країнами у 2019 році [38]

Позитивне сальдо торгового балансу спостерігається лише в таких категоріях товарів як нафта, газ, корисні копалини, алкогольні напої та тютюн, готові харчові продукти та продукція сільського господарства.

Північноамериканська зона, в яку входять Канада та Мексика, також є важливою при формуванні векторів зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів Америки через свою безпосередню географічну близькість та відкритість ринків збуту. Сальдо торговельного балансу США із регіоном також є від'ємним (рис. 1.6), проте не таким значним як з країнами Європи та Східної Азії, воно становить -83,9 млрд дол. США.

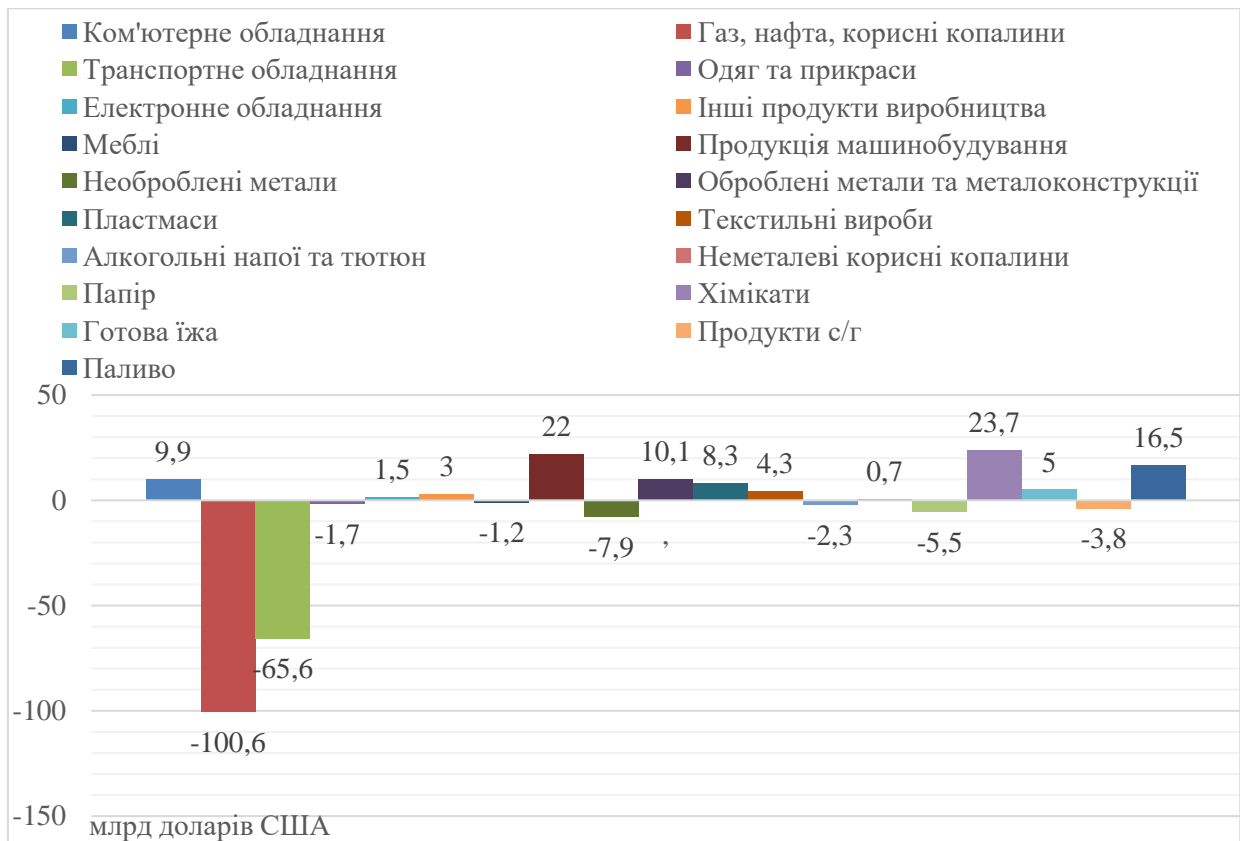


Рис. 1.6. Торговельний баланс між Сполученими Штатами Америки та країнами північноамериканської зони у 2019 році [38]

Найбільш значне скорочення має місце в експорті та реекспорті газу, нафти та корисних копалин та транспортного обладнання до Канади та Мексики, саме ці показники і визначають від'ємне сальдо торговельного балансу.

Латинська Америка на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних відносин ще ніколи не була такою важливою для Сполучених Штатів. Цей регіон є одним із найбільших іноземних постачальників нафти до Сполучених Штатів і сильним партнером у розвитку альтернативних видів палива. Це найбільш швидкозростаючий торговельний партнер Сполучених Штатів. Латинська Америка також є найбільшим джерелом американських іммігрантів, як легальних, так і нелегальних. Все це зміцнює глибокі зв'язки США з регіоном - стратегічні, економічні та культурні - але також викликає глибоке занепокоєння [58].

Сальдо торговельного балансу Сполучених Штатів із країнами Латинської Америки (Рис. 1.7) є додатнім та становить 32,3 млрд дол. США.

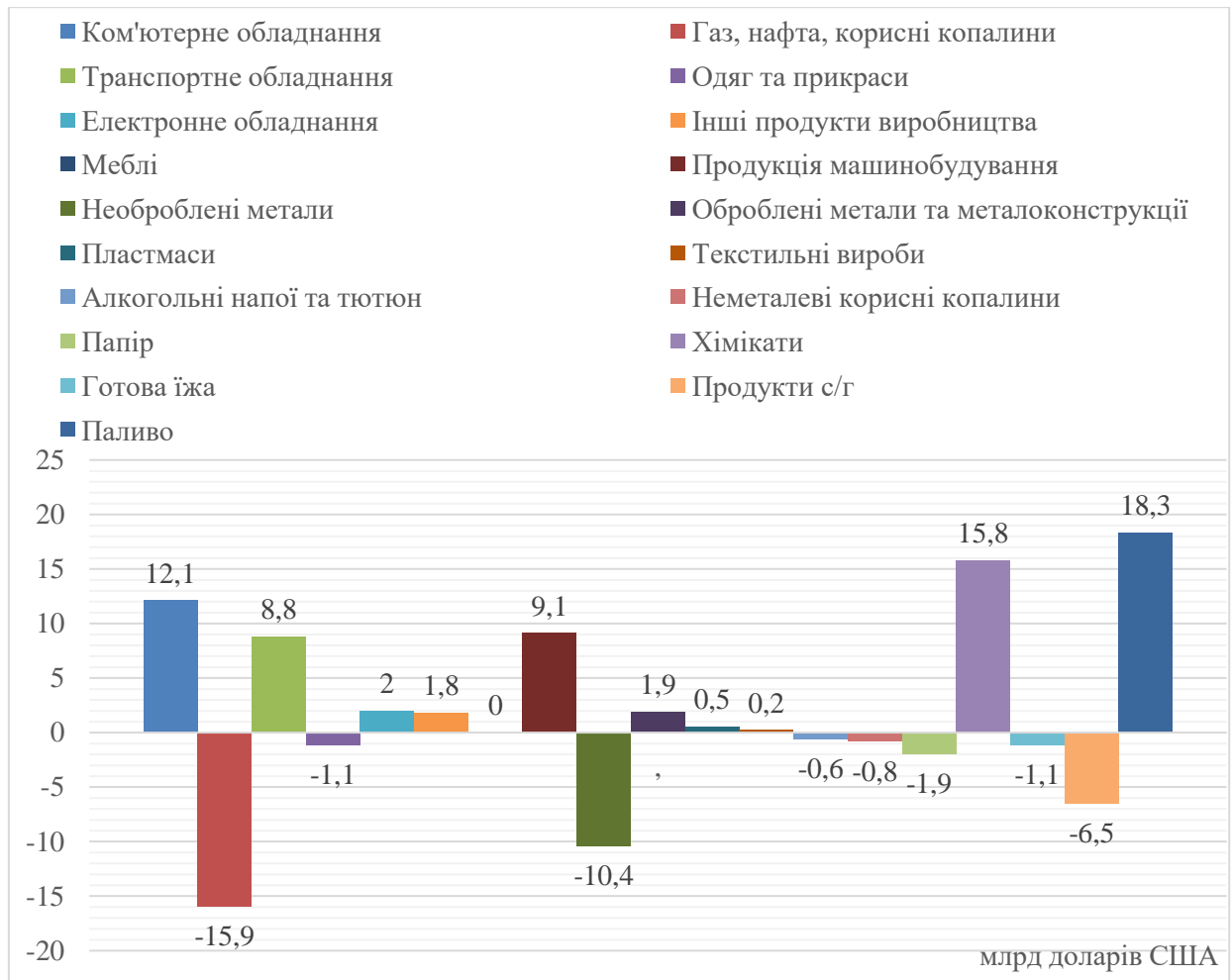


Рис. 1.7. Торговельний баланс між Сполученими Штатами Америки та країнами Латинської Америки у 2019 році [38]

Важливе значення для США має експорт комп'ютерного та транспортного обладнання, продукції машинобудування та хімічної промисловості, а також готового палива до країн Латинської Америки.

Тихоокеанська зона – вигідний та цікавий регіон для розвитку зовнішньоекономічних відносин, оскільки включає в себе Австралію, Нову Зеландію та острівні держави Тихого океану. Вона є унікальним ринком товарів та послуг у зв'язку зі специфікою географічного розташування та наявністю природних ресурсів. Разом із деякими країнами Східної Азії Австралія є одним із ключових партнерів США на далекосхідному напрямку.

Сальдо торгово-економічного балансу (Рис. 1.8) Сполучених Штатів Америки із Тихоокеанською зоною є від'ємним і становить -33 млрд дол. до США.

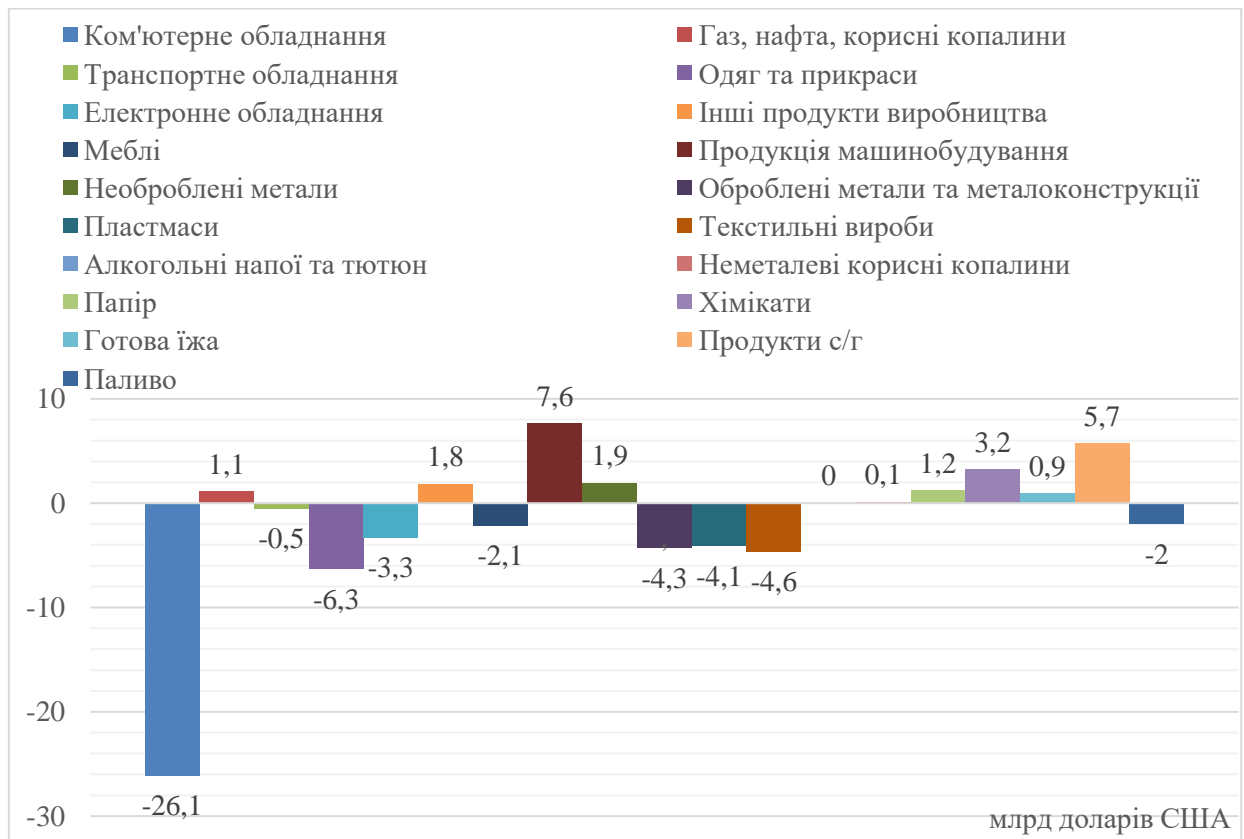


Рис. 1.8. Торговельний баланс між Сполученими Штатами Америки та країнами Тихоокеанської зони у 2019 році [38]

Основною причиною від'ємного значення сальдо є значне зниження експорту до тихоокеанських держав комп'ютерного обладнання, програмного забезпечення для нього, а також готового одягу та прикрас.

Одним із найбільш значущих і стратегічно важливих векторів розвитку зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів Америки є близькосхідний напрям. Країни Близького Сходу, завдяки наявним запасам паливних корисних копалин глобального значення, мають виняткове економічне значення на світовому ринку енергетики та енергоносіїв. Саме збалансовані економічні зв'язки між найбільшими експортерами сирої нафти й природного газу (Саудівська Аравія, Катар, Ірак, Оман та ін.) та

найбільшими імпортерами-споживачами (Сполучені Штати Америки) є важливими для підтримки загальної рівноваги не лише на ринках енергоресурсів, але й для стабільного функціонування фінансово-валютних операцій у всьому світі.

Окрім того співпраця США та держав Близького Сходу сприяє посиленню безпеки надходження ресурсів на світові ринки та диверсифікує джерела їх постачання, що також є вагомим причиною для підтримки, розвитку та подальшої еволюції зовнішньоекономічних стосунків між ними.

Таким чином основні вектори зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів Америки мають декілька основних напрямків (Близький Схід, Єврозона, Східноазійська зона, Північноамериканська зона, Латинська Америка, Тихоокеанська зона), які мають свої специфічні особливості та надзвичайне економічне значення.

1.3. Методика оцінювання результативності зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці

Світова економіка на сучасному витку своєї еволюції вирізняється суперечностями та закономірними тенденціями поступу, посиленням впливу національних господарств окремих держав одне на одного при утворенні зовнішньоекономічних зв'язків. Прояви глобалізаційних процесів та всесвітня інтеграція посилюються внаслідок взаємозалежності людського капіталу та диверсифікації зв'язків економік країн світу. Саме тому методики оцінки ефективності функціонування зовнішньоекономічних зв'язків є надзвичайно актуальними за умов міжнародної конкурентної боротьби в різних сферах господарств [10].

Дана тематика висвітлюється в наукових доробках Ю.Ф Гудзя. В оцінці побудови зовнішньоекономічних відносин автор виділяє такі фактори як: географічна та економічна структура зовнішньої торгівлі, імпортно-експортні квоти, які нараховуються на послуги та товари, участь держави в міждержавна

динаміка робочої сили, технологічних новинок, капіталу, відкритість економіки до інтеграційних процесів [2].

Дані чинники є дуже варіативними, і різняться від держави до держави, і є в прямій залежності від ступеню їх соціально-економічного розвитку. Характерною рисою високорозвинених держав є перевищення питомої ваги в розподілі вивозної товарної маси високотехнологічної продукції; одночасно скорочується імпорт сільськогосподарської сировини. Країни диференціюються і за динамікою руху міжнародного капіталу, явищем, яке також є яскравим показником зовнішніх економічних відносин. Найінтенсивніші традиційні інвестиційні потоки сконцентровані між розвиненими державами, через усталені довготермінові зв'язки. Залучення іноземних інвестицій здійснюється через комплекс політико-економічних заходів та інструментів, які покращують інвестиційний клімат та умови інвестування. Основною формою прояву покращення зовнішньоекономічних інвестиційних зв'язків є вливання іноземного капіталу, який акумулюється в народному господарстві держави [10].

Прискорена позитивна динаміка зовнішньоекономічних взаємовідносин, яка представлена технологічним прогресом та обміном найновішими технологічними рішеннями, також притаманна країнам із високим економічним розвитком. Менш технічно розвинуті держави, в даному аспекті, отримують менше ресурсів та інвестицій внаслідок недостатньо високого ступеню розвитку національного виробництва та неможливості використання найновіших технологій через нерозвинуту матеріальну базу [4].

Відкритість економіки – не менш важливий показник стабільності та функціонування зовнішньоекономічних зв'язків. Цей фактор прямо пропорційно залежить від встановлених ставок експортних та імпортних квот, яке проводиться перед генеруванням географічних та товарних мереж міждержавних економічних операцій. Загалом, в минулих умовах міжнародної політики, економіка держави приймалася за відкриту, якщо її показники зовнішньої торгівельної квоти перевищували 10%. Проте на

сучасному етапі тенденції міжнародних стосунків та інтенсифікація глобалізаційно-інтеграційних процесів, внесли значні корективи в дане визначення, власне уточнення стосувалися підвищення межі застосування економічних лімітів та квот. Загалом, відкритою визнається економіка, розвиток якої визначається динамікою та тенденціями, які притаманні світовому господарству, вона відзначається посиленням ролі зовнішніх економічних зв'язків, і одночасно міждержавний торгівельний оборот отримує можливість стимуляції або плавного гальмування економічного розвитку держави. Для того, щоб обсяг зовнішнього торгівельного обороту, мав вищезазначені можливості він має становити 25% від загального товарообігу. Але дана величина не є константою і має межі відхилення з поправкою на рівень політико-економічного розвитку кожної окремо взятої держави [1; 4].

Така система вибраних показників створює формальний підхід до оцінки зовнішніх економічних зв'язків і відображає одностороннє ринкове бачення, оскільки в такій ситуації не беруться до уваги найновіші, моментні зміни в процесі розвитку міждержавних соціально-економічних відносин та специфічних кейсів передових світових економік [10].

Оцінювання будь-яких процесів, явищ, зв'язків повинно мати завершений, комплексний, системний характер. Для складання оцінки зовнішньоекономічних відносин, яка буде повна та обґрунтована, має братися до уваги весь спектр соціальних та економічних показників і факторів, які мають вплив на міжнародний ринок торгівлі товарами та послугами. Завдяки багатокритеріальному аналізу можна охарактеризувати реальний стан зовнішніх економічних зв'язків груп держав чи окремих країн, а також окреслити перспективи їх зміцнення і розвитку (Рис. 1.9.) [4]:

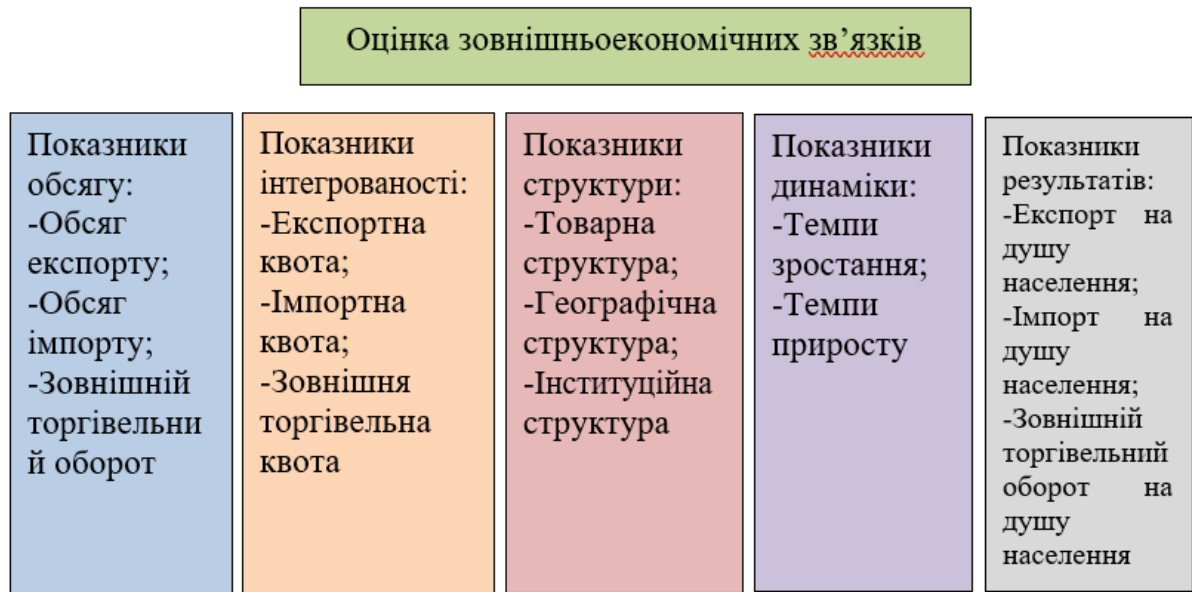


Рис. 1.9. Комплексні показники, які впливають на оцінку зовнішньоекономічних зв'язків [10]

В остаточному варіанті оцінки методологічне підґрунтя має мати саме таку структуру, адже обраний набір показників дозволяє виправдати вищезазначені принципи комплексності, системності та завершеності, на яких базується вичерпність аналізу та коректність самого оцінювання.

У спрощеному варіанті оцінки ефективності функціонування зовнішніх економічних відносин, спектр показників можна звужити до обсягів імпорту, експорту, товарообороту та зовнішнього економічного сальдо. Проте інтегровану оцінку ефективності за такими показниками здійснити неможливо, оскільки вони відображають обсяги зовнішньої торговельної діяльності, а не її ефективність [10].

Загалом пріоритетні напрями розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу можна визначити за допомогою аналізу моделі макроекономічних показників, які відобразатимуть окремі аспекти рівнів розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі. Формули обрахунку даних показників відображені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Формули розрахунків для окремих аспектів зовнішньоекономічної діяльності, які базуються на макроекономічних показниках

Показник	Відкритість економіки, %	Експортна квота, %	Покриття експорту імпортом, %	Імпортна залежність, %	Експортний потенціал, долари США	Імпортний потенціал, долари США
Спосіб розрахунку	(Експорт+ імпорт)/ ВВП	Експорт/ ВВП	Експорт/ Імпорт	Імпорт/ ВВП	Експорт/ Середня чисельність населення	Імпорт/ Середня чисельність населення

Джерело: [12]

Завдяки показникам відкритості економіки, експортної квоти, імпортової залежності та ін. є можливість аналізувати наявний стан зовнішньоекономічних зв'язків між державами та регіонами, що в свою чергу надає змогу виявити проблеми та слабкі місця і своєчасно їх усунути, а також спрямовувати розвиток торгівельної діяльності в найвигідніше русло.

Також за наявності відповідних специфічних інформаційних даних є можливим обчислення ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій ($E_{\text{еф}}$). Цей показник є співвідношенням прибутку від фінансових операцій із іноземними партнерами ($\Pi_{\text{зто}}$) до витрат, які мали місце під час їх здійснення ($B_{\text{зто}}$). Підвищення даного показника свідчатиме про збільшення ефективності зовнішньоекономічних торгівельних операцій:

$$E_{\text{еф}} = \frac{\Pi_{\text{зто}}}{B_{\text{зто}}} \quad (1.1) [13]$$

Для розуміння значення енергоносіїв в структурі торгівлі між США та державами Близького Сходу можна розрахувати коефіцієнт спеціалізації (K_c) регіону у даній сфері, він визначається як співвідношення вартості експортованої до Сполучених Штатів сировини нафти та природного газу близькосхідного регіону (B_H) до загального показника експорту по всіх галузях промисловості (B_3). Обчислюється коефіцієнт за формулою:

$$K_c = \frac{B_n}{B_3} \times 100 \quad (1.2) [2]$$

Охарактеризувати потенціал та механізм розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу можна на основі проведення декількох аналізів зовнішньоекономічної діяльності. Зазвичай аналіз п'яти сил Портера, SWOT-аналіз, PESTEL-аналіз, матриця Бостон Консалтинг Груп використовуються для оцінки зовнішньої діяльності, ризиків, перспектив окремих підприємств, галузей торгівлі чи держав, проте їх методику можна екстраполювати для дослідження перспектив розвитку зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів із близькосхідним регіоном.

Аналіз конкурентного середовища є важливим фактором при відшукуванні пріоритетних напрямків вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності як підприємств окремих галузей економіки так і держав у окремих сферах торгівлі. Оцінка конкурентних ризиків із країнами Близькосхідного регіону дозволить визначити основні галузі, в яких співробітництво є найвигіднішим та економічно необхідним. Суперницький аналіз проводиться за допомогою моделі п'яти сил Портера [50], також він може бути спрямований на виявлення невизначених ринкових стратегій, які можуть генеруватися конкурентами.

Модель п'яти сил Портера – це стратегічна концепція, яка допомагає визначити та проаналізувати п'ять сил, що впливають на прибутковість та ефективність діяльності компанії, підприємства чи держави в будь-якій галузі економіки чи утворенні зовнішньоекономічних зв'язків. Цими п'ятьма силами є (рис. 1.10.):

1. Загроза появи нових учасників (ринок, який приносить прибутки є економічно привабливим і залучає нових гравців);

2. Потужність (сила) постачальників (постачальники мають значний вплив на ринок, адже можуть регулювати цінову політику на товари або відмовитися від співпраці);

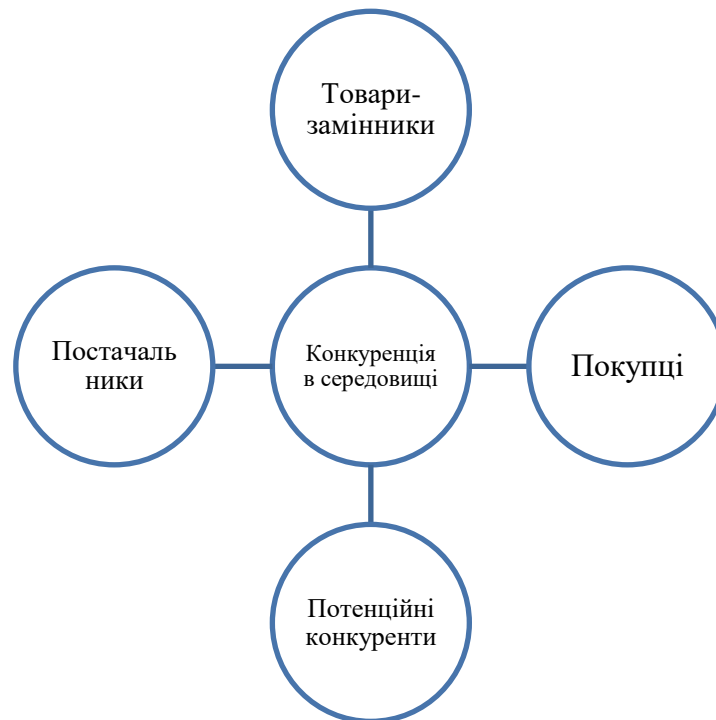


Рис. 1.10. Складові частини аналізу моделі Портера [50]

3. Потужність (сила) покупців (клієнтів) (клієнти впливають на ринок формуванням попиту, а також є важливим дослідження їх реакції на зміну ціни);

4. Загроза появи товарів-замінників (наявність альтернативних джерел постачання, до яких може бути привернута увага через зміну цінової політики);

5. Конкурентне суперництво у внутрішньо- чи зовнішньоекономічному середовищі (один із визначальних факторів, який базується на ціновій та неціновій конкуренції).

Переваги моделі 5 сил Портера полягають в тому, що організації та країни можуть дізнатися, як розподіляється прибуток між п'ятьма силами. Це дозволяє визначити, хто з гравців на ринку контролює ситуацію та встановлює правила. Модель надає стратегам розуміння та базовий рівень для оцінки

сильних і слабких сторін компанії, а також цілісний огляд будь-якої галузі та допомагає визначити найважливіші фактори, які можуть вплинути на їхню позицію на ринках. Важливим є і комплексний огляд структури галузі та виявлення неочевидні можливостей, які також можуть залучити більші інвестиції та вплинути на майбутнє зростання економічних зв'язків [50].

У свою чергу PESTEL-аналіз надає загальний опис мережі чинників макросередовища, які приймаються до уваги при стратегічному плануванні утворення економічних зв'язків на різних рівнях (внутрішньому чи міждержавному). PESTEL – це аббревіатура від Political, Economic, Social, Technological, Legal, and Environment (політичні, економічні, соціальні, технологічні – які є основними, додатково виділяють при певних дослідженнях правові та екологічні фактори). Цей блок аналізу оцінює ці чотири основні зовнішні фактори, що впливають на ситуацію на ринках, вивчає можливості та загрози, що виникають у зв'язку з ними [48].

До політичних факторів стосується державне регулювання та правові питання, які впливають на формування бізнесових зв'язків та діяльність підприємств. Вони включають в себе податкові настанови, дотримання авторських прав та законодавства про інтелектуальну власність, політичну стабільність, торговельні правила, політику соціального та екологічного аналізу, трудове законодавство та правила техніки безпеки.

Економічний фактор складається з оцінки різних аспектів, таких як процентні ставки, зміна рівня інфляції, безробіття, валовий внутрішній продукт і доступність кредитів.

За допомогою соціального фактору можна оцінити соціально-економічне середовище ринку, що дозволяє зрозуміти, як формуються потреби споживачів і що мотивує їх до здійснення покупки. Оцінці підлягають темпи зростання населення, віковий розподіл, ставлення до роботи та тенденції на ринку праці.

Технології відіграють важливу роль у бізнесових відносинах держав, оскільки вони можуть впливати на них як позитивно, так і негативно. З появою

нових продуктів, нових технологій та послуг певному ринку може бути важко адаптуватися, тому важливо оцінити їх з усіх боків. Зокрема, аналізуються державні витрати на технологічні дослідження, життєвий цикл поточної технології, роль Інтернету та вплив потенційних інформаційних технологій [48].

Виділити сильні та слабкі сторони внутрішнього та зовнішнього середовищ при формуванні будь-яких зовнішньоекономічних зв'язків, веденні бізнесової діяльності тощо, можна завдяки SWOT-аналізу, який часто застосовується при визначенні стратегій розвитку. Аббревіатуру SWOT можна ілюструвати у вигляді таблиці (табл. 1.4.):

Таблиця 1.4

Аспекти характеристики при проведенні SWOT-аналізу

	Позитивний вплив	Негативний вплив
Внутрішнє середовище	Strengths (сильні сторони)	Weaknesses (слабкі сторони)
Зовнішнє середовище	Opportunities (можливості)	Threats (загрози)

Джерело: [52]

Отже, пріоритетні напрями розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу й характеристика потенціалу та можливих механізмів їх вдосконалення можуть бути визначені за допомогою проведення окремих економічних аналізів та моделей.

Висновки до першого розділу

Щодо теоретичних засад зовнішньоекономічних відносин у світовій економіці та ролі Сполучених Штатів Америки можна зробити наступні висновки:

1. Отже, в умовах сучасності зовнішньоекономічні зв'язки відрізняються надзвичайною динамікою структури та тенденцій подальшого

розвитку, в залежності від кожної конкретно взятої держави. Характерними ознаками міждержавної торгівлі є знижені темпи розвитку виробництв, еволюція асортименту в послугово-товарній структурі, підвищення ролі транснаціональних компаній тощо. Визначено, що основними торгово-політичними інструментами контролю міждержавних економічних відносин є контингенти, мито та інші нетарифні обмеження та ліміти.

2. Визначено, що через встановлення зовнішньоекономічних відносин та стабільні інвестиційні потоки поєднує Сполучені Штати Америки з практично всіма державами планети, тобто сприяє розвитку глобалізаційних процесів. На цій підставі основними стратегічними векторами розвитку зовнішньоекономічних відносин США є: Єврозона, Східноазійська зона, Північноамериканська зона, Латинська Америка, Тихоокеанська зона та Близький Схід, які мають свої специфічні особливості та надзвичайне економічне значення.

3. Визначено, що здійснюючи оцінювання обсягів та ефективності провадження зовнішніх економічних заходів держав, можливо виявити та виправити допущені недоліки ведення обраного вектору зовнішньоекономічних зв'язків. Завдяки здійсненню SWOT- та PESTEL-аналізів та використанню економічної моделі Портера можна оцінити потенціал та можливі механізми вдосконалення зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

2.1. Передумови, чинники та еволюція зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу

Близький Схід є великим економіко-географічним регіоном, який включає в себе 18 країн, територіально займає площу близько 7,4 млн км² [1]. Саме встановлення та вдосконалення стабільних зовнішніх економічних зв'язків із близькосхідними державами є одним із пріоритетних векторів світової політики США. Це зумовлено тим, що регіон надзвичайно багатий на різноманітні природні ресурси та корисні копалини - нафту, природний газ, руди чорних та кольорових металів, поклади солей, хромітів, також важливою частиною експорту є продукція сільського господарства [28].

Саме тому Сполучені Штати Америки є одним з найголовніших партнерів в економічній сфері для більшості держав Близького Сходу. Не зважаючи на те, що американський вплив на Близькому Сході зменшився за останні роки [21] збалансованість та економічна безпека цього регіону стратегічно важлива для американських зовнішньоекономічних зв'язків.

Близький Схід був регіоном, що мав велике економічне значення для світу задовго до американської присутності в цьому регіоні. Це було значною мірою тому, що «Близький Схід містив або межував з сухопутними мостами, проходами і вузькими місцями – Синайським перешийком, Кавказом, Дарданеллами, Баб-ель-Мандебом і Ормузькою протокою – і захищеними морями – Середземним, Чорним, Каспійським, Червоним і Перською затокою, які забезпечували найкращі шляхи, що з'єднували різні кінці величезного Євразійського і Африканського континенту» [28]. Таким чином, цінність бути провідним економічним гравцем у регіоні була очевидною для Сполучених Штатів, а також для кількох інших західних держав, включаючи Велику Британію та Францію. На додаток до ключового географічного розташування

у світі, велика кількість нафти на Близькому Сході, ймовірно, відіграла найбільшу роль у питаннях встановлення зовнішньоекономічних зв'язків. Сполучені Штати потребували близькосхідної нафти, а країни Близького Сходу потребували західного капіталу і технологій. Ці взаємовигідні, але залежні відносини сприяли створенню міцних економічних альянсів, які мали й свої внутрішні розбіжності базовані на соціо-культурній сфері.

Економічні відносини між Сполученими Штатами та Близьким Сходом розвивалися протягом тривалого часу під впливом історичних, геополітичних та економічних чинників. Передумови та еволюція цих відносин проходили в кілька основних історичних етапів, які можна розділити по часових проміжках (Табл. 2.1).

Таблиця 2.1.

Етапи розвитку зовнішньоекономічних відносин між Сполученими Штатами Америки та країнами Близького Сходу

№	Назва періоду	Часовий проміжок
1	Рання торгівля та розвідка	18-19 століття
2	Зростання співробітництва в нафтогазовій та енергетичній галузях	Початок 20 століття
3	Торгівля зброєю та співробітництво у сфері безпеки	1947-1991 роки 20 століття
4	Глобалізація та лібералізація торгівлі	Кінець 20-го століття
5	Розвиток обміну технологіями та збільшення інвестиційних потоків	21 століття

Джерело: [45]

У 18-19 століттях американські купці торгували з Близьким Сходом, зосереджуючись переважно на таких товарах, як спеції, текстиль і кераміка.

Регіон також був важливим ринком збуту для американських товарів, таких як тютюн і бавовна. Американські торгові кораблі час від часу відвідували близькосхідні порти з торговельними та дипломатичними цілями.

Відкриття нафти на Близькому Сході, особливо в таких країнах, як Саудівська Аравія та Об'єднані Арабські Емірати, суттєво змінило економічні відносини між Сполученими Штатами та регіоном. Після Другої світової війни США ставали все більш залежними від близькосхідної нафти для забезпечення своїх економічних потреб.

Створення Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) у 1960 році дозволило близькосхідним нафтовидобувним країнам колективно управляти видобутком нафти і цінами на неї, впливаючи на світові енергетичні ринки. Їх економічну важливість підкреслює можливість введення нафтового чи газового ембарго (до прикладу, як у 1973 році), що матиме значний вплив на світовий торговельний баланс в енергетичному секторі.

Під час періоду холодної війни США здійснювали значні поставки зброї до країн Близького Сходу (Саудівська Аравія, Єгипет, Ізраїль), прагнучи підтримати регіональну стабільність і протистояти економічному впливу Радянського Союзу. Ця торгівля зброєю сприяла економічним відносинам через оборонні контракти та передачу технологій.

У другій половині 20-го століття спостерігалось посилення глобалізації та лібералізації торгівлі, що призвело до більшої економічної взаємодії між США та Близьким Сходом. Торговельні угоди і політика, такі як Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), а пізніше Світова організація торгівлі (СОТ), вплинули на торговельні відносини між двома регіонами.

Близькосхідні країни диверсифікували свою економіку за межі нафтового сектору і зосередилися на таких галузях, як будівництво, фінанси та телекомунікації, залучаючи американські інвестиції та досвід.

21 століття принесло посилення співпраці у сфері технологій, інновацій та підприємництва. Країни Близького Сходу, зокрема Об'єднані Арабські Емірати та Ізраїль, інвестували в технологічні парки, дослідницькі центри та інноваційні ініціативи, часто співпрацюючи з американськими технологічними компаніями та установами.

Розвиток електронної комерції, цифрових послуг і стартапів сприяв зміцненню економічних зв'язків між США і Близьким Сходом.

Політичні події, конфлікти та напруженість на Близькому Сході мають значний ефект на економічні відносини між США та регіоном. Санкції та ембарго, накладені США на такі країни, як Ірак, вплинули на торговельні та інвестиційні потоки.

Регіональна нестабільність призводить до економічних проблем у деяких країнах Близького Сходу, що негативно впливає на їх торговельну та інвестиційну спроможність [59-63, 65-75].

Окремі держави близькосхідного регіону впровадили програми економічної диверсифікації та реформ, щоб зменшити свою залежність від нафти та сприяти розвитку таких секторів, як туризм, фінанси та технології. Ці зусилля часто включали партнерство з американськими компаніями та інвесторами.

Початок американської економічної активності на Близькому Сході, зокрема у сфері нафти, датується 1928 роком, коли було підписано Угоду про «червону лінію». Цьому передувало заснування Турецької нафтової компанії, яка була створена з метою розвідки та видобутку нафти в межах Османської імперії. Зрештою, після відкриття великого нафтового родовища в Іраку в 1928 році постало питання розподілу. Кожна з великих держав – Франція, Велика Британія та Сполучені Штати – побоювалися, що їх витіснять дві інші. Врешті-решт було підписано Угоду про «червону лінію», за якою Корпорація розвитку Близького Сходу, Англо-Перська нафтова компанія, Royal Dutch/Shell та Французька нафтова компанія отримали по 23,75% нафти, що видобувалася Турецькою нафтовою компанією [46]. Корпорація розвитку Близького Сходу представляла американські інтереси і включала Socony-Vacuum Oil Company, Jersey Standard Oil, Gulf Oil, Atlantic Refining, the Pan-American Petroleum and Transport Company. Найважливішим положенням Угоди про «червону лінію» було те, що жодна з чотирьох сторін не могла розробляти нафтові родовища

від Суецького каналу до Ірану, за винятком Кувейту, якщо тільки ця сторона не заручиться підтримкою і схваленням інших трьох сторін [46].

Один з найважливіших моментів в американській економічній діяльності на Близькому Сході настав у 1933 році, коли було надано концесію американській компанії «Standard Oil of California». Хоча до цього моменту британці були головною економічною західною силою на Близькому Сході, це рішення ознаменувало головний поворотний момент у відносинах США з Саудівською Аравією, а згодом і з іншими близькосхідними країнами. Standard Oil of California зрештою стала Аравійсько-Американською нафтовою компанією (ARAMCO) після злиття з Техасо і Socony [28]. Таким чином, інтереси Сполучених Штатів переплелися з економічними інтересами Саудівської Аравії. ARAMCO, на відміну від свого британського попередника, запропонувала саудитам 50% прибутку від продажу нафти, що задовольнило обидві сторони [53].

Через надзвичайно високу етнічну та релігійну різноманітність регіону, передумови виникнення, еволюція та чинники побудови зовнішніх економічних зв'язків між Сполученими Штатами Америки та державами Близького Сходу мають особливі, специфічні риси, тому їх варто розглядати для найбільших країн-партнерів (ОАЕ, Ізраїль, Саудівська Аравія, Ірак) окремо. Станом на 2023 рік США мають встановлені достатньо стабільні економічні відносини з усіма країнами Близького Сходу, окрім Ірану та Сирії.

На сучасному етапі еволюційного поступу, одна із найрозвинутіших держав регіону – Об'єднані Арабські Емірати прагнуть диверсифікувати економіку за межами нафтового сектору, зосереджуючись на таких секторах, як туризм, фінанси та нерухомість. США є значним інвестором в ОАЕ, особливо в таких секторах, як авіація, інфраструктура та енергетика. Двостороння торгівля охоплює широкий спектр товарів, включаючи машини, транспортні засоби та дорогоцінні метали. ОАЕ також закуповують передові американські технології [56].

Об'єднані Арабські Емірати розробили такі ініціативи, як Дубайське інтернет-місто і Дубайський кремнієвий оазис для просування технологій та інновацій. Культурні обміни, в тому числі освітні програми і партнерства, ще більше зміцнили економічні зв'язки між державами [74].

Американсько-саудівські економічні відносини розпочалися у 1930-х роках, коли американські компанії відіграли значну роль у розвитку нафтової промисловості Саудівської Аравії. Саудівська Аравія була ключовим постачальником нафти до США. Американсько-саудівський альянс зміцнився під час Другої світової війни та холодної війни, коли Сполучені Штати надавали гарантії безпеки в обмін на постачання нафти.

Двостороння торгівля між державами включає широкий спектр товарів, у тому числі продукцію машинобудування в тому числі й точного, сільськогосподарську продукцію та хімікати [71].

США надають значну економічну підтримку Ізраїлю з моменту його створення у 1948 році. Сполучені Штати Америки є одним з найбільших торговельних партнерів Ізраїлю на сучасному етапі. Двостороння торгівля включає електроніку, фармацевтику та діаманти. Американські інвестиції також надходять в технологічний сектор Ізраїлю, відомий як «Start-Up Nation» [63].

Після війни в Іраку 2003 року США відіграли значну роль у відновленні країни. Американські компанії були задіяні в таких секторах, як енергетика (розвідка і розробка нафтових родовищ), інфраструктура (включаючи дороги, мости і виробництво електроенергії) і телекомунікації. Сполучені Штати також надавали фінансову і технічну допомогу для підтримки економічних перетворень в Іраку [62].

Варто зазначити, що еволюція економічних відносин між США та Близьким Сходом є складною і багатогранною, на неї впливають мінлива глобальна динаміка, політичні міркування та економічні стратегії, які реалізуються окремими країнами.

Зовнішньоекономічні відносини між Сполученими Штатами та Близьким Сходом формувалися під впливом цілої низки важливих факторів, серед яких – наявність енергетичних ресурсів, торгівля, двосторонні інвестиції та культурні зв'язки. Ось деякі ключові причини, які вплинули на специфіку функціонування цих економічних зв'язків:

1. Одним з головних рушіїв економічних відносин між США і Близьким Сходом є величезні запаси нафти і природного газу в регіоні. Близький Схід, особливо такі країни, як Саудівська Аравія, Іран, Ірак та Об'єднані Арабські Емірати, є основним світовим постачальником енергоресурсів. Сполучені Штати історично були значним споживачем близькосхідної нафти, що робить енергетичну співпрацю критично важливим аспектом їхніх економічних відносин.

2. Близький Схід є центром геополітичних інтересів різних світових держав, включаючи Сполучені Штати. Геополітичні міркування, такі як забезпечення доступу до енергетичних ресурсів, призвели до тісних економічних зв'язків між США і країнами Близького Сходу.

3. США та країни Близького Сходу здійснюють торгівлю та інвестиції в різних секторах, включаючи технології, інфраструктуру, фінанси та споживчі товари. США експортують до регіону машини, електроніку, сільськогосподарську продукцію та послуги, а імпортують нафту, текстиль та інші товари. Потoki прямих іноземних інвестицій (ПІІ) між двома регіонами також відіграють важливу роль у зміцненні економічних зв'язків.

4. Культурні та освітні обміни між США та Близьким Сходом сприяли економічним відносинам. Студентські обміни, академічна співпраця та культурні ініціативи сприяли кращому розумінню та співпраці між двома регіонами.

5. Присутність близькосхідних діаспор у Сполучених Штатах призвела до економічних і соціальних зв'язків між двома регіонами. Ці громади відіграють важливу роль у торгівлі, інвестиціях та грошових переказах,

сприяючи економічним зв'язкам між країнами їхнього походження та їхньою новоприйнятою батьківщиною.

6. Багато країн Близького Сходу розпочали амбітні інфраструктурні проекти, такі як будівництво міст, аеропортів і транспортних мереж. Американські компанії часто були залучені до надання експертних знань, технологій та інвестицій для цих проектів.

7. Деякі країни Близького Сходу мають розвинені сектори туризму та гостинності, які приваблюють американських відвідувачів. Цей сектор сприяє економічним відносинам через витрати, пов'язані з туризмом, інвестиції в готелі та культурні обміни.

8. Близький Схід демонструє зростаючий інтерес до розвитку технологічного та інноваційного секторів. США, як світовий лідер у сфері технологій та інновацій, зробили свій внесок через партнерства, інвестиції та обмін знаннями.

9. Політична динаміка та санкції часом впливають на економічні відносини. Санкції, запроваджені США проти деяких країн Близького Сходу, вплинули на торговельні та інвестиційні потоки, а зміни в дипломатичних відносинах також мали економічні наслідки.

Загалом характер і масштаби зовнішньоекономічних відносин між Сполученими Штатами Америки та державами Близького Сходу можуть суттєво відрізнятися залежно від окремих країн, політичних подій та глобальних економічних тенденцій. Вищезгадані фактори надають загальне уявлення про чинники, які вплинули на економічні зв'язки між двома великими регіонами.

Отже, передумови виникнення та еволюційний шлях розвитку зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів та країн Близького Сходу були комплексними, логічними та достатньо давніми. Вони базувалися взаємовигідній співпраці здебільшого в енергетичному секторі – більшість інвестицій скеровувалися у видобувні галузі держав та подальшу розвідку нових родовищ нафти, природного газу, рудних та нерудних корисних

копалин. Ряд ключових причин на різних рівнях взаємодії призвів до формування сучасних нерівномірних форм економічних зв'язків між партнерами. Основними факторами впливу були: наявність природних ресурсів в регіоні, економічні інтереси держав, розвиток торгівлі та інвестиційних потоків, формування культурних та освітніх зв'язків, розвиток інфраструктурної мережі, обмін досвідами у сферах технологій та інновацій.

2.2 Динаміка та структура зовнішньоторговельних відносин США з Країнами Близького Сходу

Вагоме економічне значення Близькому Сходу надається через той факт, що тут добувається більша частина світових запасів природного газу та нафти. Проте через різноманітність економічних систем держав регіону та брак стабільних інтеграційних зв'язків, взаємодія між ними вкрай ускладнена. Економічні структури близькосхідних країн мають високі показники розвитку, але тут мають місце такі проблеми й ускладнення як критична незбалансованість у розподілі державних багатств та високий рівень безробіття [16].

Зовнішньоекономічні зв'язки між Сполученими Штатами Америки та державами Близького Сходу базуються на спільних інтересах та співпраці в секторах торгівлі та енергетики. Такі міжнародні стосунки вибудовуються з кожним роком, завдяки розширенню політико-дипломатичних та соціально-економічних взаємодій, і ведуть до зростання товарообігів між цими державами [16].

Щодо економічних показників, то загальне значення валового внутрішнього продукту (ВВП) близькосхідного регіону складає приблизно 3,3 трлн дол. США, що дозволяє йому вважатися одним із найбільших економічних ринків світу [16].

За інформацією офіційних статистичних джерел, загальний показник експорту з США до країн Близького Сходу у 2022 році становив 81 254 млн

дол., імпорту з країн Близького Сходу до США – 96 170 млн дол. (рис. 2.1); тобто загальний торгівельний баланс був від’ємним і становив 14,916 млрд дол. США.

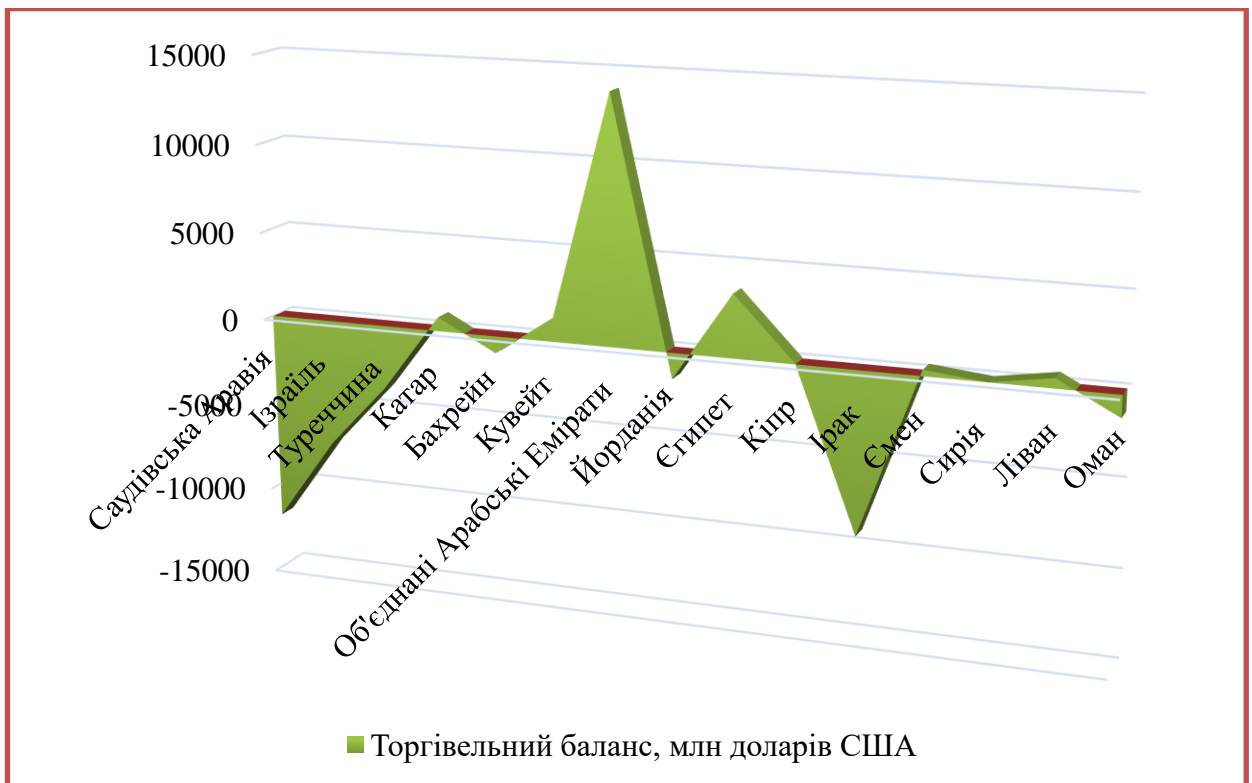


Рис. 2.1. Загальний торгівельний баланс між США та країнами Близького Сходу у 2022 році [36]

Якщо аналізувати дані рисунку 2.1., можна чітко встановити, що в загальному імпорт товарів та послуг із близькосхідного регіону домінує над американським експортом до них. Найбільшими країнами-імпортерами для США в регіоні є Саудівська Аравія, Ізраїль, Туреччина, Ірак та Оман. Експорт Сполучених Штатів має високе значення в Об'єднаних Арабських Еміратах, Єгипті, Кувейті та Катарі. Офіційна статистика не включає в себе односторонню гуманітарну чи військову допомоги, які США надають державам на тих чи інших підставах.

Стосовно динаміки, яка притаманна еволюції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків між досліджуваними державами, можна відмітити наступні характерні особливості:

– Частка експорту (Рис. 2.2.) США в близькосхідні країни є меншою, ніж частка імпорту, яка надходить з них;

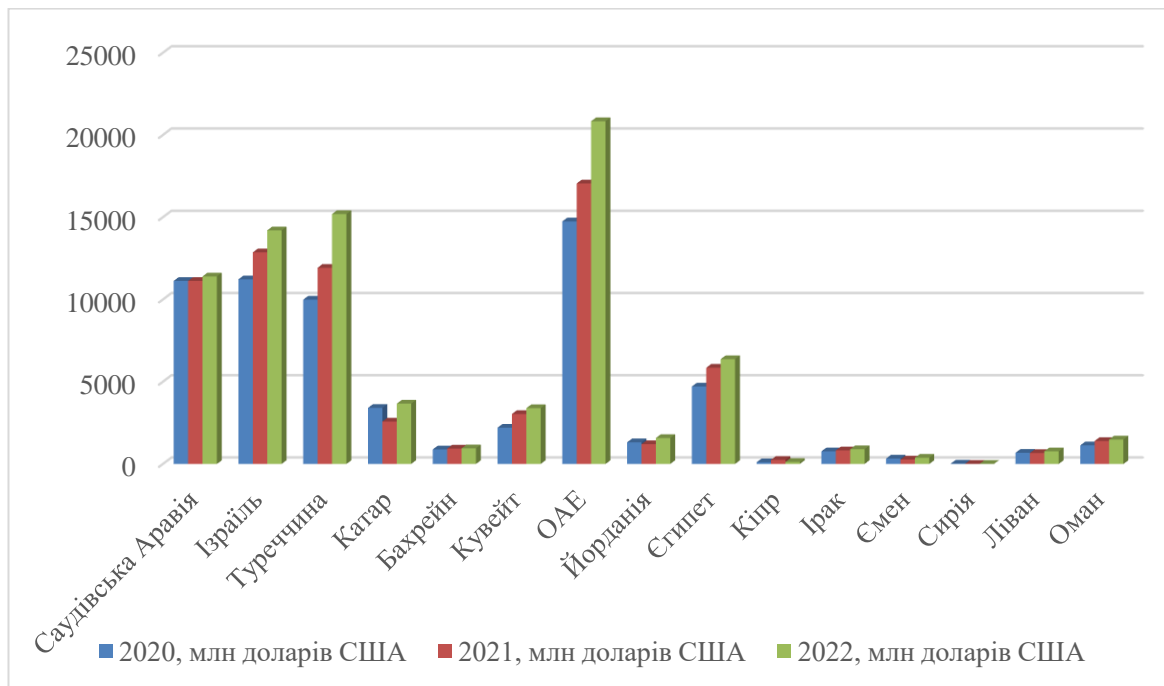


Рис. 2.2. Динаміка експорту з США до країн Близького Сходу впродовж 2020-2022 років [36]

– незважаючи на те, що експорт США є меншим за імпорт, починаючи із 2020 року спостерігається поступове збільшення його частки в усіх державах регіону, окрім Кіпру та Сирії. Це пов'язано з тим, що саме там зараз склалися одні з найбільш нестабільні політико-економічних обставин в регіоні;

– зростання частки експорту достатньо значне, поступове та стабільне: у 2020 році – 62 649 млн дол., 2021 – 70 005 млн дол., 2022 – 81 245 млн дол. США;

– найбільше значення експортної продукції зростає в таких державах як Саудівська Аравія, Ізраїль, Туреччина та ОАЕ, що може означати, те, що Сполучені Штати поступово освоюються на внутрішньоекономічних ринках цих країн, тим самим розширюючи свої власні ринки збуту;

– відповідно до вищенаведених фактів, показник імпорту (Рис. 2.3) США з близькосхідних країн є вищим у загальному торговельному балансі;

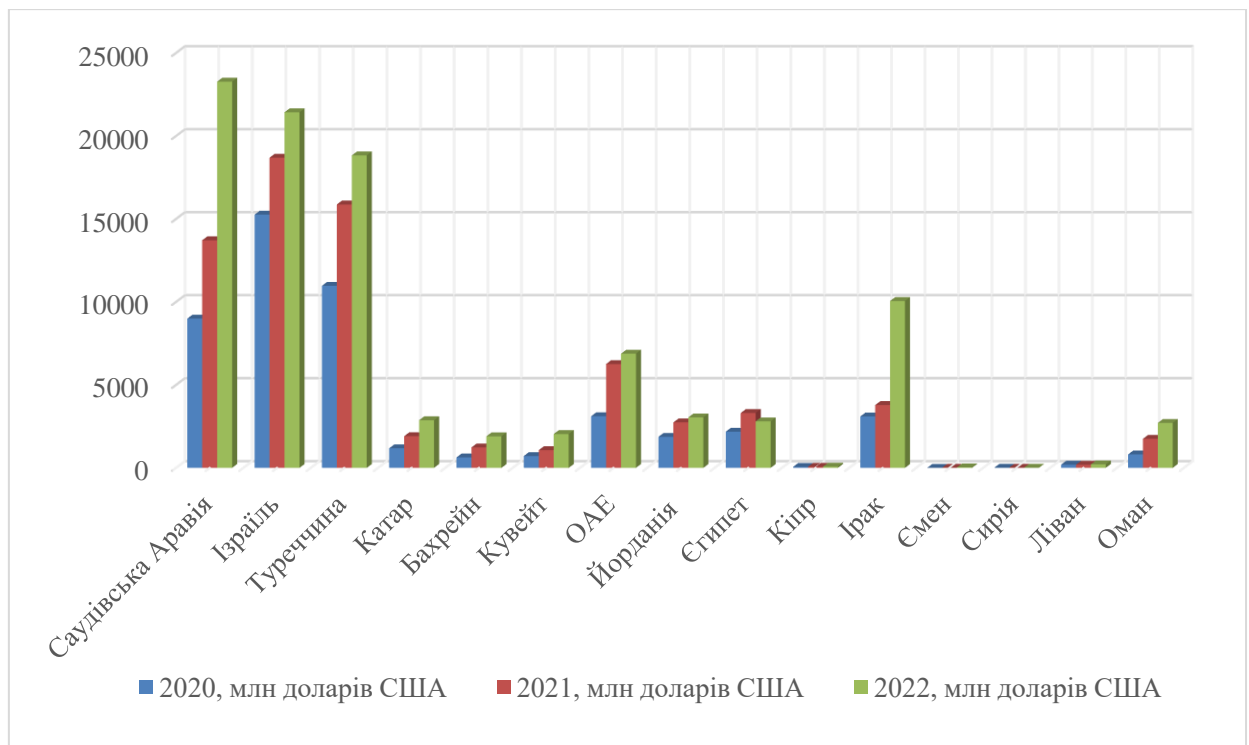


Рис. 2.3. Динаміка імпорту Сполучених Штатів з країн Близького Сходу впродовж 2020-2022 років [36]

– імпортні ввезення, корелюючи з експортними, впродовж періоду 2020-2022 років також зростають практично з усіх країн Близького Сходу, виняток становлять лише Єгипет та Сирія, де частка імпорту у 2022 році США впала в порівнянні з попередніми роками;

– загальна вартість імпортової продукції в США з близькосхідних держав у 2020 році становила 49 099 млн дол., у 2021 – 70 619 млн дол., у 2022 – 96 170 млн дол.;

– найбільшими країнами-імпортерами для Сполучених Штатів є Саудівська Аравія, Ірак, Ізраїль, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати.

Загалом країни Близького Сходу мають перспективи стати великими ринками збуту для Сполучених Штатів Америки, тому тенденції їх торгового обороту (Табл. 2.2) вважаються важливими показниками при визначенні характеру зовнішньоекономічних зв'язків між державами.

Таблиця 2.2

Динаміка сальдо торгівельного балансу США та держав Близького Сходу
впродовж 2014-2022 років, %

Рік Країна	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Середнє значення по країнах
Саудівська Аравія	-7,6	-57	-19,9	+0,8	+6,4	-35	-38,5	+19	+28,3	-11,5
Ізраїль	+4,2	-0,1	-6,9	-2,5	+2,9	+1	-26,1	+19,1	+12,8	+0,4
Туреччина	+1,6	-8,6	-0,09	+10,1	+7	+0,52	+1,6	+32,6	+22,3	+7,44
Катар	+10,4	-19,3	+9,1	-29	+38,8	+35,8	-43,6	-2,1	+45,5	+5,06
Бахрейн	+21,8	+7,3	-23,2	+13,6	+60,1	-18,9	-38,1	+42,6	+31,6	+10,7
Кувейт	-0,9	-50,7	-11,1	+21,6	-37,2	-9,3	-36,3	+40,6	+32,3	-5,6
ОАЕ	-6,8	+2,1	+1	-5,5	+0,7	-0,7	-26,6	+30,5	+18,9	+1,5
Йорданія	+5,1	-17,3	+5,7	+19,7	-5,9	+7,8	-12,9	+23,7	+17,1	+4,7
Єгипет	+16,2	-21,9	-19,2	+13	+33,8	+14,8	-20,4	+33	+0,1	+5,4
Кіпр	+15,5	-37,9	+76,1	-44,9	+53,8	+38	-41,3	+94,4	-37,7	+12,8
Ірак	+4	-60,2	+14,5	+64,9	+10,2	-37,6	-52,8	+19,2	+137	+11
Ємен	-29,7	-49,7	-16	+20,8	-7,6	+42,4	+21	-15,3	+45,3	+1,2
Сирія	-53,6	-47,3	0	+40	+300	-73,2	+140	-41,6	-14,2	+28,9
Ліван	+19	+2,9	-7,3	+5,6	+6,4	-19,6	-24,4	-1,9	+14,2	-0,5
Оман	+15,3	+9	-10,2	-4,2	+20,8	-16,3	-36,9	+62	+33,3	+8
Середнє значення по роках	+0,9	-23,2	-0,4	+8,2	+32,6	-4,6	-15,6	+23,7	+25,7	

Джерело: [55]

Як органічно випливає із таблиці 2.2, загальний торгівельний оборот між США та Близьким Сходом має динамічні та контрастні тенденції, які з року в рік змінюються для кожної окремо взятої країни. Проте деякі закономірності, звичайно, можна виділити.

Основні тенденції полягають в поступовому збільшенні товарообігу між державами, свого піку вони досягли на початку 2021 року. Саме в 2021-2022 роках спостерігалось найбільше відсоткове зростання обсягів торгівлі товарами та послугами. Ця тенденція є характерною для майже всіх держав регіону за винятком Саудівської Аравії, Кувейту та Лівану, де у 2022 році мало місце незначне відсоткове падіння даного економічного показника.

Найбільший середній показник даного значення притаманний Туреччині, Бахреїну та Іраку; високий середній показник товарообігу в таких держав як Кіпр та Сирія пояснюється їх найскладнішим економіко-політичним становищем та фінансовими вливаннями Сполучених Штатів для підтримки зовнішньоекономічних зв'язків з цими країнами.

Найпомітніші спади середнього показника мали місце у 2015 та 2019-2020 роках. Поясненням для цього явища може слугувати те, що саме ці роки були ознаменовані кризовими епізодами різного походження (політичного, економічного, соціального та епідеміологічного) на глобальному рівні, і як наслідок торговельні сектори світової економіки стали першими, хто стикнувся з наслідками впливу негативних чинників.

Найсприятливішим періодом, коли спостерігався значний приріст показників товарного обігу між близькосхідними державами та США, були:

- 2018 рік, в якому середня тенденція зростання показника досягла 34,4%;
- 2021-2022 роки, коли були розроблені та введені в дію ефективні заходи щодо запобігання розповсюдженню пандемії хвороби COVID-19 та з'явилося нове геополітичне напруження через війну росії проти України, а отже, виникла необхідність у зміцненні відносин зі стратегічно важливими економічними партнерами.

Структура зовнішньоекономічних відносин між державами є подібною і в той же час специфічною й особливою для кожної конкретно взятої країни регіону. Близький Схід є одним з найбільших експортерів природного газу й нафти на світовий ринок, Сполучені Штати Америки ж є одним із основних споживачів у даній сфері. Стабільна співпраця між цими державами є запорукою рівноваги на світових ринках енергетичних ресурсів. Міністерство енергетики США оприлюднило дані, згідно з якими впродовж 2021 року із країн Близького Сходу (Саудівська Аравія, Ірак, Кувейт) було імпортовано приблизно 1,5 млн барелів сирової нафти. Для диверсифікації джерел постачання

нафти й газу Сполучені Штати розширили контакти в галузі енергетики з Єменом [16].

Проте, якщо на Близькому Сході виникає геополітична напруга чи воєнні дії, через свою залежність від імпорту енергоресурсів, в першу чергу, це впливає на США. Це яскраво підтверджує Єменська криза 2021 року, через яку було обмежено експорт нафти з цієї країни. Ця подія сприяла росту цін на ринку нафтових продажів, що вплинуло на економіки ряду держав [16].

Інформаційні дані на рисунку 2.4 демонструють, те, що США в певних аспектах енергетичної політики в деякій мірі є залежними від привозних ресурсів із Близького Сходу, зокрема нафтових поставок із Саудівської Аравії, Іраку, Об'єднаних Арабських Еміратів тощо [16].



Рис. 2.4. Динаміка видобутку нафти в країнах Близького Сходу та її імпорту США [16]

Загальна ж структура та динаміка товарного імпорту країн Близького Сходу до США між містить достатньо великий номенклатурний перелік позицій, які мають різну грошову та відсоткову частку, основні бізнесові інтереси зовнішньоекономічних зв'язків між США та країнами Близького Сходу представлені на рисунку 2.5.

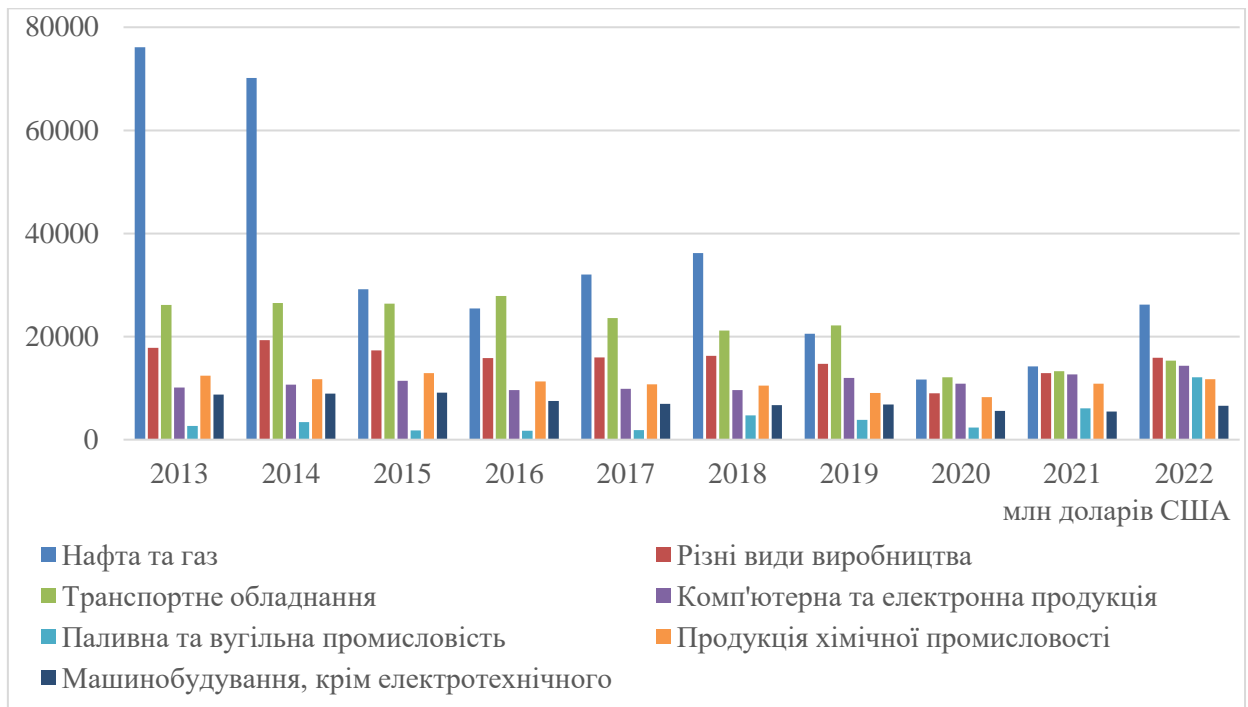


Рис. 2.5. Структура товарного імпорту країн Близького Сходу до США [55]

Окрім енергетичного ринку Сполучені Штати та Близький Схід плідно співпрацюють і в інших галузях міжнародної торгівлі. Пріоритетними товарами міждержавної торгівлі США та близькосхідного регіону, не беручи до уваги сиру нафту та природний газ, є транспортне обладнання та деталі до нього; комп'ютерна техніка та програмне забезпечення для неї, різноманітна електронна продукція; ресурси й продукція та паливної та вугільної промисловостей; товари та послуги машинобудівних компаній, які не виробляють точне електротехнічне обладнання; продукція різних галузей хімічної промисловості (органіка та неорганіка); а також продукція інших видів виробництва.

Беручи до уваги найбільші обсяги та динаміку експорту та імпорту між Сполученими Штатами та державами Близького Сходу, можна зазначити, що найбільшими партнерами США в регіоні є Саудівська Аравія, Ізраїль, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати та Ірак. Аналіз структури міжнародної торгівлі саме з цими країнами набуває значення через те, що вони формують основні тенденції на ринках.

Торгівельні зв'язки із Саудівською Аравією, як із одним з найбільших партнерів Сполучених Штатів в регіоні, заслуговують окремого аналізу. Адже від характеру та особливостей зовнішньоекономічних відносин двох держав залежить не лише локальна, але й світова стабільність на ринках енергетичних ресурсів.

Сполучені Штати є другим за величиною торговельним партнером Саудівської Аравії, а Саудівська Аравія є одним з найбільших торговельних партнерів США на Близькому Сході. Структура експорту-імпорту між державами представлена на рисунку 2.6.



Рис. 2.6. Структура міжнародної торгівлі товарами між США та Саудівською Аравією [36]

Саудівська Аравія є третім провідним джерелом імпортованої нафти для Сполучених Штатів, забезпечуючи близько півмільйона барелів нафти на день на американський ринок.

Сполучені Штати та Саудівська Аравія підписали Рамкову угоду про торгівлю та інвестиції. У квітні 2016 року Саудівська Аравія запустила свою програму «Бачення 2030», в якій виклала плани диверсифікації економіки, в тому числі за рахунок збільшення торгівлі та інвестицій зі Сполученими Штатами та іншими країнами [71].

Американсько-ізраїльські економічні та торговельні відносини є міцними, що підтверджується щорічним обсягом двосторонньої торгівлі товарами та послугами у розмірі майже 50 мільярдів доларів США (Рис. 2.7.).

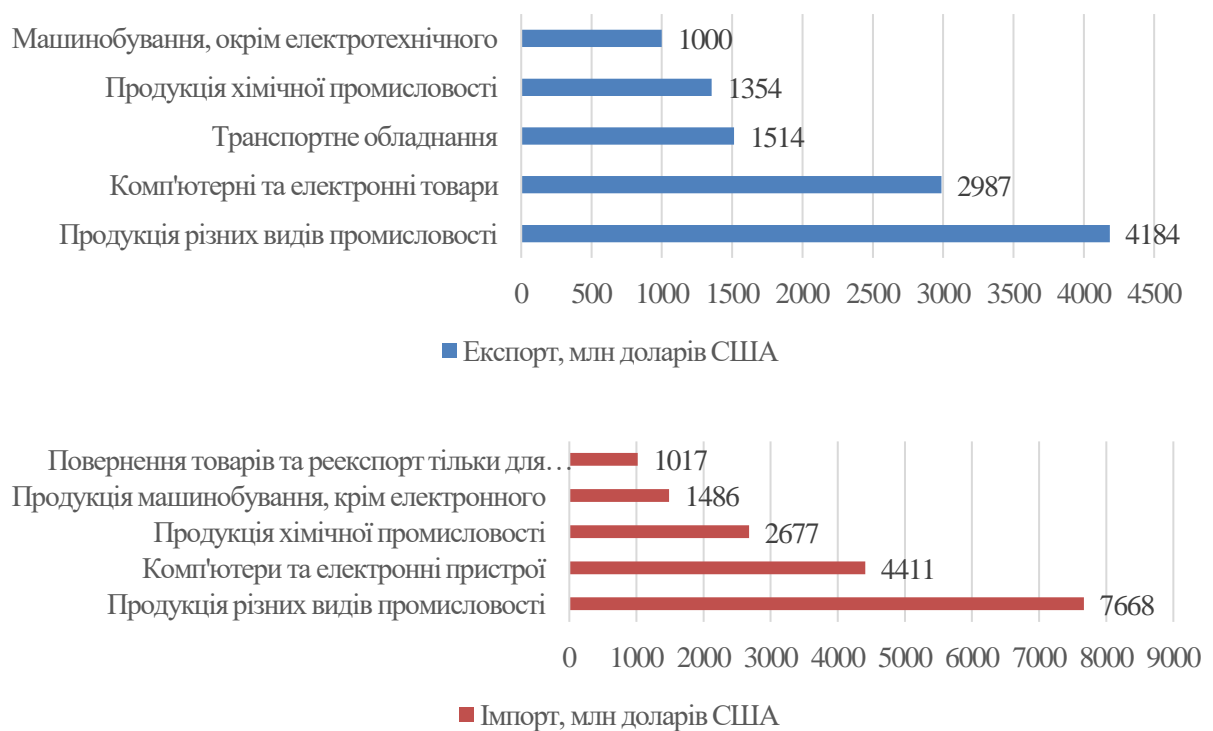


Рис. 2.7. Структура міжнародної торгівлі товарами між США та Ізраїлем [36]

У липні 2022 року Сполучені Штати та Ізраїль провели Стратегічний діалог високого рівня з питань технологій з метою партнерства у сфері критично важливих та новітніх технологій для вирішення глобальних економічних проблем [63].

Хоча загальний обсяг торгівлі між США і Туреччиною підскочив з \$10,8 млрд у 2009 році до \$21 млрд у 2020 році, він залишається скромним порівняно з її потенціалом. У 2019 році Туреччина була 28-м найбільшим ринком

експорту товарів для США і 32-м найбільшим постачальником товарів для імпорту (рис. 2.8.). Туреччина є 7-м найбільшим покупцем американського скрапленого природного газу у світі та регіональним енергетичним хабом, що розвивається.



Рис. 2.8. Структура міжнародної торгівлі товарами між США та Туреччиною [36]

Основні категорії американського експорту до Туреччини включають деталі для конструювання літаків, мінеральне паливо, залізо і сталь, машини, оптичні та медичні інструменти. Основні категорії імпорту з Туреччини включають машини, транспортні засоби, килими та інші текстильні покриття, а також камінь, гіпс і цемент [73].

Економічний розвиток та встановлення зовнішньоекономічних зв'язків Об'єднаних Арабських Еміратів значною мірою базується на величезних запасах нафти і газу в країні. Це найбільший експортний ринок Сполучених Штатів на Близькому Сході (рис. 2.9) та в Північній Африці, і в країні працює понад 1 000 американських фірм.

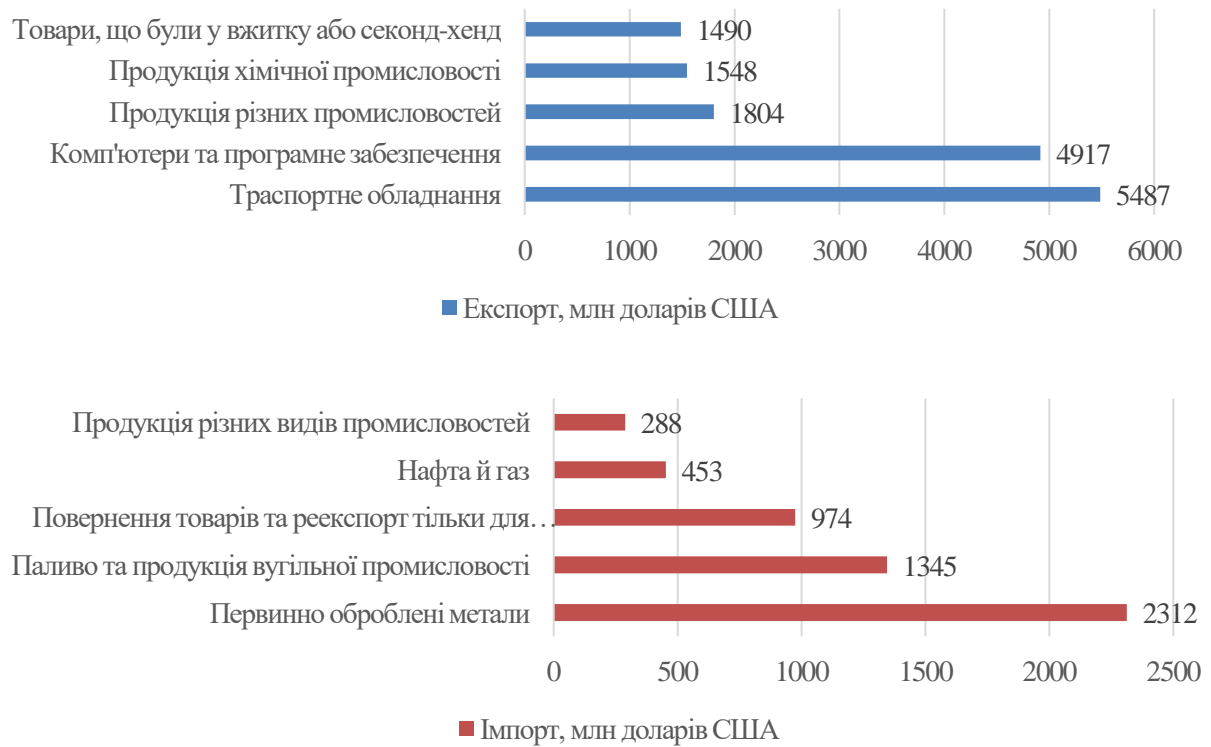


Рисунок 2.9. Структура міжнародної торгівлі товарами між США та Об'єднаними Арабськими Еміратами [36]

Ще більше американських компаній, яких приваблюють потужні логістичні та транспортні галузі, використовують ОАЕ як регіональну штаб-квартиру, з якої вони ведуть бізнес на Близькому Сході, у Північній Африці та деяких частинах Азії.

Двостороння торгівля товарами у 2021 році склала \$4,6 млрд, з яких \$0,8 млрд – американський експорт до Іраку і \$3,8 млрд – іракський експорт до США, який майже повністю складався з сирової нафти, палива та продукції вугільної промисловості (рис. 2.10).

Експорт США до Іраку складається із продукції машинобудування, точної техніки, комп'ютерів, транспортного обладнання, а також різноманітної продукції сільського господарства [62].



Рис. 2.10. Структура міжнародної торгівлі товарами між США та Іраком [36]

Отже, зовнішньоекономічні зв'язки Сполучених Штатів із державами Близького Сходу продовжують розвиватися і зміцнюватися, із 2021 року, після кризового спаду 2020 року, який був пов'язаний із глобальною пандемією, спостерігається зростання як експорту, так й імпорту товарів та послуг. Структура міжнародної торгівлі є достатньо різноманітною, проте, переважаючу частку мають саме паливні (сира нафта та природний газ) та рудні корисні копалини (метали первинної обробки).

2.3 Сучасні тенденції розвитку інвестиційного співробітництва між США та країнами Близького Сходу

Сучасний розвиток зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу включає в себе також тісне економічне співробітництво у сфері прямих іноземних інвестицій, в якому для кожної держави формуються свої характерні тенденції.

Загальний стан та величина інвестиційних потоків зі Сполучених Штатів до країн Близького Сходу впродовж 2000-2020 років представлені на рисунку 2.11:

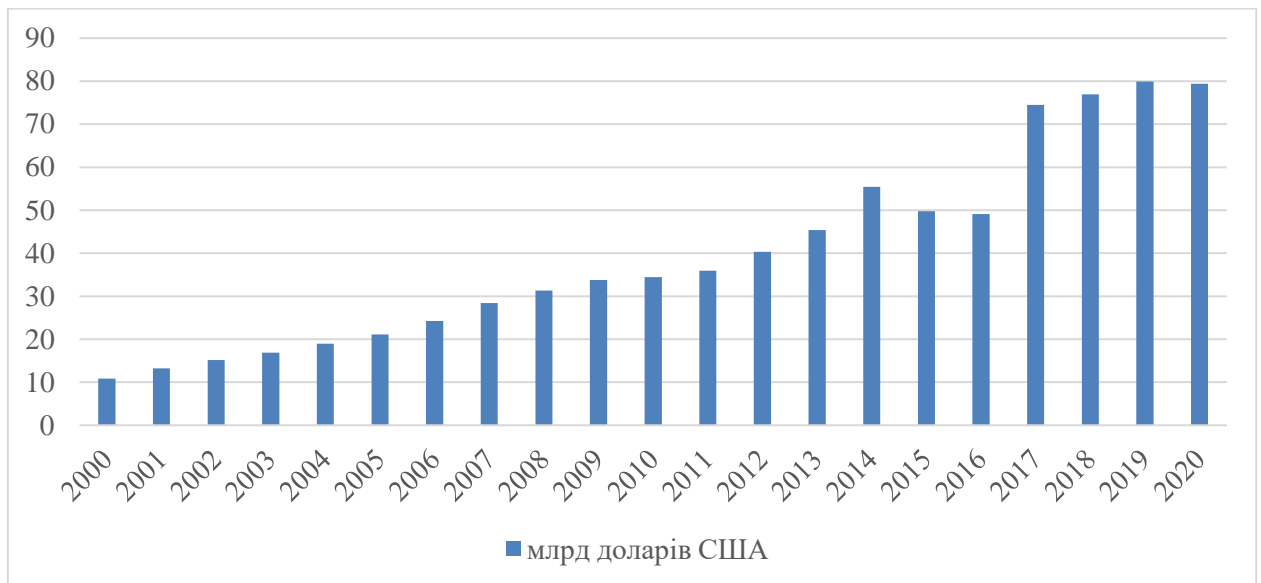


Рис. 2.11. Динаміка загальних обсягів прямих іноземних інвестицій зі Сполучених Штатів Америки до країн Близького Сходу [41]

Деякий час панувала думка, що потоки прямих іноземних інвестицій з США скоротяться після свого піку у 2000 році, але аналіз наявних даних показує, що загальний рух ПІ з США не тільки різко не зменшився, а продовжує стабільне зростання впродовж періоду із 2000 до 2020 року. Відбулося скоріше регіональне коригування напрямків прямих іноземних інвестицій, ніж загальне критичне скорочення. Незначне падіння у 2015 та 2016 роках становило -11,3% та -1,3% відповідно й було пов'язане із зниженням динаміки торговельного балансу Сполучених Штатів Америки із близькосхідним регіоном. Проте у 2020 році, не зважаючи на глобальну пандемію та ускладнення економічної ситуації, зменшення інвестиційного потоку склало лише 0,6%, що свідчить про достатню стабільність функціонування ринків навіть в умовах світової кризи [41].

Кількісний розподіл прямих іноземних інвестицій зі США до держав Близького Сходу станом на 2021 рік має наступний вигляд (Рис. 2.12.).

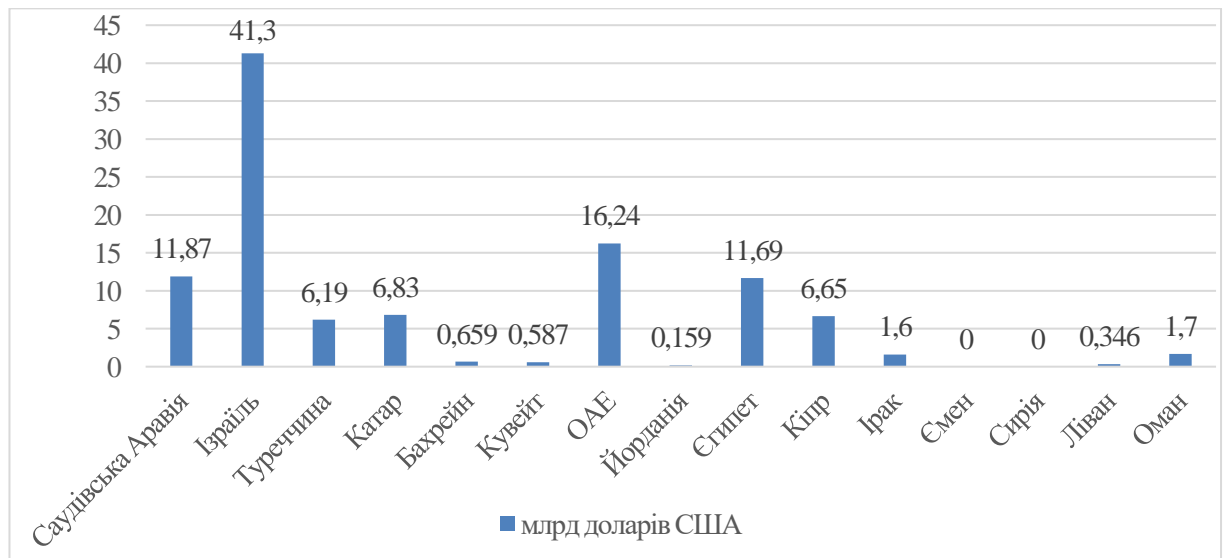


Рис. 2.12. Прямі іноземні інвестиції США до окремих країн близькосхідного регіону в 2021 році [36]

Інвестиційні потоки зі Сполучених Штатів до країн Близького Сходу мають дуже нерівномірний регіональний розподіл, який пояснюється особливостями кон'юктури та флуктуації ринків, а також різними підходами держав до деталей встановлення зовнішньоекономічних відносин, враховуючи внутрішні соціально-культурні відмінності суспільства. Найзначніша частка прямих іноземних інвестицій регіону припадає на Ізраїль (39,02%), Саудівську Аравію (11,21%), Об'єднані Арабські Емірати (15,34%) та Єгипет (11,04%), тобто на країни із найбільш розвиненою інфраструктурно-логістичною мережею. Менша відсоткове значення ПІІ Сполучених Штатів Америки спостерігається в Туреччині (5,84%), Катарі (6,45%), Кіпрі (6,28%), Іраку (1,51%) та Омані (1,6%). До решти ж держав регіону (Бахрейн, Кувейт, Йорданія, Ємен, Сирія, Ліван) надходять або незначні іноземні інвестиції із компаній США, або вони відсутні зовсім. Причиною цього явища є нестабільне економічне, політичне та соціальне положення, які негативно впливають на формування інвестиційного клімату окремих країн [36].

Що стосується економічних інтересів у галузевих інвестиціях найбільших країн-партнерів на Близькому Сході, то американських інвесторів переважно приваблюють нафтовий та виробничий сектори.

Переробна та гірничодобувна промисловості займають перше місце за обсягом американських прямих іноземних інвестицій в близькосхідному регіоні, але гірничодобувна промисловість лідирує в абсолютному сенсі – переробна промисловість складається з дев'яти форм різних підгалузей переробної промисловості, тоді як гірничодобувна промисловість представляє переважно один сектор – нафтовидобувну галузь. Хоча відсоток ПІІ в гірничодобувній галузі дещо нижчий порівняно з переробною промисловістю в цілому, гірничодобувна галузь отримує значну частку американських інвестицій як єдиний сектор-реципієнт [37].

Прямі інвестиції компаній США в Об'єднаних Арабських Еміратах здійснюються, як вже було згадано переважно в добувну промисловість, а також оптову торгівлю та переробну промисловість, авіацію. Як і в ОАЕ прямі інвестиції підприємств США в Саудівську Аравію припадають на добувну промисловість, іншими важливими аспектами інвестування є небанківські холдингові компанії та оптова торгівля [51].

У гірничодобувну галузь Ізраїлю надходить мало американських інвестицій, оскільки країна не багата на нафту; натомість більшість інвестиційних потоків спрямовуються у виробничий сектор, обробну промисловість, професійні, наукові та технічні послуги, а також інформаційні послуги. На противагу цьому, Саудівська Аравія, ОАЕ та інші країни регіону, як правило, отримують більше американських ПІІ у свої гірничодобувні сектори.

Гірничодобувний сектор не лише приваблює американські нафтові компанії, зацікавлені в бурінні та розвідці, але й призводить до появи інших супутніх постачальників капіталу (зокрема, у формі обладнання та фінансування). Для трьох найбільших реципієнтів американських інвестицій причини таких інвестицій є наступними:

- Нафта та похідні від неї продукти є прибутковою галуззю, яка необхідна для задоволення потреб не лише американського ринку, але й світового попиту;

– Виробничі фірми, що підтримують військову діяльність, та охоронні фірми також потрібні для створення та обслуговування необхідної інфраструктури для підтримки та захисту нафтової промисловості;

– Ізраїль, незважаючи на відсутність запасів нафти та природного газу, є для США єдиною країною в регіоні, зовнішньоекономічні зв'язки з якою не антагонізують із загальною зовнішньою політикою держави, що частково пояснює ізраїльський проамериканський інвестиційний клімат [37].

Що стосується Туреччини, то країна пережила сильне економічне зростання завдяки багатьом позитивним економічним і банківським реформам, які вона впровадила в період з 2002 по 2007 рік, а глобальну економічну кризу 2008-2009 років вона пережила краще, ніж більшість країн, утвердившись як відносно стабільний ринок, що розвивається, з багатообіцяючою траєкторією реформ і сильною банківською системою. Однак за останні кілька років економічні та демократичні реформи призупинилися, а за деякими показниками навіть регресували. Прямі американські інвестиції в Туреччину, про які повідомляється, спрямовані в переробну промисловість, оптову торгівлю, а також фінанси і страхування.

Також продажі послуг у Туреччині афілійованими компаніями з мажоритарною участю США становили 4,2 млрд дол. США у 2017 році (останні доступні дані), тоді як продажі послуг у Сполучених Штатах фірмами з мажоритарною участю Туреччини становили 101 млн дол. США [33].

Останні дані Міністерства торгівлі США свідчать, що Єгипет є найбільшим отримувачем прямих американських інвестицій в Африці на кінець 2021 року і п'ятим на Близькому Сході після Ізраїлю, ОАЕ, Катару та Саудівської Аравії. За даними Центрального банку Єгипту, США були п'ятим за величиною джерелом припливу прямих іноземних інвестицій до Єгипту впродовж 2021/22 фінансового року, поступаючись ОАЕ, Нідерландам, Італії та Великій Британії. Американські компанії інвестували 1,5 млрд доларів США, що становить 17% від загального обсягу ПІІ в країну. Американські

фірми активно працюють у більшості секторів економіки Єгипту, насамперед у сфері розвідки та видобутку нафти і газу [39].

Сполучені Штати є одним з найбільших торговельних партнерів Іраку, Катару, Оману, а інвестиції американських компаній значно зросли за останні 10 років, направлені вони здебільшого на нафто- та газовидобувну промисловість, а також на енергетичний, оборонний, інформаційно-технологічний, автомобільний і транспортний сектори [32].

Число малих, середніх та великих підприємств Сполучених Штатів, які залучені в експортно-інвестиційній діяльності до близькосхідного регіону варіюється в залежності від держави (Рис 2.13).

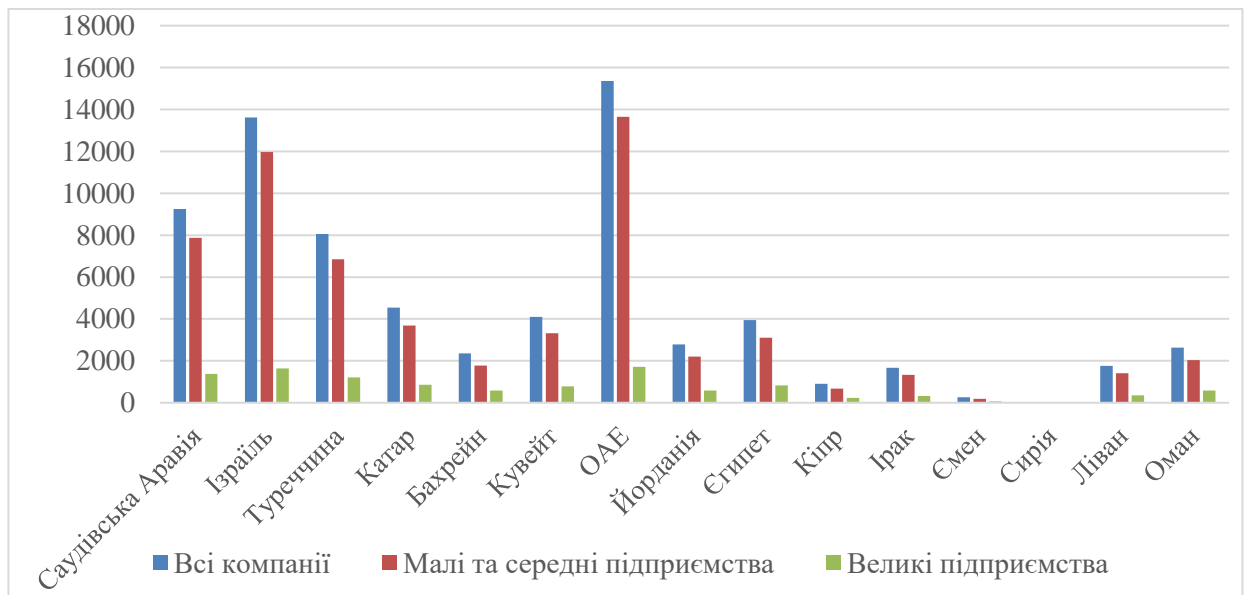


Рис. 2.13. Кількість підприємств США, які діють на ринках країн Близького Сходу, станом на 2020 рік [36]

Як можна спостерігати із вищенаведеного графіку розподіл кількості діючих підприємств США частково корелює із графіком розподілу надходжень інвестиційних потоків, тобто традиційними лідерами є найвисокорозвинутіші держави Близького Сходу (Об'єднані Арабські Емірати – 15 355 компаній, Ізраїль – 13 621 компанія, Саудівська Аравія – 9 247 компаній та Туреччина – 8048 компаній) із більш-менш стабільними ринками,

сприятливим інвестиційним кліматом та відкритою до співпраці економікою. Більша кількість компаній Сполучених Штатів, що працюють на ринку Туреччини і при цьому менша кількість прямих іноземних інвестицій пояснюється її близьким географічним розташуванням до Європи, що сприяє полегшеному встановленню логістичних зв'язків.

Американські фірми активно працюють у більшості секторів економіки Близького Сходу, насамперед у сфері розвідки та видобутку нафти і газу, де на ринку діють Apache Corporation, Chevron Corporation, ExxonMobil, Halliburton та IPR Energy Group.

За даними Генерального управління з питань інвестицій та вільних зон (GAFI), найбільшу частку у вартісному вираженні (40%) американського не нафтового капіталу в близькосхідному регіоні займають американські фінансові компанії: AIG, American Express, BNY Mellon, Mastercard, MetLife та Visa, які активно працюють у цьому секторі [44].

До великих американських компаній, які працюють у сферах різних виробництв належать 3M, Abbott, AbbVie, American Automotive, Bristol Myers Squibb, Cargill, Coca-Cola, Colgate-Palmolive, Dow Chemical, Edison International, Energizer, General Electric, General Motors, Heinz, Honeywell, Hundz Soil, Ideal Standard International, Johnson & Johnson, Kellogg's, Mars, Merck, PepsiCo, Pfizer, Proctor & Gamble і Xerox.

Підприємства США, що працюють у секторах послуг – таких як комерційні послуги (включно з нещодавніми новачками Amazon і Netflix), консалтинг, охорона здоров'я та освіта, - внесли 17% ненафтового капіталу США і становлять 43% компаній. Cisco Systems, Hewlett-Packard Enterprise, IBM та Microsoft працюють у сфері телекомунікацій та інформаційних технологій.

На близькосхідному ринку швидкого харчування домінують американські франшизи, включаючи Baskin-Robbins, Burger King, Chili's, Cinnabon, Cold Stone Creamery, Dunkin' Donuts, Hardee's, Hard Rock Café, KFC, Krispy Kreme, McDonald's, Pizza Hut, Starbucks і TGI Fridays. Ця ситуація

пов'язана із великою кількістю туристів, які відвідують Близький Схід, їх число створює попит на розвиток саме цього бізнесового напрямку [44].

У державах Близького Сходу питання створення гідних робочих місць посідає чільне місце на порядку денному національних урядів, а також регіональних і міжнародних організацій, особливо на тлі останніх економічних подій у регіоні. Рівень безробіття є відносно вищим серед жінок та молоді, незважаючи на підвищення рівня освіти серед обох груп населення. На додаток до 4 мільйонів безробітних в регіоні є ще 4,5 мільйона осіб, які належать до потенційної робочої сили: люди, які не мають роботи і або шукають роботу, але ще не готові приступити до неї (недоступні шукачі роботи), або готові працювати, але не шукають роботу (доступні потенційні шукачі роботи). Таким чином, в регіоні налічується щонайменше 9,5 млн. осіб, які не використовують свій потенціал. Загалом, виклики на шляху до створення гідної зайнятості в арабських країнах залишаються різноманітними і взаємопов'язаними [40]. Діяльність підприємств Сполучених Штатів Америки у різних секторах економіки держав дозволяє створювати нові робочі місця та частково вирішувати проблему зайнятості місцевого населення (Рис. 2.14).

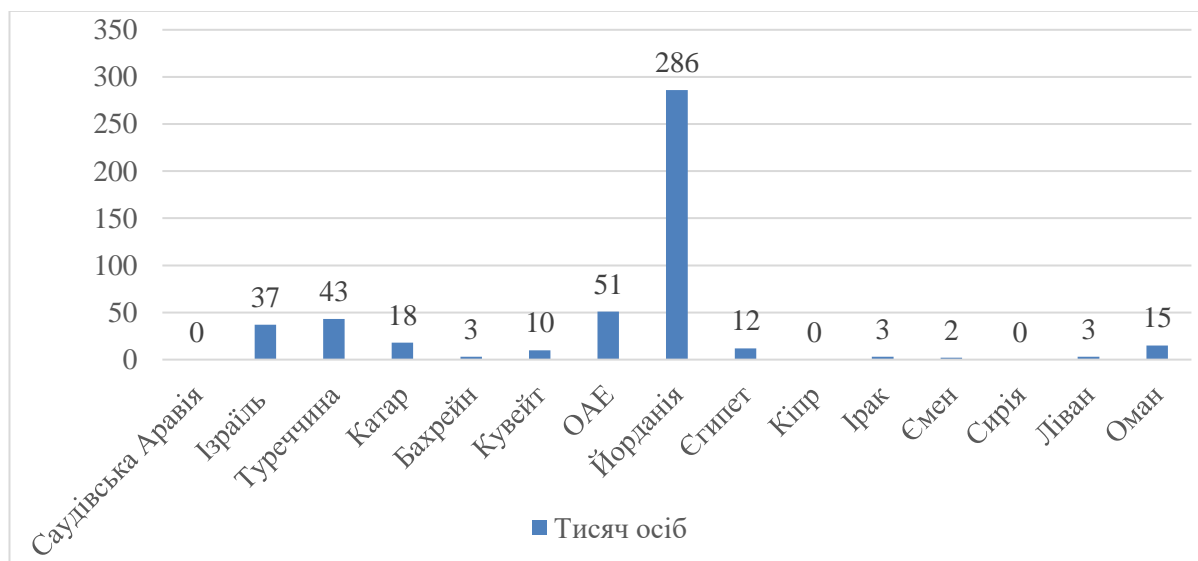


Рис. 2.14. Кількість робочих місць, створених внаслідок інвестиційно-експортної діяльності США в країнах Близького Сходу [36]

Найбільша кількість робочих місць, які створені на базі інвестиційної діяльності компаній Сполучених Штатів, станом на 2021 рік спостерігається в Йорданії (як державі, яка отримує значну кількість гуманітарної допомоги від США за рахунок розміщення біженців на своїй території), Об'єднаних Арабських Еміратах, Туреччині, Ізраїлі (які є найбільшими потенційними ринками), Катарі, Єгипті та Омані. Найменша кількість – в Саудівській Аравії (пов'язано із внутрішньою економічною політикою держави та специфікою суспільного устрою), Кіпрі та Сирії (через нестабільну економічну ситуацію).

На сучасному етапі економічного розвитку та інтеграції уряди країн Близького Сходу переглянули інвестиційне законодавство і полегшили доступ на ринок для іноземних інвесторів. Однак інвестори, як правило, пов'язані ліцензійними зобов'язаннями та пороговими значеннями частки іноземної власності, а іноземні інвестиції залишаються виключеними з певних секторів. Спеціальні правила перевірки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) можуть перетинатися з іншими або загальними процедурами ліцензування (наприклад, у Саудівській Аравії), тоді як у деяких юрисдикціях не існує спеціальних правил перевірки ПІІ (до прикладу, у Йорданії). Основними тенденціями щодо іноземних інвестицій у Бахреїні, Єгипті, Ізраїлі, Йорданії, Катарі, Кувейті, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах є:

1. Ліцензування будь-яких видів іноземних інвестицій (як нових, так і вже існуючих) широко поширене і варіюється в різних юрисдикціях (наприклад, у Саудівській Аравії будь-який іноземний інвестор, який бажає вести там бізнес, повинен отримати ліцензію на іноземні інвестиції).

2. Іноземні інвестиції можуть бути обмежені певними пороговими значеннями частки власності в певних галузях промисловості об'єкта інвестування (наприклад, інвестори в секторі торгівлі в Саудівській Аравії можуть обрати мінімальну частку саудівського капіталу в розмірі 25 відсотків, щоб уникнути більш високих вимог до капіталу).

3. Деякі режими ПІІ дотримуються підходу, сприятливого для інвестицій, коли іноземні інвестиції виключаються лише з певних секторів

(наприклад, Кувейт), тоді як інші юрисдикції тяжіють до більш обмежувального підходу, коли більшість інвестицій дозволені лише в певні сектори, перелічені в «позитивному переліку», або в певні географічні зони (наприклад, ОАЕ). Крім того, існують також змішані форми з позитивним і негативним переліками секторів (наприклад, Саудівська Аравія).

4. До чутливих для іноземних інвестицій галузей промисловості зазвичай належать розвідка нафти, газу та інших корисних копалин, діяльність, пов'язана із туристичними секторами держав або брокерські операції з нерухомістю.

5. Кілька країн створили вільні економічні зони, які послаблюють деякі обмеження для прямих іноземних інвестицій порівняно з їх базовою економічною політикою. Ці вільні зони можуть обслуговувати різні сектори (наприклад, логістику, промисловість, ІТ). Кількість таких зон у регіоні неухильно зростає останніми роками, особливо в Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах, Омані й Кувейті).

6. Єгипет нещодавно оголосив про запуск «золотої ліцензії» для певних категорій проектів (наприклад, стратегічних проектів, які сприяють економічному розвитку в певних галузях або створюються у певних віддалених районах), що дозволяє кваліфікованим інвесторам отримати всі необхідні дозволи та ліцензії в рамках єдиного спрощеного процесу. Проектам із золотою ліцензією можуть бути надані додаткові стимули (наприклад, створення спеціальних митних пунктів, виділення безкоштовної землі або відшкодування до половини вартості землі) [42].

Отож, загалом на Близькому Сході зберігається загальна тенденція до створення сприятливого інвестиційного середовища для Сполучених Штатів Америки, оскільки місцеві органи влади прагнуть залучити більше інвестицій від іноземних інвесторів.

Висновки до другого розділу

За результатами дослідження особливостей зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу можна дійти таких висновків:

1. Визначено, що передумови, чинники та еволюція зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу пройшли довгі періоди офіційного економіко-дипломатичного та неофіційного соціально-культурного становлення. Причиною цього є те, що зовнішньоекономічні зв'язки базувалися на взаємовигідній співпраці здебільшого в енергетичному секторі – більшість інвестицій скеровувалися у видобувні галузі держав та подальшу розвідку нових родовищ нафти, природного газу, рудних та нерудних корисних копалин. Ряд ключових причин на різних рівнях взаємодії призвів до формування сучасних нерівномірних форм зв'язків між партнерами (наявність природних ресурсів, економічні інтереси держав, розвиток торгівлі та інвестиційних потоків, формування культурних та освітніх зв'язків, розвиток інфраструктурної мережі, тощо).

2. Сполучені Штати Америки є одним з найбільших експортерів для таких держав як Ізраїль, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати, Єгипет тощо. В структурі експорту переважають продукція машинобудування, комп'ютерні та електронні вироби, програмне забезпечення, продукція хімічної промисловості, продукція аграрного сектору, а також готові продукти для вживання. В свою чергу, імпорт близькосхідних країн до США в своїй переважній більшості складається із сировини нафти та природного газу, продукції первинної металообробки, палива та продукції вугільної промисловості, різноманітних солей та хімікатів. Основними постачальниками імпорту є Саудівська Аравія, Ірак, Туреччина, Ізраїль, Об'єднані Арабські Емірати, Оман. Зовнішньоекономічні зв'язки Сполучених Штатів із державами Близького Сходу продовжують розвиватися і зміцнюватися, із 2021 року, після кризового спаду 2020 року, який був пов'язаний із глобальною пандемією, спостерігається зростання як експорту, так й імпорту товарів та послуг.

Структура міжнародної торгівлі є достатньо різноманітною, проте, переважаючу частку мають саме паливні (сира нафта та природний газ) та рудні корисні копалини (метали первинної обробки).

3. Отож, загалом на Близькому Сході зберігається загальна тенденція до створення сприятливого інвестиційного середовища для Сполучених Штатів Америки, оскільки місцеві органи влади прагнуть залучити більше інвестицій від іноземних інвесторів. Найбільше інвестиційних потоків спрямовані в такі держави Близького Сходу як Ізраїль, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати та Єгипет. Основними економічними секторами-реципієнтами інвестицій є гірничодобувна та переробна галузі країн.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН США З КРАЇНАМИ БЛИЗЬКОГО СХОДУ

3.1. Пріоритетні напрями зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу

Розвиток та зміцнення зовнішніх економічних зв'язків саме із близькосхідним регіоном на сучасному етапі є одним з ключових напрямів економіки Сполучених Штатів Америки. Проте такий наратив існував не завжди і виник з певних об'єктивних причин.

Загалом можна виділити такі основні стратегічні пріоритети, які США мають на Близькому Сході:

1. Підтримка вільного потоку енергоносіїв, товарів та послуг на світові ринки;
2. Конкуренція і протидія впливу великих держав-суперників.

І для дотримання вищезазначених векторів зовнішньоекономічної політики, Сполучені Штати провадять у кожній державі регіону відповідну дипломатичну роботу. Оцінити та виявити найперспективніші напрямки підтримки та розвитку зовнішньоекономічних зв'язків можна за допомогою розрахунку ряду функціональних макроекономічних показників США та країн Близького Сходу; до прикладу таких як відкритість економіки, експортна квота, імпортна залежність, покриття експорту імпортом, експортний потенціал, імпортний потенціал.

Індекс відкритості економіки показує наскільки економічна система тої чи іншої держави взаємодіє із процесами і динамікою на світових ринках різних сфер торгівлі. Країни з найбільш відкритою економікою зазвичай використовують цю опцію для контролю темпів економічного зростання та залучення переваг диверсифікованих економічних зв'язків.

Обчислення показників відкритості економічних систем між Сполученими Штатами Америки та державами близькосхідного регіону представлені на таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Показники відкритості економіки Сполучених Штатів Америки та країн Близького Сходу на 2021-2022 рр., %

Країна	Показник відкритості економіки для держав Близького Сходу	Показник відкритості економіки для США	Показник відкритості економіки для світу
Сполучені Штати Америки	6,9%	-	27,32%
Саудівська Аравія	-	4,16%	52,68%
Ізраїль	-	7,29%	36,98%
Туреччина	-	4,15%	75,44%
Катар	-	2,49%	64,10%
Бахрейн	-	3,90%	69,50%
Кувейт	-	5,12%	64,63%
ОАЕ	-	6,67%	89,80%
Йорданія	-	10,10%	61,57%
Єгипет	-	2,26%	28,33%
Кіпр	-	1,10%	50,05%
Ірак	-	4,05%	-
Ємен	-	1,94%	-
Сирія	-	0,32%	-
Ліван	-	3,70%	78,19%
Оман	-	2,73%	65,72%

Джерело: розрахунки автора на основі [36; 12]

В загальній класифікації Світового банку [54] економіка країни вважається відкритою, якщо показники відкритості становлять більше 35%; показники від 25% до 35% класифікуються як досить відкрита економіка. Отже, всі вищенаведені держави Близького Сходу, окрім Єгипту мають відкриті економічні системи. Лише Єгипет та, власне, Сполучені Штати Америки підпадають під категорію досить відкритої економіки. У своїй більшості це пов'язано зі зниженням експортної активності цих держав на світових ринках в останні кілька фінансових років.

На фоні універсальних тенденцій ринок Сполучених Штатів є достатньо відкритим для країн близькосхідного регіону (показник – 6,9%), що стосується Близького Сходу, то тут відкритість ринків для США має досить широкий спектр від 0,32% (Сирія) до 10,10% (Йорданія) – даний показник є меншим за стандартні формульні обчислення та класифікацію, адже для його визначення використовується не загальний обсяг експорту та імпорту, а лише та частина, яка спрямовується в/з певну/ої держави.

Найзначніший індекс відкритості спостерігається в Ізраїля, Йорданії, Об'єднаних Арабських Еміратах, Саудівській Аравії, Іраку, тобто в найбільших зовнішньоекономічних партнерів по експортній та імпорتنій діяльності Сполучених Штатів. Саме ці держави й можна вважати пріоритетними напрямками для подальшого поглиблення та розвитку зовнішньоекономічної діяльності США на Близькому Сході. Найменший показник, як продемонстрували обчислення, притаманний Сирії, Ємену та Кіпру – найбільш нестабільним країнам регіону, де складно та достатньо невігідно провадити економічну та інвестиційну діяльність.

Невизначеність показника відкритості економіки для світу для таких держав світу як Ірак, Ємен та Сирія, зумовлена відсутністю достовірних інформаційних даних про обсяги їх загальносвітового експорту та імпорту.

Окрім показника відкритості економіки цікавими є також комплексні показники експортної квоти, імпоротної залежності та покриття експорту імпортом, вони дозволять продемонструвати взаємну залежність торгових ринків держав один від одного. В даному випадку визначатимуться деталі економічного зв'язку між Сполученими Штатами та державами близькосхідного регіону.

Результати обчислень для США та країн Близького Сходу проілюстровані в таблиці 3.2.

Аналізуючи виконані розрахунки можна зробити наступні висновки:

Таблиця 3.2

Індекси експортної квоти, імпоротної залежності та покриття експорту імпортом для США та держав Близького Сходу, %

Країна	Показники експортної квоти держав	Показники імпоротної залежності держав	Показник покриття імпорту експортом держав
Сполучені Штати Америки	0,31%	0,37%	84,48%
Саудівська Аравія	2,79%	1,36%	204,15%
Ізраїль	4,3%	2,9%	187,97%
Туреччина	2,29%	1,85%	123,94%
Катар	1,06%	1,43%	74,10%
Бахрейн	1,63%	2,27%	71,63%
Кувейт	1,92%	3,20%	60,10%
ОАЕ	1,35%	4,10%	33,03%
Йорданія	6,65%	3,45%	192,59%
Єгипет	0,81%	1,44%	56,54%
Кіпр	0,22%	0,87%	26,00%
Ірак	3,72%	0,33%	1118,57%
Ємен	0,14%	1,80%	8,20%
Сирія	0,09%	0,23%	38,46%
Ліван	0,82%	2,87%	28,72%
Оман	1,52%	1,21%	125,34%

Джерело: розрахунки автора на основі [36; 12]

— показник імпоротної залежності США від країн Близького Сходу перевищує показник експортної квоти до цих держав, а отже, Сполучені Штати імпортують більше товарів з регіону, ніж експортують туди. Незважаючи на зростання внутрішнього видобутку енергоносіїв у Сполучених Штатах, Саудівська Аравія, Ірак, Оман, Кувейт та Об'єднані Арабські Емірати залишаються стрижнем світового видобутку нафти та природного газу і мають важливе значення для підтримання стабільності на світових енергетичних ринках;

— У частини вищезазначених країн-партнерів по енергетичній сфері (Саудівська Аравія, Ірак, Оман) є найвищий показник експортної квоти до Сполучених Штатів, він варіюється від 1,52 до 3,72%, і є більшим за показник імпоротної залежності. У таких держав як Ізраїль, Туреччина та Йорданія

експорт до США також перевищує імпорт, проте різниця проявляється в структурі товарообміну: тут на першому плані знаходиться виробничий сектор, обробна промисловість, професійні, наукові, технічні послуги та інформаційні послуги;

– Катар, Бахрейн, Кувейт, ОАЕ, Єгипет, Кіпр, Ємен, Сирія та Ліван є державами регіону, в яких імпорт зі Сполучених Штатів перевищує експорт до цієї країни. Це означає, що їх індекс імпортової залежності перевищує показник експортної квоти.

– Державами з найбільшим коефіцієнтом перекриття імпорту зі США експортом до Сполучених Штатів Америки є Саудівська Аравія, Ізраїль, Туреччина, Йорданія, Ірак, Оман. Найзначніше перевищення числа експорту над імпортом спостерігається в Іраку – 1118,57% та Саудівській Аравії – 204,15%, адже значна частка нафто-газової продукції та паливної продукції на ринок США надходить саме із цих двох країн.

– Найменші показники перекриття імпорту експортом в Об'єднаних Арабських Еміратів (33,03%), Єгипту (56,54%), Кіпру (26,00%) та Ємену (8,20%). В цих державах експортний потік до США є нижчим за імпортний потік звідти.

– Загалом за усередненими показниками експортної квоти, імпортової залежності та значенням перекриття імпорту експортом держави, найважливішими партнерами для Сполучених Штатів виступають Ірак, Ізраїль, Саудівська Аравія та ОАЕ.

Окрім наявного торговельного балансу держав, є доцільним обрахувати їх експортний та імпортний потенціали, який оцінюється в доларах США. Результати обчислень представлені в таблиці 3.3.

Загалом, експортно-імпортний потенціал держави є одним із варіантів виявлення нових пріоритетних ринків збуту на глобальному економічному рівні.

Таблиця 3.3

Експортний та імпортний потенціал Сполучених Штатів Америки та держав Близького Сходу, долари США

Країна	Експортний потенціал держави	Імпортний потенціал держави
Сполучені Штати Америки	244,81	289,75
Саудівська Аравія	647,39	317,54
Ізраїль	2289,42	1516,98
Туреччина	222,12	179,21
Катар	711,30	959,82
Бахрейн	433,35	604,92
Кувейт	480,00	798,58
ОАЕ	735,07	2224,98
Йорданія	272,91	141,70
Єгипет	30,27	53,54
Кіпр	52,25	200,96
Ірак	231,01	20,65
Ємен	0,93	11,46
Сирія	0,46	1,21
Ліван	34,14	118,89
Оман	387,38	309,07

Джерело: розрахунки автора на основі [36; 12]

Як можна зазначити, із аналізу обчислень таблиці 3.3, на сучасному етапі імпортний потенціал (289,75 доларів США) Сполучених Штатів Америки перевищує експортний (244,81 доларів США), це означає те, що ринки держави є більш відкритими для товарів більшості країн Близького Сходу, ніж навпаки. Це твердження підкріплюється результатами обчислень із таблиці 3.1. Що стосується числових значень даних показників Сполучених Штатів із країнами близькосхідного регіону, то вони є відносно невисокими через велику кількість населення держави, що впливає на обчислення.

Найвищий показник експортного потенціалу до США мають Саудівська Аравія (647,39 доларів США), Ізраїль (2289,42 доларів США), Катар (711,30 доларів США), ОАЕ (735,07 доларів США), Кувейт (480,00 доларів США), Оман (387,38 доларів США) та Бахрейн (433,35 долари США). Проте лише в Саудівської Аравії, Ізраїля та Омана даний коефіцієнт перевищує їх імпортний

потенціал. А отже такі країни як Катар, Об'єднані Арабські Емірати, Кувейт, Бахрейн мають ще значніший імпорнтний потенціал.

Найнижчі показники спостерігаються традиційно в таких країнах регіону як Ємен, Сирія, що пов'язано із нестабільністю їх зовнішньоекономічних зв'язків зі США через політичну кризу. Показник Єгипту є меншим також через те, що середня кількість населення є вищою, ніж в загальному по державах Близького Сходу. Єгипет історично був важливим для Сполучених Штатів саме через свою демографію, географічне розташування та дипломатичну вагу. Хоча його внутрішні проблеми з часів 2011 року і зменшив регіональний політичний вплив, він все ще зберігає пріоритетну позицію в секторі світової торгівлі. Єгипет контролює життєво важливий Суецький канал, один з найважливіших водних шляхів у світі, яким кораблі США мають унікальний прискорений прохід (чого інші кораблі можуть чекати тижнями).

Беручи до уваги показники експортного та імпорнтного потенціалу, пріоритетними та найважливішими напрямками для розвитку зовнішньоекономічної діяльності Сполучених Штатів є такі держави Близького Сходу як: Ізраїль, Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Катар, Кувейт та Бахрейн.

Найменш перспективними на сучасному етапі розвитку торговельних зв'язків є Ємен, Сирія та Кіпр.

На жаль, через відсутність у відкритому доступі інформаційних даних, які необхідні для обчислення ефективності здійснення зовнішньоекономічних операцій, а саме - прибутку від фінансових операцій із іноземними партнерами та витрат, які мали місце під час їх здійснення, обрахування даного коефіцієнта для Сполучених Штатів Америки та країн Близького Сходу наразі є недоступним.

Проте задля загального галузевого розуміння значення енергоносіїв в структурі торгівлі між США та державами Близького Сходу можна розрахувати коефіцієнт спеціалізації регіону у даній сфері (Таблиця 3.4).

Таблиця 3.4

Коефіцієнт спеціалізації Близького Сходу на експорті енергоносіїв до
Сполучених Штатів Америки, %

Рік \ Регіон	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Близький Схід	67,90	46,41	44,78	49,33	49,82	36,80	29,83	26,30	34,01

Джерело: розрахунки автора на основі [55]

Як можна спостерігати за динамікою відсоткового коефіцієнта спеціалізації Близького Сходу в експорті енергоносіїв, то вона є достатньо мінливою та прямо корелює із кризовими явищами, які мали місце на світових економічних ринках у 2015-2016 та 2020-2021 роках. У 2014 році 67,9% всього експорту близькосхідного регіону до Сполучених Штатів становили нафта й газ, у 2022 році цей показник знизився майже вдвічі й становив 34,01%. Це явище пояснюється загальним зниженням кількості експорту, а також значною диверсифікацією ринків торгівлі, появою нової номенклатури товарної продукції.

Найнижчий показник коефіцієнту спеціалізації мав місце у 2021 році, тобто в рік світової пандемічної кризи, яка ускладнила функціонування усталених економічних зв'язків по всьому світі.

Отже, підсумовуючи вищезазначене можна зробити наступні висновки:

1. Пріоритетними та найвигіднішими векторами розвитку зовнішньоекономічних відносин США є їх зміцнення з такими державами як: Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Ізраїль, Катар, Кувейт, Оман та Ірак. Саме вони є лідерами за обчисленнями, які ґрунтуються на ряді макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності.

2. Пріоритетними галузями в яких торгівельні зв'язки Сполучених Штатів є найміцнішими виступають: гірничодобувна галузь, яка надає найважливіші продукти імпорту для США – нафту та природний газ;

переробна галузь; сфера послуг та науково-технічні установи для таких країн як Ізраїль, Туреччина та Єгипет.

3. Пріоритетними завданнями США для втілення ефективної зовнішньоекономічної діяльності з країнами Близького Сходу є допомога урядам держав впоратися з подвійною економічною кризою, яка виникла внаслідок політичної нестабільності та пандемії COVID-19; сприяти довгостроковому вирішенню внутрішньоекономічних проблем регіону, які пов'язані із нафтовою, газовою та водною сферами.

Такі пріоритетні вектори розвитку зовнішньоекономічних відносин із державами Близького Сходу забезпечуються провадженням геополітики в трьох основних аспектах: політично-військовому (постійна військова присутність в регіоні); економічному (встановлення стабільних торговельних відносин) та соціо-культурному (поширення демократичних цінностей).

3.2. Потенціал розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу

Дати загальну характеристику перспективам та потенціалу розвитку зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу можна на основі проведення декількох аналізів зовнішньоекономічної діяльності (аналіз п'яти сил Портера, SWOT-аналіз, PESTEL-аналіз).

Проведення PESTEL-аналізу надасть характеристику мережі факторів макросередовища, які приймаються до уваги при стратегічному плануванні утворення економічних зв'язків на різних рівнях (внутрішньому чи міждержавному). Даний аналіз описує політичні, економічні, соціальні, технологічні чинники, які є основними при формуванні зовнішньоекономічних відносин із державою чи регіоном, іноді додатково до основних чинників виділяються правові та екологічні фактори, що доцільно і при даному дослідженні.

Результати проведення PESTEL-аналізу для середовища близькосхідних держав є важливими для розуміння подальшого потенціалу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків зі США.

Отож, щодо політичних факторів, то варто перш за все згадати про геополітичну нестабільність – регіон характеризується місцевими конфліктами, військовими діями та дипломатичною напругою, що негативно впливає на інвестиційну безпеку. Яскравим прикладом є ситуація з інвестиційним кліматом у Сирії та Ємені, де через військові конфлікти, фінансові потоки США станом на 2021 рік були відсутні, тобто прямі іноземні інвестиції в місцеву економіку дорівнювали нулю. Ліван також не виділяється стабільним економіко-політичним становищем, тому це зменшує увагу інвесторів до держави.

Важливим елементом у структурі політичних чинників впливу є також проведення та імплементація результатів політичних реформ країнами близькосхідного регіону. Саме реформи можуть мати значний вплив на бізнес-середовище та відкривати нові можливості для іноземних інвесторів. Такі країни як Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Оман і Кувейт провадять ряд реформ, які завдяки політичним та економічним послабленням сприяють привабленню іноземних інвестицій в окремі сектори господарства.

Саме із цим аспектом прямо пов'язаний наступний політичний фактор впливу на формування та розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, а саме – пряме втручання держави в економіку та бізнес, ступінь втручання варіюється в залежності від країни (від мінімального до повного контролю). Спираючись на аналітичні дані, можна зробити висновки, що найбільший потенціал співпраці між Сполученими Штатами та Близьким Сходом, спостерігається з тими державами, де прямий державний контроль є помірним та має на меті збереження власних національних та фінансових інтересів, не шкодячи при цьому економічним інтересам партнерів. Яскравим прикладом такої співпраці є взаємовигідні зовнішньоекономічні зв'язки США із Об'єднаними

Арабськими Еміратами, країнами Перської затоки (Катаром, Кувейтом, Бахрейном) та Ізраїлем.

Наступним аспектом в проведенні PESTEL-аналізу, є характеристика власне економічних факторів, які необхідно приймати до уваги під час розробки стратегій побудови міждержавних зовнішньоекономічних стосунків та оцінки потенціалу їх розвитку.

Тут важливо виділити таку економічну особливість як залежність експорту держав близькосхідного регіону від нафти та природного газу. Більшість країн Близького Сходу залежать від видобутку різноманітних енергоресурсів, що робить їх вразливими до різких цінових коливань на світовому ринку.

Внаслідок таких фінансових ризиків ряд держав Близького Сходу намагаються диверсифікувати свою економіку, розвиваючи інші галузі експорту, щоб знизити залежність від енергетики. Це успішно вдалося в Ізраїля та Єгипту, де в структурі експорту до Сполучених Штатів Америки переважає продукція машинобудування, комп'ютери та продукція точного машинобудування, продукція хімічної промисловості, тощо, тобто товари не гірчовидобувного сектору, а обробного.

Також, при характеристиці економічних впливів, варто згадати такий механізм контролю як запровадження економічних санкцій. Саме вони та інші накладення обмежень та лімітів можуть безпосередньо впливати на зовнішньоекономічну діяльність та прямі іноземні інвестиції. Санкції можуть запроваджуватися як односторонньому, так і в двобічному порядку. Оцінюючи потенціал економічних відносин між США та країнами Близького Сходу, можна виявити ситуації, коли названі держави застосовували обмежувальні санкції одні проти одних. В майже усіх випадках, або коли Сполучені Штати застосовували обмеження проти держав близькосхідного регіону, або навпаки – Ліга Арабських держав застосовувала тимчасові санкції на постачання нафти для США, дане економічне напруження викликало коливання та нестабільність на світових ринках енергоносіїв.

В плані оцінки потенціалу економічних факторів, то найперспективнішими є зв'язки із Ізраїлем, Саудівською Аравією, ОАЕ, Іраком та Єгиптом, саме через те, що більшість із цих країн є великими постачальниками сирової нафти та природного газу для Сполучених Штатів.

Наступним важливим чинником при побудові стійких зовнішньоекономічних зв'язків є соціокультурний чинник. Він проявляється у впливі релігійних та культурних норм на способи ведення міждержавного бізнесу та підбір маркетингових стратегій. До прикладу, великі американські франшизи у різних сферах економіки, які функціонують на Близькому Сході, враховують те, що більшість населення сповідують іслам, і свій зовнішній маркетинг пристосовують саме для близькосхідного ринку. Найбільш органічно західні та східні цінності переплелися в Об'єднаних Арабських Еміратах, які є чи не найпривабливішим туристичним центром регіону, що також приваблює значні іноземні інвестиції.

Іншим соціокультурним фактором на сучасному етапі зовнішньоекономічних відносин є також роль жінки в суспільстві, адже в різних державах Близького Сходу наявний різний підхід до значення жінок в економіці та бізнесі. Саме через цей аспект та різні погляди на дотримання прав людини найчастіше спричиняли економіко-політичні напруження між Сполученими Штатами та Саудівською Аравією.

Соціокультурний фактор включає в себе також демографічні показники. Швидке зростання населення може створити додатковий попит на товари та послуги, але також може являти собою значний виклик для наявної логістики, інфраструктури та природних ресурсів. У цьому плані найперспективнішим та найбільшим ринком збуту для Сполучених Штатів є Єгипет, з населенням більше 100 млн осіб.

Загалом у цьому аспекті найбільші перспективи покладаються на розвиток стосунків із Єгиптом, Ізраїлем, Туреччиною, Йорданією та, звичайно, Об'єднаними Арабськими Еміратами.

В сучасних умовах технологічного прогресу, все більше уваги, при проведенні різноманітних економічних аналізів, надається саме технологічним факторам впливу на розвиток зовнішньоекономічних відносин країн. Міждержавні стосунки між Сполученими Штатами Америки та Близьким Сходом мали в своїй основі цей фактор. Якщо США потребували енергетичних ресурсів, якими багаті близькосхідні держави, то останні, в свою чергу мали необхідність у використанні американських новітніх технологій.

У Ізраїлі, Кувейті, ОАЕ, Катарі, Саудівській Аравії з'являються цілі стартап-екосистеми та інноваційні проекти у різних сферах діяльності людини, проте ці процеси можуть бути сповільнені економічними факторами. Визначальну роль відіграє цифровізація та розвиток інформаційних технологій, адже впровадження цифрових рішень може сприяти розвитку міжнародного бізнесу та торгівлі.

Потенційно найвигідніша співпраця у цьому секторі сформувалася між Сполученими Штатами та Ізраїлем, традиційно ці дві держави мають спільні сфери інтересів у регіоні, тому обмін технологічними досягненнями між ними завжди набував стратегічного характеру.

Для аналізу потенціалу зовнішньоекономічних відносин між США та Близьким Сходом варто оцінити також екологічні та юридичні фактори впливу.

Щодо екологічних аспектів, то тут велике значення має дефіцит прісної води, що являє собою велику проблему для ряду країн Близького Сходу. Нестача водних ресурсів прямо впливає на розвиток сільського господарства та промисловості регіону. Це одна з причин чому багато близькосхідних держав імпортують значну кількість сільськогосподарської продукції або готової харчової продукції зі Сполучених Штатів.

Юридичні фактори впливу на міждержавні відносини полягають у фундаментальній різниці правових та податкових систем, які впливають на бізнес-середовище та на рівень привабливості ринку для іноземних інвесторів.

Загалом завдяки аналізу PESTEL можна зрозуміти як різноманітні зовнішні та внутрішні фактори можуть здійснювати вплив на формування економічних зв'язків між близькосхідним регіоном та США, а також окреслити їх потенціал.

Найбільший потенціал мають зовнішньоекономічні стосунки Сполучених Штатів із Ізраїлем, Єгиптом, ОАЕ, Саудівською Аравією, Іраком, він ґрунтується на співпраці в різних секторах економіки, проте для деяких держав має місце значний перекис у сферу енергоносіїв, в той час, як з іншими партнерами асортимент міжнародної торгівлі є більш диверсифікованим.

Отже, в сукупності всі фактори впливу формують між Сполученими Штатами на країнами Близького Сходу унікальне економічне середовище, яке потребує обачного підходу та гнучких стратегій для максималізації використання економічних можливостей та мінімізації наявних та потенційних ризиків.

SWOT-аналіз є інструментом стратегічного планування, який оцінює сильні та слабкі сторони, можливості та загрози певної ситуації або суб'єкта. Для визначення їх потенціалу варто здійснити SWOT-аналіз економічних відносин між США та Близьким Сходом.

Сильними сторонами (Strengths) зовнішньоекономічних зв'язків є:

- Наявність великого різноманіття та значних запасів енергетичних ресурсів. Близький Схід володіє величезними запасами нафти і природного газу, що робить його важливим постачальником енергоресурсів для всього світу, включаючи США.

- Співпраця у сфері економічної безпеки: США мають оборонне партнерство з кількома близькосхідними країнами, що сприяє регіональній стабільності та безпеці.

- Торговельне партнерство: США беруть участь у значній торгівлі з країнами Близького Сходу, імпортуючи такі товари, як нафта, та експортуючи різні продукти і послуги.

– Інвестиційні можливості між країнами - Близький Схід пропонує американським компаніям можливості для інвестування в такі сектори, як технології, інфраструктура, фінанси та нерухомість.

– Стратегічні альянси: США мають встановлені альянси з такими країнами, як Ізраїль та Саудівська Аравія, які забезпечують шляхи для технологічної та економічної співпраці.

До слабких сторін (Weaknesses) зовнішньоекономічних відносин слід віднести економічну та політичну нестабільність, багато країн Близького Сходу стикаються з політичною нестабільністю, конфліктами та внутрішніми проблемами, які можуть вплинути на економічні відносини та інвестиції. Також слабким місцем зовнішньоекономічних відносин держав є значна енергетична залежність США від близькосхідної нафти, саме цей факт може зробити їх вразливими до перебоїв у постачанні та коливань світових цін на нафту.

Різні країни Близького Сходу мають різні економічні інтереси і різний рівень узгодженості з політикою США, що призводить до потенційних складнощів у торгівлі та інвестиціях, ця різниця в стратегічних інтересах також є слабким місцем у економічних зв'язках Сполучених Штатів та держав Близького Сходу.

Щодо потенційних можливостей (Opportunities) розвитку зовнішньоекономічної діяльності між США та близькосхідними державами, то основні з них стосуються:

1. Економічної диверсифікації. Багато країн Близького Сходу прагнуть до економічної диверсифікації, щоб зменшити залежність від нафти, відкриваючи варіанти для нових торговельних та інвестиційних шляхів.

2. Технологій та інновацій. Регіон Близького Сходу демонструє підвищений інтерес до технологічних та інноваційних секторів США, пропонуючи можливості для співпраці та партнерства з американськими технологічними компаніями.

3. Розвитку інфраструктури. Новітні проекти розвитку інфраструктури на Близькому Сході відкривають можливості для американських компаній у таких галузях, як будівництво, транспорт і логістика.

4. Оновлених торговельні угод. Сполучені Штати можуть вивчити потенціал торговельних угод та економічного партнерства з окремими країнами або регіональними блоками на Близькому Сході (до прикладу із державами Перської затоки чи Лігою Арабських держав).

Загрозу (Threats) для зовнішньоекономічних стосунків близькосхідного регіону та Сполучених Штатів становлять:

- Триваюча геополітична напруженість і конфлікти в регіоні. Саме вони можуть порушити економічні відносини та створити ризики для інвестицій.
- Регіональні загрози економічній безпеці, можуть впливати на торгівлю та інвестиційну діяльність.
- Глобальні фактори світової економіки - економічні спади або фінансові кризи можуть вплинути на обсяги торгівлі, попит на енергоносії та інвестиційні рішення.
- На напрямок і пріоритети економічних відносин з країнами Близького Сходу впливають і політичні зміни в США.
- Конкуруючі інтереси: Сполучені Штати Америки стикаються з конкуренцією з боку інших світових держав, зокрема Китаю та росії, які також прагнуть економічної взаємодії та впливу на Близькому Сході.

Отже, завдяки здійсненню SWOT-аналізу можна зробити висновки про те, що зовнішньоекономічні відносини між Сполученими Штатами і Близьким Сходом демонструють складну взаємодію сильних і слабких сторін, можливостей і загроз. Роль Близького Сходу як важливого постачальника енергоресурсів у поєднанні з безпековою співпрацею створює фундамент стратегічної важливості. Однак політична нестабільність і конфлікти в регіоні створюють виклики, які можуть вплинути на інвестиції та економічне співробітництво.

Завдяки використанню моделі п'яти сил Портера можна визначити та проаналізувати ризики та механізми, що впливають на прибутковість та

ефективність зовнішньоекономічних зв'язків країн Близького Сходу й Сполучених Штатів.

Першою силою є загроза появи нових гравців. Загроза появи нових учасників в економічних відносинах між США та Близьким Сходом загалом низька. Усталені партнерські відносини, геополітичні складнощі та високі вхідні бар'єри (такі як культурні відмінності, регуляторні проблеми та політичні міркування) ускладнюють вихід на цю арену для нових країн чи організацій. Саме тому існуючі гравці мають значну перевагу, а нові учасники повинні подолати значні бар'єри, щоб встановити значущі економічні відносини.

Другим важливим аспектом є переговорна сила постачальників. Вона є помірною: під постачальниками в цьому контексті маються на увазі насамперед країни Близького Сходу як постачальники енергоресурсів. Хоча близькосхідний регіон володіє значними запасами нафти і газу, США мають певний ступінь переговорної сили завдяки своєму статусу великого споживача і зусиллям з диверсифікації джерел енергії (сланцевий газ, відновлювані джерела енергії).

А відтак, Сполучені Штати Америки можуть використовувати свою диверсифіковану енергетичну стратегію для зменшення впливу постачальників енергоресурсів, але ключова роль держав Близького Сходу на світовому енергетичному ринку дає їм значні важелі впливу.

Наступною важливою опцією є переговорна сила покупців. Оцінюється вона від помірної до високої: США є основним покупцем близькосхідної нафти і товарів, що надає їм від помірної до високої переговорної сили. Однак ступінь впливу варіюється залежно від конкретної країни та сектору.

Наслідком цього є те, що купівельна спроможність Сполучених Штатів Америки дозволяє їм домовлятися про вигідні умови в торговельних угодах та інвестиційних угодах, але значущість близькосхідних ресурсів може обмежувати повний контроль.

Четвертою силою є загроза появи товарів-замінників. У зовнішньоекономічних відносинах США та держав Близького Сходу загроза

появи заміників є помірною, особливо в енергетичному секторі. Оскільки Сполучені Штати продовжують досліджувати та інвестувати в альтернативні джерела енергії (такі як відновлювані джерела та внутрішній видобуток), залежність від близькосхідної нафти може зменшитися. Однак такі замітники, як сонячна енергія, використання енергії вітру все ще перебувають у процесі розробки та розширення.

Як наслідок інвестиції США в альтернативні джерела енергії потенційно можуть зменшити залежність від близькосхідної нафти, але цей перехід є поступовим процесом.

П'ята сила - конкурентне суперництво. Загроза становить від помірної до високої. Конкурентне суперництво зумовлене як економічними інтересами, так і геополітичними міркуваннями. У той час як США конкурують з іншими глобальними гравцями, такими як Китай і росія, за вплив і економічну участь у регіоні, відносини між країнами Близького Сходу також впливають на конкурентну динаміку.

Конкурентне середовище може створювати економічні стимули, але воно також може ускладнювати відносини через політичні фактори та фактори безпеки.

Отож, завдяки проведеним аналізам та використанню моделі Портера, можна сказати, що потенціал зовнішньоекономічних стосунків між Сполученими Штатами та державами Близького Сходу є значним і значущим для глобальної економічної системи, адже від нього залежить рівновага на світових торговельних ринках.

Окремі країни регіону, такі як Ізраїль, Саудівська Аравія, ОАЕ, Ірак – мають найсприятливіші умови для потенційного подальшого розвитку співпраці зі США не лише в сфері енергетики, а й в інших прибуткових напрямках міждержавної торгівлі.

Проте із кожною окремою країною близькосхідного регіону потенціал розвитку економічних відносин є значним і має прийматися до уваги при формуванні подальших стратегій розвитку співпраці.

Основним напрямком покращення та поглиблення економічної співпраці держав може стати диверсифікація торгівельної номенклатури, яка вже поступово має місце починаючи із 2014 року. Подальші прогнози, які ґрунтуються на аналізі наявних розрахунків, тенденцій та моделей дозволяють припустити, що в наступні роки зовнішньоекономічна діяльність між Сполученими Штатами та країнами Близького Сходу буде поглиблюватися та розширюватися, за умови стабільних глобальних економічних тенденцій та відсутності загальних чи галузевих критичних кризових явищ.

Ступінь близькості та взаємовигоди зовнішньоекономічної діяльності між Сполученими Штатами та країнами Близького Сходу можна схематично відобразити схемою (Рис. 3.1.), де найбільш наближені до США позиції означатимуть найбільш перспективні ринки Близького Сходу, а найвіддаленіші – найменш доступні та найнестабільніші опції за сучасних економічних обставин.

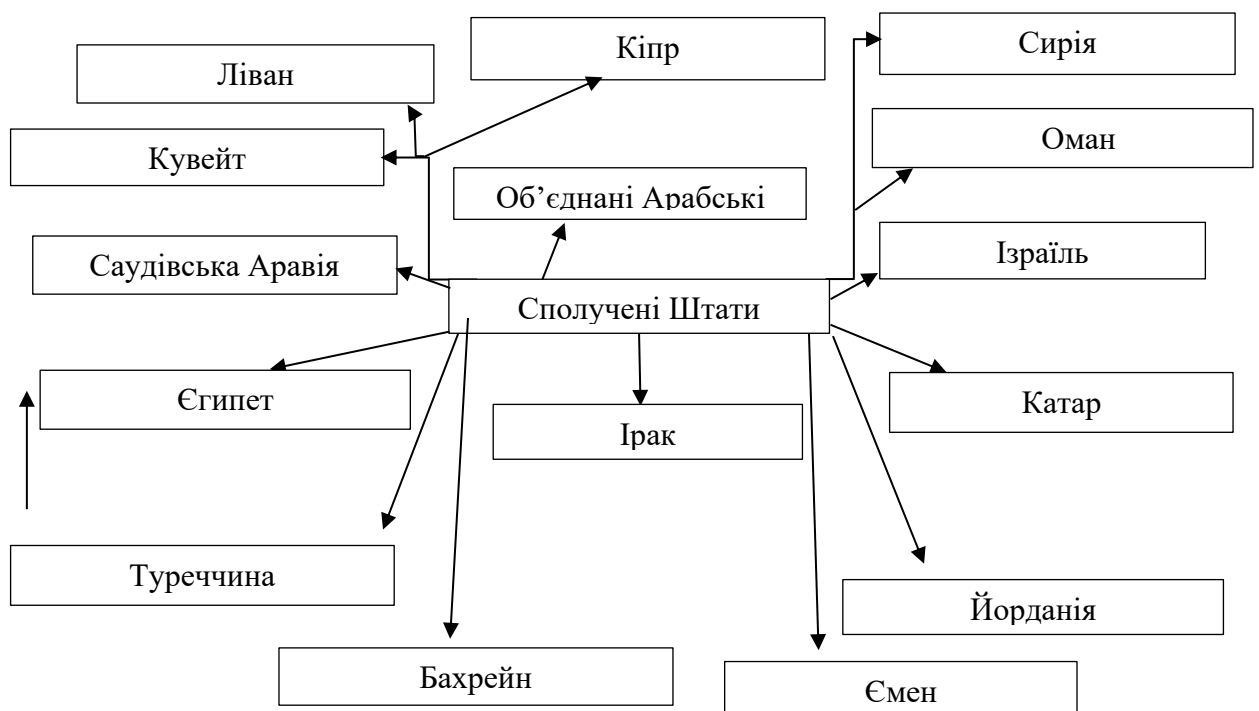


Рис. 3.1. Схематичне зображення ранговості країн Близького Сходу за їх зовнішньоекономічними зв'язками зі Сполученими Штатами

Отже, хоча економічні відносини між США і Близьким Сходом пропонують значні можливості для співпраці і зростання, для того, щоб зорієнтуватися в складнощах і забезпечити стійке і продуктивне партнерство, необхідно ретельно враховувати економічний та геополітичний контекст, динаміку безпеки і мінливі глобальні обставини.

Висновки до третього розділу

Для утворення стабільних та економічно вигідних зв'язків між Сполученими Штатами Америки та державами Близького Сходу, необхідно розвивати подальшу співпрацю в основних найбільш перспективних напрямках:

1. Пріоритетними та найвигіднішими векторами розвитку зовнішньоекономічних відносин США є їх зміцнення з такими державами як: Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Ізраїль, Катар, Кувейт, Оман та Ірак. Саме вони є лідерами за обчисленнями, які ґрунтуються на ряді макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності. Пріоритетні галузі в яких торгівельні зв'язки Сполучених Штатів є найміцнішими: гірничодобувна галузь, яка надає найважливіші продукти імпорту для США – нафту та природний газ; переробна галузь; сфера послуг та науково-технічні установи для таких країн як Ізраїль, Туреччина та Єгипет. Пріоритетними завданнями США для втілення ефективної зовнішньоекономічної діяльності з країнами Близького Сходу є допомога урядам держав впоратися з подвійною економічною кризою, яка виникла внаслідок політичної нестабільності та пандемії COVID-19; сприяти довгостроковому вирішенню внутрішньоекономічних проблем регіону, які пов'язані із нафтовою, газовою та водною сферами.

2. Провівши економічні аналізи SWOT та PESTEL для характеристики зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів та держав близькосхідного регіону, можна зробити висновки про те, що найзначніший

економічний та соціокультурний потенціал має подальший розвиток співпраці із Ізраїлем, Саудівською Аравією, Єгиптом, Об'єднаними Арабськими Еміратами та Іраком. Завдяки моделі п'яти сил Портера визначилися ризики та механізми, що впливають на прибутковість та ефективність зовнішньоекономічних зв'язків країн Близького Сходу й Сполучених Штатів. Загалом загроза появи нових учасників є надзвичайно низькою через специфічні умови співпраці та усталені економічні зв'язки. Проте через глобальне конкурентне суперництво можна очікувати спроб збільшення впливу від таких великих конкурентів як Китай.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження зовнішньоекономічних зв'язків Сполучених Штатів Америки з країнами Близького Сходу можна зробити наступні висновки:

1. Отже, в умовах сучасності зовнішньоекономічні зв'язки відрізняються надзвичайною динамікою структури та тенденцій подальшого розвитку, в залежності від кожної конкретно взятої держави. Характерними ознаками міждержавної торгівлі є знижені темпи розвитку виробництв, еволюція асортименту в послугово-товарній структурі, підвищення ролі транснаціональних компаній тощо. Визначено, що основними торгово-політичними інструментами контролю міждержавних економічних відносин є контингенти, мито та інші нетарифні обмеження та ліміти.

2. Визначено, що через встановлення зовнішньоекономічних відносин та стабільні інвестиційні потоки поєднує Сполучені Штати Америки з практично всіма державами планети, тобто сприяє розвитку глобалізаційних процесів. На цій підставі основними стратегічними векторами розвитку зовнішньоекономічних відносин США є: Євразія, Східноазійська зона, Північноамериканська зона, Латинська Америка, Тихоокеанська зона та Близький Схід, які мають свої специфічні особливості та надзвичайне економічне значення.

3. Визначено, що здійснюючи оцінювання обсягів та ефективності провадження зовнішніх економічних заходів держав, можливо виявити та виправити допущені недоліки ведення обраного вектору зовнішньоекономічних зв'язків. Завдяки здійсненню SWOT- та PESTEL-аналізів та використанню економічної моделі Портера можна оцінити потенціал та можливі механізми вдосконалення зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу.

4. Визначено, що передумови, чинники та еволюція зовнішньоекономічних відносин США з країнами Близького Сходу пройшли

довгі періоди офіційного економіко-дипломатичного та неофіційного соціально-культурного становлення. Причиною цього є те, що зовнішньоекономічні зв'язки базувалися на взаємовигідній співпраці здебільшого в енергетичному секторі – більшість інвестицій скеровувалися у видобувні галузі держав та подальшу розвідку нових родовищ нафти, природного газу, рудних та нерудних корисних копалин. Ряд ключових причин на різних рівнях взаємодії призвів до формування сучасних нерівномірних форм зв'язків між партнерами (наявність природних ресурсів, економічні інтереси держав, розвиток торгівлі та інвестиційних потоків, формування культурних та освітніх зв'язків, розвиток інфраструктурної мережі, тощо).

5. Отже, Сполучені Штати Америки є одним з найбільших експортерів для таких держав як Ізраїль, Туреччина, Об'єднані Арабські Емірати, Єгипет тощо. В структурі експорту переважають продукція машинобудування, комп'ютерні та електронні вироби, програмне забезпечення, продукція хімічної промисловості, продукція аграрного сектору, а також готові продукти для вживання. В свою чергу, імпорт близькосхідних країн до США в своїй переважній більшості складається із сировини нафти та природного газу, продукції первинної металообробки, палива та продукції вугільної промисловості, різноманітних солей та хімікатів. Основними постачальниками імпорту є Саудівська Аравія, Ірак, Туреччина, Ізраїль, Об'єднані Арабські Емірати, Оман. Зовнішньоекономічні зв'язки Сполучених Штатів із державами Близького Сходу продовжують розвиватися і зміцнюватися, із 2021 року, після кризового спаду 2020 року, який був пов'язаний із глобальною пандемією, спостерігається зростання як експорту, так й імпорту товарів та послуг. Структура міжнародної торгівлі є достатньо різноманітною, проте, переважаючу частку мають саме паливні (сира нафта та природний газ) та рудні корисні копалини (метали первинної обробки).

6. Отож, загалом на Близькому Сході зберігається загальна тенденція до створення сприятливого інвестиційного середовища для Сполучених Штатів Америки, оскільки місцеві органи влади прагнуть залучити більше інвестицій від

іноземних інвесторів. Найбільше інвестиційних потоків спрямовані в такі держави Близького Сходу як Ізраїль, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати та Єгипет. Основними економічними секторами-реципієнтами інвестицій є гірничодобувна та переробна галузі країн.

7. Пріоритетними та найвигіднішими векторами розвитку зовнішньоекономічних відносин США є їх зміцнення з такими державами як: Об'єднані Арабські Емірати, Саудівська Аравія, Ізраїль, Катар, Кувейт, Оман та Ірак. Саме вони є лідерами за обчисленнями, які ґрунтуються на ряді макроекономічних показників зовнішньоекономічної діяльності. Пріоритетні галузі в яких торгівельні зв'язки Сполучених Штатів є найміцнішими: гірничодобувна галузь, яка надає найважливіші продукти імпорту для США – нафту та природний газ; переробна галузь; сфера послуг та науково-технічні установи для таких країн як Ізраїль, Туреччина та Єгипет. Пріоритетними завданнями США для втілення ефективної зовнішньоекономічної діяльності з країнами Близького Сходу є допомога урядам держав впоратися з подвійною економічною кризою, яка виникла внаслідок політичної нестабільності та пандемії COVID-19; сприяти довгостроковому вирішенню внутрішньоекономічних проблем регіону, які пов'язані із нафтовою, газовою та водною сферами.

8. Провівши економічні аналізи SWOT та PESTEL для характеристики зовнішньоекономічних відносин Сполучених Штатів та держав близькосхідного регіону, можна зробити висновки про те, що найзначніший економічний та соціокультурний потенціал має подальший розвиток співпраці із Ізраїлем, Саудівською Аравією, Єгиптом, Об'єднаними Арабськими Еміратами та Іраком. Завдяки моделі п'яти сил Портера визначилися ризики, що впливають на прибутковість та ефективність зовнішньоекономічних зв'язків країн Близького Сходу й Сполучених Штатів. Загалом загроза появи нових учасників є надзвичайно низькою через специфічні умови співпраці та усталені економічні зв'язки. Проте через глобальне конкурентне суперництво можна очікувати спроб збільшення впливу від таких великих конкурентів як Китай.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України: монографія / Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки ; Б. О. Парахонський (відп. ред.). — К. : ПЦ «Фоліант», 2018. — 589 с. — ISBN 978-966-8474-61-3.
2. Гудзь Ю. Ф. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону. Економічний аналіз 27, № 2 (2017): 20-29.
3. Деякі аспекти політики США на Близькому Сході / К. Ахундов // Політичний менеджмент. — 2019. — № 4(37). — С. 143-148. — Бібліогр.: 9 назв. — укр.
4. Дука Н. С. Теоретичні аспекти аналізу зовнішньоекономічних зв'язків регіону // Актуальні проблеми водного господарства та природокористування: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. Рівне, 2016. — С. 159-166.
5. Економіка зарубіжних країн / За ред. Ю.Г.Козака, В.В.Ковалевського, В.М.Осипова. — 3-тє вид. перероб. та доп. — К: ЦУЛ. — 2017. — 544 с.
6. Захарченко А. М. Відносини між США і ЄС в контексті проблеми безпеки Близького Сходу в період президентства Д. Трампа. Політичне життя, № 1 (2020): 96-101. DOI: <https://doi.org/10.31558/2519-2949.2020.1.14>
7. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. — 4-тє вид., перероб. та доп. К.: Освіта України, 2016. 272 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб./ За ред. О.В. Шкурупій-К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.
9. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. - 3-тє вид., перероб. і доп. К.: Знання-Прес, 2012. 384 с. ISBN 966-7767-51-5
10. Ключник А.В., Слюсаренко А.В. Методичні підходи та методика аналізу впливу зовнішньоекономічних зв'язків на розвиток аграрного сектору економіки. Ефективна економіка. Миколаїв, 2016. Випуск № 2.

11. Коппель О. А., Гаспарян А.Л. Вплив політики США на геополітичну трансформацію Близького Сходу. INTERNATIONAL RELATIONS, PART "POLITICAL SCIENCES", №5 (2015).
12. Кремінь М. В. Фінансова статистика : навч. посіб. / В. М. Кремінь, О. І. Кремінь. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 368 с.
13. Моргун Г. В. Концепція стратегічного управління експортно-імпортової діяльності підприємства / Г. В. Моргун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 2, том 1. – 235 с. – С. 71 – 77
14. Охота В.І. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Конспект лекцій для студентів 5 Курсу денної та заочної форм навчання за напрямом підготовки 0502 - "Менеджмент", спеціальності "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності". Тернопіль, 2013. 178 с.
15. Пан М.П., Торкатюк В.І., Шутенко А.Л., Вороніна О.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Конспект лекцій для студентів 5 курсу заочної форми навчання за напрямом підготовки 0501 - "Економіка і підприємництво", спец. 6.050100 «Економіка підприємства». Харків: ХНАМГ, 2018. 158 с.
16. Салімон Т. А. Зовнішньоекономічні відносини США з країнами Близького Сходу. Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин. Матеріали XVIII науково-практичної конференції молодих вчених 21 квітня 2023 року. – Харків: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. – 158 с.
17. Шамара І. М., Костанді Д. Р. Сучасні концепції зовнішньої політики США: можливості та реальність. Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». – 2019. -№10. С. 58-64. DOI: 10.26565/2310G9513G2019G10G06
18. David A. Smith , Douglas R. White, Structure and Dynamics of the Global Economy: Network Analysis of International Trade 1965–1980, Social Forces, Volume 70, Issue 4, June 1992, Pages 857–893, <https://doi.org/10.1093/sf/70.4.857>
19. Derek E. Mix - The United Kingdom: Background and Relations with the United States. Congressional Research Service. April 29, 2015. Retrieved April 13, 2023

20. Dolan, Ronald E.; Worden, Robert L., eds. (1992). *Japan: A Country Study* (5th ed.). Washington, D.C.: Federal Research Division, Library of Congress. ISBN 0-8444-0731-3. OCLC 24247433
21. Fawcett, Louise, ed. *International relations of the Middle East* (3rd ed. Oxford UP, 2016)
22. Jeffrey A. Frieden, David A. Lake (2013). *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*. Routledge, p. 496.
23. Hill, C., & Vanhoonacker-Kormoss, S. (2023). *International relations and the European Union*. Oxford University Press
24. Hinnebusch, R. (2016). Authoritarian persistence, democratization theory and the Middle East: An overview and critique. *Twenty Years of Studying Democratization*, 76-98.
25. In Song Kim and Iain Osgood (2019). *Firms in Trade and Trade Politics: Annual Review of Political Science*. Vol. 22: 399-417 DOI: <https://doi.org/10.1146/annurev-polisci-050317-063728>
26. Ito, Takatoshi, and Takeo Hoshi. *The Japanese Economy*. MIT press, 2020
27. Jorgenson, Dale W., and Kevin J. Stiroh. "Raising the speed limit: US economic growth in the information age." *Knowledge Economy, Information Technologies and Growth*. Routledge, 2017. 335-424.
28. Khalidi, Rashid. *Resurrecting Empire: Western Footprints and America's Perilous Path in the Middle East*. Boston: Beacon Press, 2004.
29. Lawson, S. (2023). *International relations*. John Wiley & Sons.
30. Martin, Ron, et al. "Spatially rebalancing the UK economy: towards a new policy model?." *Regional Studies* 50.2 (2016): 342-357.
31. 2020 United States Manufacturing Facts. (2023). URL: <https://www.nam.org/state-manufacturing-data/2020-united-states-manufacturing-facts/> (дата звернення: 06.08.2023)
32. 2021 Investment Climate Statements: Iraq. (2021). URL: <https://www.state.gov/reports/2021-investment-climate-statements/iraq/> (дата звернення: 08.08.2023)

33. 2022 Investment Climate Statements: Turkey. (2022). URL: <https://www.state.gov/reports/2022-investment-climate-statements/turkey/> (дата звернення: 06.08.2023)
34. China overtakes US as world's largest goods trader. (2022). URL: <https://www.ft.com/content/7c2dbd70-79a6-11e3-b381-00144feabdc0#axzz2q8OrFdV3> (дата звернення: 06.06.2023)
35. COUNTRY COMPARISON: CURRENT ACCOUNT BALANCE. (2023). URL: <https://web.archive.org/web/20100602063424/https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2187rank.html> (дата звернення: 27.06.2023)
36. Country reports by ITA - Industry & Analysis. (2022). URL: https://trade.gov/data-visualization/country-reports-ita-industry-analysis?_gl=1*40w37j*_ga*NjIxNzM0OTEyLjE2ODk3NzZwMDI.*_ga_L884J52XQ5*MTY4OTc3NzAwMi4xLjEuMTY4OTc3ODM1Mi41MS4wLjA (overall) (дата звернення: 16.03.2023)
37. Dollars still flow into Middle East. (2023). URL: <https://www.fdiintelligence.com/content/news/dollars-still-flow-into-middle-east-22865> (дата звернення: 14.06.2023)
38. Economy of the United States. (2023). URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_the_United_States#International_trade (дата звернення: 15.06.2023)
39. Egypt-U.S. Business Relations. (2023). URL: <https://www.amcham.org.eg/information-resources/trade-resources/egypt-us-relations/us-investment-in-egypt> (дата звернення: 06.05.2023)
40. Employment Promotion. International labour organization. (2019). URL: <https://www.ilo.org/beirut/areasofwork/employment-policy/lang--en/index.htm> (дата звернення: 10.06.2023)
41. Foreign direct investment position of the United States in the Middle East from 2000 to 2021. (2022). URL: <https://www.statista.com/statistics/188602/united-states-direct-investments-in-the-middle-east-since-2000/> (дата звернення: 15.05.2023)

42. Foreign direct investment reviews 2023: Middle East. (2023). URL: <https://www.whitecase.com/insight-our-thinking/foreign-direct-investment-reviews-2023-middle-east> (дата звернення: 15.05.2023)
43. FRED – Trade Balance, Goods and Services, Balance of Payments Basis. (2023). URL: https://fred.stlouisfed.org/graph/?graph_id=474908&rn=8252 (дата звернення: 27.06.2023)
44. GAFI. (2023). URL: <https://www.gafi.gov.eg/English/Pages/default.aspx> (дата звернення: 27.06.2023)
45. History of United States–Middle East economic relations. (2023). URL: https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_United_States%E2%80%93Middle_East_economic_relations (дата звернення: 11.08.2023)
46. MILESTONES: 1921-1936. (2023). URL: <https://web.archive.org/web/20120729164126/http://history.state.gov/milestones/1921-1936/RedLine> (дата звернення: 10.06.2023)
47. North American Free Trade Agreement. (2023). URL: <https://www.britannica.com/event/North-American-Free-Trade-Agreement> (дата звернення: 10.06.2023)
48. PESTEL Analysis: What It Is & What It Is For. (2023). URL: <https://www.questionpro.com/blog/pestel-analysis/> (дата звернення: 30.06.2023)
49. Petrodollar profusion. (2012). URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2012/04/28/petrodollar-profusion> (дата звернення: 10.06.2023)
50. Porter's Five Forces (2023): The Definitive Overview (+ Examples). (2023). URL: <https://www.cascade.app/blog/porters-5-forces> (дата звернення: 30.04.2023)
51. Saudi Arabia. (2019). URL: <https://ustr.gov/countries-regions/europe-middle-east/middle-eastnorth-africa/saudi-arabia> (дата звернення: 26.06.2023)
52. SWOT analysis (strengths, weaknesses, opportunities and threats analysis). (2023). URL: <https://www.techtarget.com/searchcio/definition/SWOT-analysis-strengths-weaknesses-opportunities-and-threats-analysis> (дата звернення: 27.06.2023)
53. The Saudi-Aramco "50/50" Agreement, December 30, 1950." Pearson Education.

http://wps.pearsoncustom.com/wps/media/objects/2427/2486120/chap_assets/documents/doc34_3.html (дата звернення: 27.04.2023)

54. The World Bank. (2023). URL: <https://www.worldbank.org/en/home> (дата звернення: 27.07.2023)

55. Tradestats express – U.S. trade by partner (countries and regions). (2023). URL: <https://trade.gov/data-visualization/tradestats-express-us-trade-partner-countries-and-regions> (дата звернення: 10.05.2023)

56. U.S. embassy in Abu Dhabi by Ryan Lackey. (2007). URL: <https://www.flickr.com/photos/octal/961944244/in/photostream/> (дата звернення: 23.04.2023)

57. U.S. International Trade in Goods and Services. (2015). URL: <https://www.bea.gov/> (дата звернення: 10.06.2023)

58. U.S. - Latin America Relations. (2018). URL: <https://www.cfr.org/report/us-latin-america-relations> (дата звернення: 15.06.2023)

59. U.S. Relations With Bahrain. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-bahrain/> (дата звернення: 15.04.2023)

60. U.S. Relations With Cyprus. (2021). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-cyprus/> (дата звернення: 27.04.2023)

61. U.S. Relations With Egypt. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-egypt/> (дата звернення: 27.04.2023)

62. U.S. Relations With Iraq. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-iraq/> (дата звернення: 28.04.2023)

63. U.S. Relations with Israel. (2023). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-israel-2/> (дата звернення: 10.04.2023)

64. U.S. Relations With Japan. (2020). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-japan/> (дата звернення: 16.04.2023)

65. U.S. Relations With Jordan. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-jordan/> (дата звернення: 23.04.2023)

66. U.S. Relations With Kuwait. (2021). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-kuwait/> (дата звернення: 23.04.2023)

67. U.S. Relations With Lebanon. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-lebanon/> (дата звернення: 05.05.2023)
68. U.S. Relations With Oman. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-oman/> (дата звернення: 05.05.2023)
69. U.S. Relations With Qatar. (2009-2017). URL: <https://2009-2017.state.gov/r/pa/ei/bgn/5437.htm> (дата звернення: 15.04.2023)
70. U.S. Relations With Qatar. (2020). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-qatar/> (дата звернення: 15.04.2023)
71. U.S. Relations With Saudi Arabia. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-saudi-arabia/> (дата звернення: 10.04.2023)
72. U.S. Relations With Syria. (2021). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-syria/> (дата звернення: 30.04.2023)
73. U.S. Relations With Turkey (Türkiye). (2023). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-turkey/> (дата звернення: 15.04.2023)
74. U.S. Relations With United Arab Emirates. (2020). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-united-arab-emirates/> (дата звернення: 23.04.2023)
75. U.S. Relations With Yemen. (2022). URL: <https://www.state.gov/u-s-relations-with-yemen/> (дата звернення: 28.04.2023)
76. World Trade Organization. (2023). URL: <https://www.wto.org/index.htm> (дата звернення: 23.06.2023)